

Library

of the

University of Toronto



Digitized by the Internet Archive
in 2012 with funding from
University of Toronto

http://archive.org/details/lequincaijuidec1919mont

LE PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887 | MONTREAL, vendredi 4 juillet 1919 | Vol. XXXII—No 27

Gratuite sur demande



Cette étagère vous est nécessaire. Vous pouvez vous la procurer gratuitement avec une commande de 25 caisses de boissons douces de J. Christin & Cie, Limitée.

Les Boissons Douces de

J. Christin & Cie

De Plus en Plus Populaires

Depuis que le régime de la prohibition de l'alcool a été décrété les Boissons Douces ont vu leur faveur grandir considérablement, et pendant les temps de grande chaleur les marchands-détaillants ne sauraient proposer aux consommateurs des Breuvages plus rafraîchissants et plus hygiéniques que ceux de la marque réputée de

J. CHRISTIN & CIE, LIMITEE.

En avez-vous un bon approvisionnement pour répondre à la demande? Si non, écrivez-nous un mot et nous vous enverrons notre liste de prix d'après laquelle vous pourrez nous passer votre commande qui sera exécutée le jour même de sa réception.



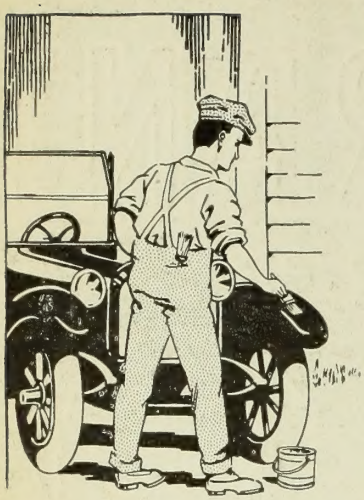
J. CHRISTIN & CIE,

LIMITÉE

MAISON FONDEE EN 1855

21 rue Ste-Julie, MONTREAL

Téléhone: Est 1595



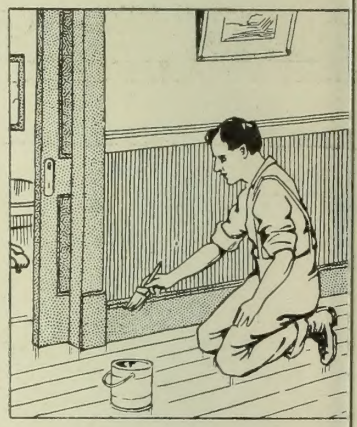


TEINTURE POUR CHAPEAU DE PAILLE















Fini actuel et permanent

Brillant et durable comme Le JASPE

Seuls Fabricants

OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

OTTAWA

MONTREAL TORONTO VANCOUVER

Fini émail ou vernis pour tous les usages

SOUPE AUX TOMATES



Sa saveur délicieuse de tomates rouges mûres est aimée de tout le monde---

La qualité y entre avant que l'étiquette soit mise sur la boîte.

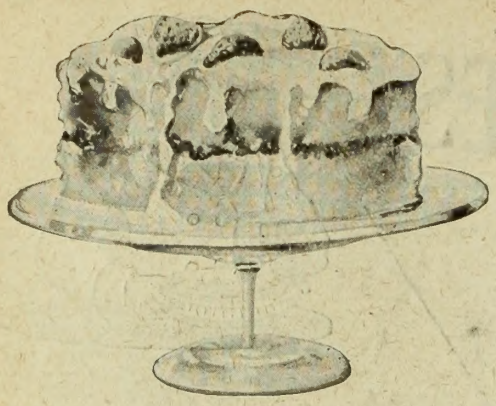
On y gagne de tenir un bon stock de cette ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros ou écrivez directement

DOMINION BRAND

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, CANADA.



Vos Clients ont Besoin de la Graisse Végétale "SNOWFLAKE"

Un étalage de vitrine de graisse végétale à cette époque de l'année veut dire plus de ventes. La saison des baies (fraises, framboises, bleuets) avec les gâteaux "shortcakes", tartes etc, est arrivée et la ménagère a besoin de plus de graisse végétale (shortening).

Etalez et recommandez la

Graisse Végétale Snowflake



La "Snowflake" donne satisfaction aux ménagères parce qu'elles aide à faire de délicieux gâteaux des tartes et des biscuits spongieux et croustillants.

La "Snowflake" donne au marchand une libérale marge de profits, de sorte qu'elle vaut la peine d'être poussée—avec cela, elle est facile à vendre. Pour avoir économiquement des résultats satisfaisants, vous pouvez en toute confiance recommander la "Snowflake" à vos clientes.

La graisse végétale "Snowflake se vend en cartons de 1 lb ou en seaux de 3, 5, 10 et 20 lbs.



Notre usine la plus proche de chez vous remplira votre commande par l'express.

Matthews-Blackwell

Maison fondée en 1852

USINES A	SUCCURSALES A
Toronto, Montréal,	Winnipeg, Fort-William,
Hull, Peterboro,	Ottawa, Sydney,
Brantford.	Halifax.

Préparées dans des Chaudrons en Cuivre et Bouillies dans des Cuves d'Argent



Mises en Seaux et Bocaux Dorés à l'intérieur

La manufacture de conserves de fruits la plus moderne et la plus perfectionnée du Canada

LES CONFITURES AUX FRAISES

WAGSTAFFE

DE LA SAISON NOUVELLE DE 1919

Sont maintenant Prêtes pour la Livraison

Donnez votre Commande à votre Epicier en Gros

WAGSTAFFE, LIMITED

Fabricants de Conserves de Fruits Purs.

HAMILTON CANADA

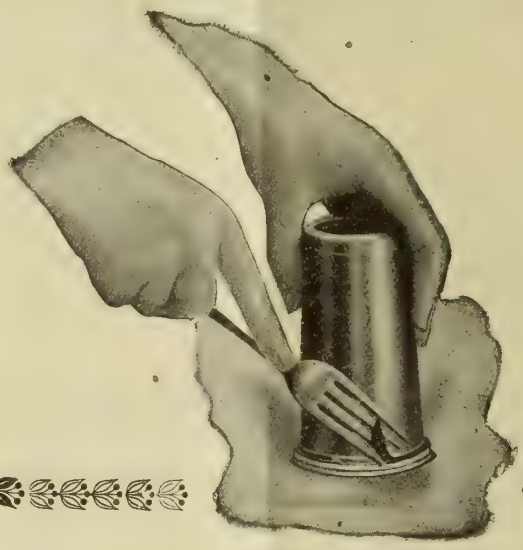
Comment Enlever La Capsule Anchor



Renversez le pot, introduisez de force une fourchette ou un autre instrument pointu dans la garniture.



Remettez le pot dans la position droite, saisissez le bout sorti et retirez toute la garniture.



Levez-en un bout.

QUELQUES-UNS de vos clients s'imaginent peut-être que parce que la Capsule Anchor est celle qui ferme le plus hermétiquement sur le marché, il est difficile d'ouvrir un pot cacheté avec la Capsule Anchor.

La simplicité de l'opération est bien illustrée par les vignettes ci-dessus.

Dites cela à votre cliente lorsque vous lui vendez un produit cacheté par la Capsule Anchor. Montrez-lui avec quelle rapidité et avec quelle facilité la capsule peut être enlevée.

Les empaquetages cachetés avec la Capsule Anchor font de jolis étalages.

Ecrivez-nous pour avoir notre brochurette traitant de la Capsule Anchor.

Anchor Cap and Closure Corporation of Canada, Ltd.

DOVERCOURT ROAD, TORONTO

Plus de Rareté du Blé Soufflé

Nous avons à présent en abondance des grains soufflés. Depuis l'incendie qui a détruit notre fabrique de Peterborough en décembre 1916, nous n'avons pas été capables de répondre au tiers de la demande pour le Riz Soufflé et le Blé Soufflé.

A présent, nous avons remédié à cela. Prenez en stock ces grains soufflés et étalez-les. Il existe une très grosse demande de la part du consommateur. Faites savoir à votre clientèle que vous les vendez.

Annoncés au Canada

Les Grains Soufflés ont été constamment annoncés dans tous les principaux magazines canadiens. De plus, des centaines de milliers de magazines des Etats-Unis apportent ces annonces ici.

Nous avons continué cette publicité lorsque nous ne pouvions pas répondre à la demande canadienne, afin d'être prêts quand le temps arriverait.

C'est le bon temps pour vous de vous rendre compte de la demande latente qui existe.

Une demande sans précédent

La demande pour les Grains Soufflés est sans précédent.

La dernière augmentation de la consommation est remarquable.

Chaque client est un gros consommateur. Le profit de l'épicier s'élèvera en moyenne à $10 par année par client.

Faites savoir à vos gens qu'ils peuvent avoir les Grains Soufflés, et cette ligne sera l'une de vos plus profitables lignes de céréales.

Le Blé Soufflé---Un Favori

Depuis un an et demi nous n'avons pas été capables de fabriquer du Blé Soufflé au Canada. Nous ne fabriquions que du Riz Soufflé. De sorte que la vente du Grain Soufflé a dû remplacer celle du Riz Soufflé.

Mais le Riz Soufflé est le Grain Soufflé favori pour être servi dans des bols de lait. Aux Etats-Unis, la demande a pris des proportions énormes. Ce sera la même chose au Canada—et rapidement encore.

Poussez la vente du Blé Soufflé. Il doublera vos ventes de Grains Soufflés. Commandez les deux et étalez-les. Soyez le premier dans votre voisinage à faire savoir aux gens qu'ils ont été remis sur le marché.

The Quaker Oats Company

Peterborough et Saskatoon.

CANADA.

Les Bons Magasins ne vendent que de Bonnes Marchandises

LE prestige qui réside dans la QUALITE de McCORMICK implique des milliers de dollars pour les marchands du Canada.

Le consommateur juge le qualité du magasin, par la variété des marchandises de marques supérieures qu'il tient.

Les lignes McCORMICK sont annoncées au consommateur comme étant des produits de premier ordre. Il s'ensuit que le marchand progressif, qui se tient au courant des besoins et des goûts de ses clients, ne doit jamais manquer de

JERSEY CREAM SODAS

McCormick's

Ce sont les biscuits de la plus haute qualité. Ils ont brisé tous les records de Popularité des Biscuits.



Fabricants aussi des Biscuits de Fantaisie, Bonbons et Chocolats.

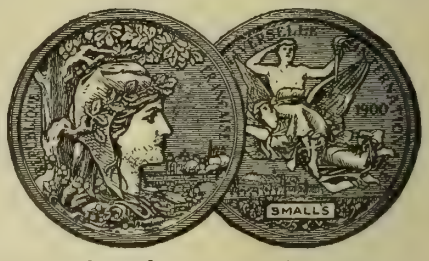
The McCormick Mfg., Co., Limited, London, Canada

Succursales:—Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, St. John, (N.B.) Port Arthur.

Licences de la Commission des Vivres du Canada, Nos 11-003, 14-166.

La sorte que grand'mère peut faire, achetée toute prête.





Les plus hautes récompenses des deux continents



75. lbs.



30. lbs.

SMALL'S STANDARD FOREST CREAM Sugar Butters



5. lbs.



Reputed 1. lb.

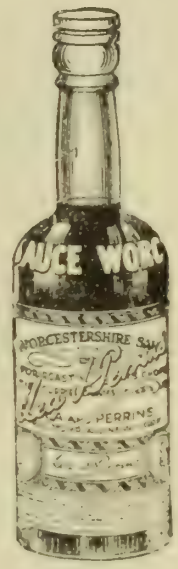
Bien des tentatives ont été faites pour substituer les Beurres de Sucre Forest Cream de Small's, sans succès. Le vrai goût et la texture douce de crème de Small's sont dûs à la formule exclusive suivie par les manufacturiers dans les dernières 90 années. Insistez pour avoir de vos Jobbers, Small's Mapo-But, Hon O But, Nut O But, Choc O But.
Seulement quelques centaines de poinçons qui restent de notre Mélasse de Barbades de choix, à 85c le gallon, Montréal.

SMALL'S LIMITED, - 101, rue Parthenais, Montréal.

By Appointment

Pour faire connaître davantage la Sauce reconnue comme la meilleure

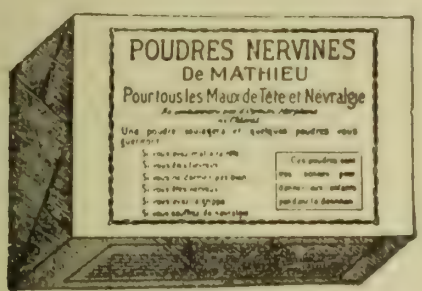
D'UN océan à l'autre, au Canada, nous annonçons dans les journaux et dans les magazines les usages et l'économie de la SAUCE LEA & PERRINS, ainsi que l'avantage qu'il y a à n'acheter que cette sauce: la véritable Sauce Worcestershire. Nous annonçons la LEA & PERRINS de sorte que vous la vendrez plus facilement. Votre coopération sera appréciée. Tenez votre stock complet. Mentionner la LEA & PERRINS, c'est rappeler à vos clients les annonces qu'ils ont vues. Vous ferez par suite nombre de ventes supplémentaires.



LA VERITABLE
SAUCE WORCESTERSHIRE

Lea & Perrins

HAROLD SEDDON, Agent Spécial
137 rue McGill, MONTREAL



Quelqu'un a ce commerce. Pourquoi pas vous? Un remède simple, inoffensif, mais efficace contre les désordres nerveux de toute description est toujours en grande demande par tout. Parmi les gens qui entrent à votre magasin tous les jours, il y en a beaucoup qui ont besoin d'un remède comme les

POUDRES NERVINE DE MATHIEU

Placez les Poudres Mathieu dans votre vitrine d'étalage et sur votre comptoir. Vous constaterez qu'elles valent la peine qu'on les vende.

La Cie J. L. Mathieu

SHERBROOKE, Québec.

Fruits et Légumes

EN GROS



Commandes de la campagne par téléphone, télégrammes ou lettres, exécutées promptement.

Livraison spéciale pour Montréal.

NAP. MORRISSETTE

IMPORTATEUR

18 Place Jacques-Cartier

MONTREAL

Tél. Main 845.

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure

Valeur en fait de Balai

au Canada

$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines partout.

The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.



Les Confitures de Fraises de la Old City Manufacturing Co. Reg'd de Québec

sont faites avec les fruits récoltés sur la terre canadienne-française et sont manufacturées dans la Province de Québec. Leur goût particulier et leur qualité irréprochable font les délices de tous.

L'organisation de cette compagnie est une des plus puissantes du genre au Canada et les produits qu'elle met sur le marché sont en demande considérable, non seulement dans la Province de Québec, mais aussi bien dans les Provinces Maritimes, dans les Provinces Anglaises de l'Ouest et dans l'Ontario, le centre même de cette industrie. C'est une preuve évidente des hautes qualités des Confitures et Gelées de la Old City Manufacturing Co., Reg., de Québec.

NOS CONFITURES DE FRAISES DE 1919 seront mieux réussies que jamais, elles ne feront qu'ajouter à la popularité de nos produits.

Nous sommes les seuls manufacturiers du Canada à embouteiller dans des bocaux de verre de 4 livres, ce qui nécessite un produit beaucoup plus beau, plus régulier et des fruits plus choisis.

Demandez-nous nos cotations, vous les trouverez avantageuses.

Old City Manufacturing Co. Reg'd

MANUFACTURIERS DE CONFITURES ET GELÉES,

QUEBEC, P.Q.

MACARONI DE

(FAIT AU

MARQUE



Le Macaroni Hirondelle de Catelli

est mis dans des paquets à l'épreuve de la poussière et de l'humidité

ce qui assure sa propreté et prévient la perte par le bris et le gaspillage. Ces cartons sont empaquetés par des machines merveilleuses, de sorte que le macaroni n'est jamais touché par les mains, depuis le moment où la farine spéciale à macaroni nous arrive, jusqu'au moment où votre cliente, dans sa cuisine, brise les sceaux apposés sur les paquets.

Pureté, Propreté, Salubrité et Valeur Nutritive sont les Traits Caractéristiques du Macaroni "HIRONDELLE".

Nous n'employons pas de colorant (jaune) artificiel. Le macaroni de Catelli est absolument pur.
Le Macaroni, le Spaghetti, etc., de la Marque Hirondelle sont faits avec la meilleure farine de blé dur — il n'y a pas de meilleur aliment. Ces produits sont préparés et empaquetés par des experts et les attrayants paquets font de jolis étalages de vitrine et de magasin, qui aident considérablement à faire de bonnes ventes.

La Cie C. H. CATELLI, Limitée, MONTREAL.

CATELLI

CANADA)

HIRONDELLE

Annoncé d'un océan à l'autre.

Le Produit avec lequel tous les Marchands font de l'Argent en Eté

Le Macaroni de CATELLI s'est rendu populaire par lui-même. Nos annonces dans les principaux quotidiens et magazines ont convaincu beaucoup de gens — et elles en convaincront d'autres — que le Macaroni, le Spaghetti, Coquilles, etc—comme les prépare CATELLI—sont au nombre des plus appétissants et des plus invitants de tous les mets.

Notre Livre de Recettes — que nous envoyons gratis à vos clients — a enseigné à des milliers de femmes la manière de préparer le Macaroni, etc., de CATELLI de façons nouvelles et attrayantes aussi délicieuses qu'elles sont nouvelles.

Nos paquets cachetés plaisent et au marchand et au client. Ils sont attrayants pour les tablettes, le comptoir et les étalages de vitrine. Ils sont compacts et faciles à manipuler. Ils sauvent du temps et l'ennui de faire des paquets qui ne sont pas attrayants. Ils préviennent le bris et le gaspillage ainsi que la perte par la trop grosse pesée. Ils apportent à vos clients le Macaroni de CATELLI non brisé, propre et avec une apparence appétissante. Les paquets cachetés sont véritablement économiques — et ils font une cliente de toutes celles qui l'achètent.

Comme résultat, le Macaroni, le Spaghetti, le Vermicelle, les coquilles, alphabets animaux Hirondelle, sont des plats réguliers dans toutes les parties du Canada. Leur véritable économie; leur splendide valeur nutritive; leur saveur délicieuse et les façons nouvelles sous lesquelles on peut les préparer, rendent les produits CATELLI plus populaires que jamais.



Voici la couverture de notre Livre de Recettes, — plusieurs de vos clientes en ont un exemplaire.

BAKERS COCOA
BAKERS CHOCOLATE



Procurent de bons clients et les conservent

Ce sont les produits sur lesquels on peut le plus compter, vendus avec une garantie réelle de pureté et de qualité supérieure; préparés en conformité avec les lois des produits alimentaires purs; ils se vendent couramment et assurent un rapide écoulement de stock.

Registered Trade-Mark

WALKER BAKER & CO., Ltd.

Montréal, Canada
Dorchester, Mass.

Fondée en 1780

License de la Commission des Vivres du Canada No 11-690

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE

sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet

TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.

Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Harry Liverman vs Eug. Jetté, 14 juillet, 10 a.m., 574 Erables, Brossard.

Ernest Laurin vs Zoël Paille, 7 juillet, 10 a.m., 58 Jeanne Mance, Brossard.

Desroches Frères vs J. McDonald, 5 juillet, 10 a.m., 4125 Ste-Catherine Ouest, DeCelles.

Jos. Axphan vs Ville de Montréal, 8 juillet, 10 a.m., 2191 Notre-Dame Ouest, Champagne.

Juliette Lalonde Frichon vs Marie-Louise Généreux, 7 juillet, 10 a.m., 112 Laval, Coutu.

Banque Nationale vs Gustave Champagne, 4 juillet, 11 a.m., 582 Parc Lafontaine, Desmarais.
Banque Nationale vs Gustave Champagne, 4 juillet, 10 a.m., 78a Inspecteurs, Desmarais.

Jos. Vigeant vs Alf. Groulx, 7 juillet, 10 a.m., 2829a St-Dominique, Desmarais.

A. Grégoire vs A. Labelle, 7 juillet ,11 a.m., 399 Boul. Décarie, Desmarais.

Asbestos Corp. of Can., Ltd., vs Hexmer Taylor Co., Inc., 8 juillet, 10 a.m., 830 Logan, Marson.

Geo. Pépin vs A. Demers, 7 juillet, 1 p.m., 338 Frontenac, Desroches.

S. L. Routtenberg & Co. vs Wm. Fowler, 7 juillet 10 a.m., 206 Laurier, Desroches.

Jos. Laprairie vs Léo Chaurest, 7 juillet, 10 a.m., 2 21ème Avenue, Lachine, Desroches.

O. B. Ranger vs Henri Désormiers, 7 juillet, 1 p.m., 4 Brown, Desroches.

J. Diotte vs J. A. Boisvert, 7 juillet, 10 a.m., 862 Logan, Lalonde.

A. Brownstein vs C. A. Couture, 7 juillet, 10 a.m., 7 D'Isreli, Lauzon.

P. Dubrofsky vs M. Sanders, 14 juillet, 10 a.m., 1422 Cadieux, Lauzon.

L. S. Margolese vs J. M. Cousins, 8 juillet, 10 a.m., 120 St-Jacques, Ch. 504, Steinman.

S. Lauffer vs Mme E. Côté et al., 8 juillet, 10 a.m., 803 Ste-Catherine Est, Lauzon.

A. B. Brousseau vs Jos. Brousseau, 7 juillet, 11 a.m., 2023 Boul. Gouin, Lafontaine.

ALLUMETTES—
ET SEAUX A INCENDIE

Au premier abord, ce titre peut paraître un peu disparate sur la même page, mais si l'on considère qu'il s'agit ici des allumettes d'Eddy, vous admettrez facilement qu'elles méritent d'occuper cette position, car les ALLUMETTES D'EDDY NE SONT PAS UNE MENACE D'INCENDIE.

LES ALLUMETTES "SILENT FIVE" D'EDDY

sont chaleureusement recommandées par les agents et les inspecteurs d'assurance contre le feu. Le fait qu'elles s'éteignent toutes seules, les placent dans une classe à part, et leur emploi joint à celui du FAMEUX SEAU EN FIBRE DURCIE D'EDDY devient de plus en plus une "MESURE DE PRECAUTION" dans nombre des plus grandes usines du Canada.

En votre qualité de marchand, vous êtes intéressé à la protection contre le feu. Placez en stock des allumettes et des seaux en fibre durcie d'Eddy et vous ferez tout ce qu'il vous est possible de faire pour votre protection et celle de vos clients.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED
HULL, CANADA.

NE COUREZ PAS DE RISQUES

durant

LES MOIS CHAUDS

ni en

AUCUN AUTRE TEMPS

Les Véritables

TOASTED CORN FLAKES

DE

Kellogg's

sont protégés par

WAXTITE

Le paquet à l'épreuve de l'humidité et de l'air.

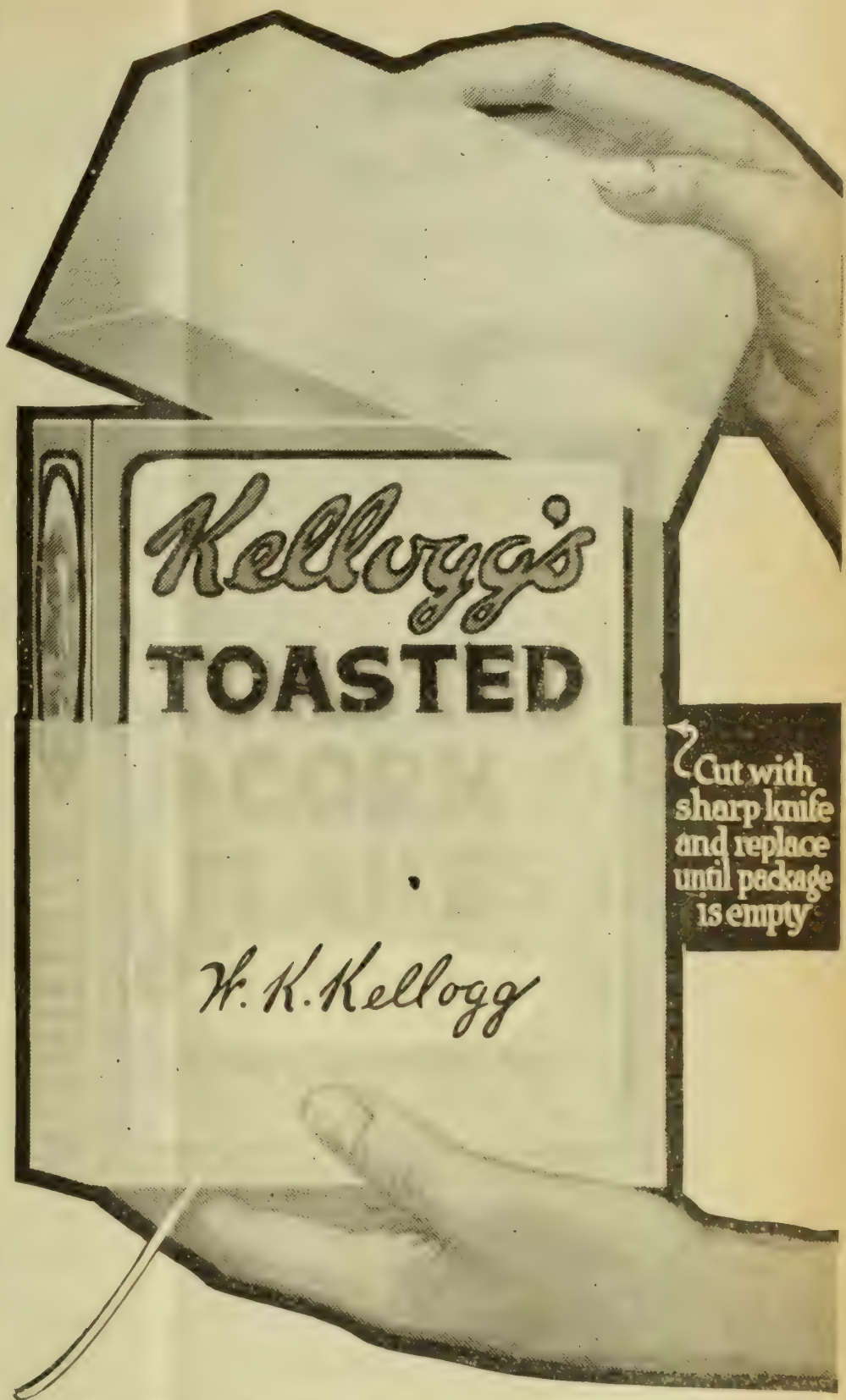
Avertissement !

Soyez certain d'avoir l'enveloppe

WAXTITE

Tous les autres empaquetages sont des imitations.

Attention à cette signature!



Lorsque vos clients enlèvent l'enveloppe WAXTITE entourant les véritables Kellogg's Toasted Corn Flakes, ils seront gratifiés d'un arôme frais. Le contenu des paquets est toujours frais, pur et croustillant, exactement dans l'état où il est à sa sortie des fourneaux de nos cuisines de Toronto.

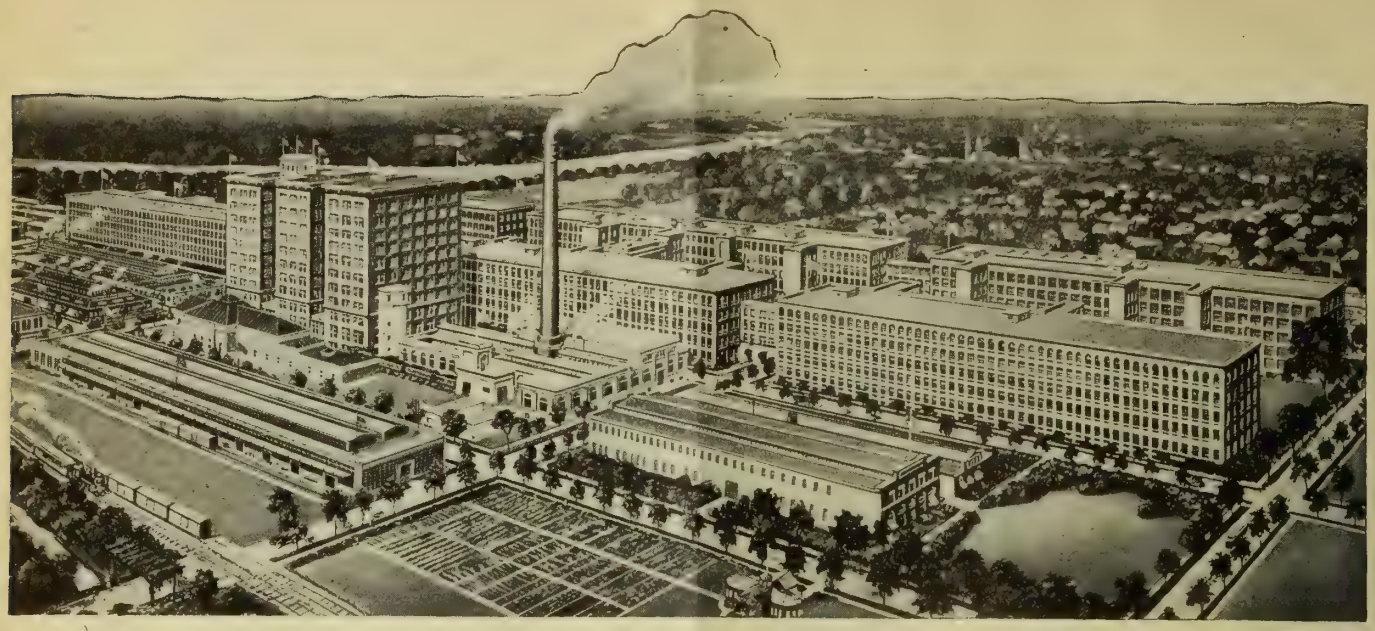
Ils n'ont jamais été meilleurs qu'ils ne le sont actuellement — et des millions de gens savent cela, parce que des millions de gens demandent le paquet avec l'enveloppe WAXTITE et garanti par ma signature.

W. K. Kellogg

FAITS A TORONTO, CANADA
PAR LA

W. K. Kellogg
Cereal Co.

Kellogg Toasted Corn Flake Company
Battle Creek, Mich. — Toronto, Canada



Nous fabriquons plus de 275 Caisses Enregistreuses "National" chaque jour.

La Caisse Enregistreuse National est une machine moderne, sauvant du temps, qui aide les marchands, les commis, ainsi que leurs clients.

Elle protège les profits en mettant fin aux coulages et aux pertes, en prévenant la tentation et les erreurs.

Elle additionne, enregistre et classifie plusieurs catégories de transactions.

Elle sauve du temps et de l'argent parce qu'elle fait 15 choses en 3 secondes.

Elle permet au marchand de donner un service rapide et précis.

Elle fait plus que se payer d'elle-même par ce qu'elle économise.

Elle aide les marchands à faire plus d'argent, avec moins de dépenses.

Cette grande fabrique ne fait pas autre chose que des Caisses Enregistreuses National

The National Cash Register Co. of Canada, Limited, — Toronto, Ont.

Bureaux dans toutes les principales villes du monde.



Servez
dans le

"RITESHAPE"

Empaquetez tous vos produits alimentaires en vrac dans le "Riteshape".

Les viandes en tranches et hachées, le beurre, le saindoux, les saucisses, le beurre de pistache, les friandises, enfin toutes choses que vous vendez, peuvent être placées de façon plus satisfaisante et plus économique dans des plats "Riteshape".

La ligne de plats "Riteshape" est complète, de ½ à 12 livres, fournissant le plat qu'il faut pour toute chose en n'importe quelle quantité.

Les grandes dimensions font des plats d'étalage splendides et peuvent contenir de manière fort attrayante de grosses commandes de produits marins, de légumes frais, de fruits, de viandes et de pâtisserie.

Nous avons en stock, à Montréal, en tous temps, un assortiment complet des plats "Riteshape" et pouvons livrer immédiatement ces splendides récipients en n'importe quelle quantité. Les jobbers et les épiciers en gros les ont en stock.

Le "Riteshape" est employé uniquement dans les meilleurs magasins du Canada. Essayez-le et vous serez convaincu. Demandez les "Riteshape" par leur nom. Refusez les imitations.



The ONLY COMPLETE LINE ½ to 10 LBS.

Victoria Paper & Twine Co., Ltd

Distributeurs en gros

378-380-382 RUE NOTRE-DAME OUEST,

TORONTO MONTREAL HALIFAX





LA NOUVELLE

Confiture aux Fraises

de

ST. WILLIAMS

est prête à présent.

Donnez votre commande immédiatement

ST. WILLIAMS FRUIT PRESERVERS, Limited

Simcoe et St. Williams, Ontario

Distribuée par

MACLURE & LANGLEY, LIMITED

Montréal **TORONTO** **Winnipeg**

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat" "No 83" "3 Stars Rye"

"One Star"

MEAGHER BROS, & CO., Agents, MONTREAL

SI vous voulez une ligne qui vous rapporte de bons profits, ayez un bon assortiment de notre **THÉ** qui est choisi par des experts, ainsi vous aurez des demandes continuelles – de nouveaux clients—et un écoulement de stock rapide.

Si vous avez besoin de THÉ ou CAFÉ, écrivez-nous.

STANWAY-HUTCHINS LIMITED

IMPORTATEURS DE THÉS ET CAFÉS

18, RUE ST-ALEXIS - - - - - - - - Montréal.

Bière et Porter

Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

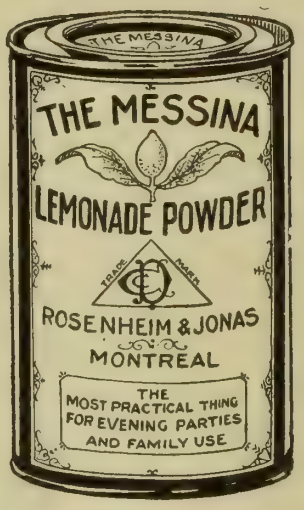
Kingsbeer

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche—Etiquette Verte

POUR LE TEMPS DES CHALEURS





TOUT EPICIER DEVRAIT SE PREMUNIR DE LA FAMEUSE

POUDRE MESSINA

QUI PERMET DE PREPARER LA PLUS DELICIEUSE DES BOISSONS ET LA PLUS HYGIENIQUE.

La Poudre Messina

vous sera demandée constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elle est employée et appréciée par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique de la Poudre MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade.

Economique et Facile à Employer

Le contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LA POUDRE MESSINA, POUR ETRE PRET A REPONDRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

173-177 RUE SAINT-PAUL OUEST - - - - - - - - - - - - MONTREAL.

REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

Les Remèdes Chamberlain sont recommandables et bien annoncés.
C'est uniquement à cause de cela qu'ils sont si en demande.
Il n'y a pas de raison pour que vous ne preniez pas votre part de ces ventes faciles, si vous étalez les Remèdes Chamberlain et si vous vous servez du superbe lot d'aides de ventes, cartes de comptoir, etc., que nous fournissons.

THE CHAMBERLAIN MEDICINE CO., Toronto.

TABLETTES CHAMBERLAIN

Employez-vous des Boites de Carton ?

Vos boîtes sont-elles assez fortes, arrivent-elles à destination brisées, votre marchandise endommagée ?

Avez-vous déjà pensé qu'une belle marchandise empaquetée dans une boîte poussièreuse perdra son éclat et que vos ventes en souffriront considérablement ?

Eh bien! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.

Recevez le meilleur service de

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

Adressez-vous à nous

Lorsqu'il vous faut de l'AVOINE, de l'ORGE, du BLE-D'INDE, de la FARINE A PATISSERIE, de la FARINE A PAIN, de la FARINE pour SOIGNER LES ANIMAUX, SON, GRUE, MOULEE de toutes sortes.

Nous vendons également le fameux CIDRE DE POMMES FOWLER en grande demande actuellement.

Ecrivez ou venez pour avoir nos prix

GENEST & GENEST,
LIMITÉE

Edifice du Board of Trade

MONTREAL, Qué.

Notre Guide de l'Acheteur

Consultez aux dernières pages du présent numéro du "Prix Courant", notre "Guide de l'Acheteur", vous y trouverez bien des renseignements utiles qui vous permettront de faire vos achats aux meilleures conditions du marché, en vous adressant aux meilleurs fournisseurs.

"3 LEADERS"

Wm. DOW

ALES
STOUTS
ET
Extrait de Malt

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de leur localité sont priés de s'adresser au "Département des commandes par la poste," 38 Square Chaboillez, Montréal.

57 57

Les 57 Variétés de Heinz sont des Produits de Qualité

La qualité préside à la préparation des 57 Variétés de Heinz, dès le début jusqu'à la fin et toujours. Le maintien de cet idéal a placé ces produits en tête de leurs concurrents et leur a valu l'approbation de milliers de consommateurs. Il est avantageux pour vous de vendre et de recommander les 57 Variétés de Heinz.

H. J. HEINZ Company

Tous les produits de Heinz vendus au Canada sont faits au Canada.

57 57

LES

"Cafés Duffy"

sont reconnus pour leur pureté et leur arôme

En boîtes de 5 lbs à 50 lbs.

aussi

empaquetage extra en canistres de ½ lb et 1 lb

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE



Convainquez-vous d'abord — Employez-le dans votre famille

Commencez d'abord par vous convaincre vous-même que le Lait Carnation est aussi bon qu'on le dit. Assurez-vous s'il est un facteur de ventes permanentes. Emportez-en une boîte chez vous. Faites-en l'essai vous-même. Apprenez à connaître ses avantages — vous pouvez le faire servir à tous les usages du lait ordinaire. Comme breuvage — *comme crème.* Dans le thé ou dans le café. Comme crème fouettée (en le faisant refroidir d'abord, naturellement.) Essayez-le pour la cuisine, pour les poudings, les céréales, les sauces ou les crèmes de légumes.

C'est un article que vous serez fier de vendre.

Permettez-nous de vous envoyer une bonne cuisinière chez vous — un livre de recettes en français, enseignant comment préparer de délicieux plats— avec le Lait Carnation.

Ecrivez pour en avoir quelques copies que vous distribuerez à vos meilleurs clients.

Fait au Canada par la

Carnation Milk Products Co., Limited.

AYLMER, Ont.

SEATTLE ET CHICAGO, E.U.A.

Condenseries

à Aylmer et à Springfield, Ont.

Votre marchand de gros vend le Lait Carnation.

LAIT CARNATION

"de vaches bien nourries"



COGNAC ROY

"LE ROI DES COGNACS"

PAR LA QUALITE

est le produit naturel de la distillation des Vins.

Agents pour le CANADA

M. Emile Lucas, 28 rue St-Sacrement. MONTREAL



VAPEUR "FERDINAND" A VENDRE

Ayant très peu servi, possédant le meilleur engin fait au pays, longueur 87 pds, largeur 17½ pds, cale 7½ pds, tonnage brut 76.25 tonnes, vitesse 14 milles à l'heure, engin à 3 cylindres 9 x 12, 14 x 12, 23½ x 12, 27.64 c.v.; 400 R.P.M.

Peut donner place à 200 passagers, ou peut être employé comme remorqueur.

S'adresser à L. E. Charron, St-Denis sur Richelieu, P.Q.

ILS PRENNENT KLIM IN POWDER FORM AVEC EUX

Campeurs, chasseurs, pêcheurs qui prennent leurs vacances d'été loin des villes trouvent que le Klim est la plus grande commodité comme lait qu'ils peuvent apporter avec eux. Ils en achètent assez pour jusqu'au retour au domicile, ce qui veut dire beaucoup de ventes pour vous.

Voyez à ce que chacun de vos clients qui possède une maison d'été, ou qui prend une vacance "au dehors", apporte avec lui une provision de lait séparé, en poudre et si commode.

Canadian Milk Products Ltd.

TORONTO

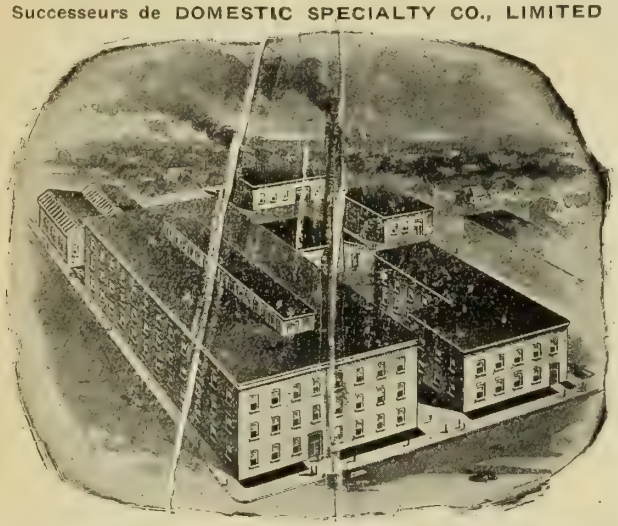
St. John Montréal Winnipeg

Klim est en vente chez tous les épiciers en gros.



CANADIAN POLISHES, LIMITED

Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LIMITED



Il y a vingt-six ans, nous commencions la fabrication des séchoirs à rideaux et autres articles de ménage sous la raison sociale de Dominion Specialty Company, mais, avec le temps, notre commerce subit un changement et, graduellement, nous abandonnâmes la fabrication de tous nos articles pour ne fabriquer que des polis. Tous nos clients savent ce que nous fabriquons, mais, pour le bénéfice de nos acheteurs en perspective, nous avons jugé qu'un nom descriptif était devenu nécessaire. C'est le nom

CANADIAN POLISHES, LIMITED

que nous avons considéré le meilleur à cette fin. Nous sommes encore dans notre vieille fabrique et nous fabriquons les lignes régulières bien connues suivantes:

"Satin Gloss" à harnais.
Cirage "Gold Leaf" pour chaussures fines de dames.
Crème à argenterie "Daddy Combination", noire et tan.
"Veribrite Venoil", le nettoyeur magique.
Poli à métal "Klondyke", connu partout où il y a du cuivre.

CANADIAN POLISHES, LIMITED Hamilton, Canada.

Nos Biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture, non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.

Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.

Votre stock ne saurait être jugé comme complet, si vous ne tenez un assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE

BISCUITS ET CONFISERIES

Montréal

Breuvage de Luxe pour l'Eté

VINAIGRE DE FRAMBOISES "Marque Sterling" de LYTLE.

LIMONADE "Marque Sterling" de LYTLE.

ORANGEADE "Marque Sterling" de LYTLE.

En bouteilles de 16 onces, 2 douzaines à la caisse.

Dans toutes les saisons les Cordiaux de vin de fruits non fermentés "Marque Sterling" de LYTLE se vendent bien. En bouteilles dites d'une pinte, 1 douz. à la caisse.

Le Catsup aux tomates pur "Marque Sterling" de LYTLE n'a pas de supérieur.

Les MARINADES et les CONFITURES "Marque Sterling" de LYTLE sont connues et estimées d'un océan à l'autre.

The T. A. Lytle Company, Ltd.

STERLING ROAD, TORONTO.

SUCCURSALE A MONTREAL: 489 rue St-Paul ouest.

Cela Vous Paie-t-il



M. l'épicier, d'encombrer vos tablettes de marchandises qui y **restent ?**
N'aimeriez-vous pas mieux les voir vider **par vos clients** chaque jour et à les remplir ensuite pour le lendemain ?
La **vente facile,** le **virement rapide** de votre stock et le **client satisfait** veulent dire le **succès** pour vous.



UNE TABLETTE DE

Fèves au Lard de Clark

se videra plus rapidement, plus souvent et avec de meilleurs résultats que n'importe quelle autre marque.

L'étiquette de CLARK et la QUALITÉ sont synonymes.

W. Clark, Limited **Montréal**

PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de ½ livre et de ¼ livre, boîte de 12 onces, par livre 0.37



Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres0.43
Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de livre, boîtes de 6 livres0.36
Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte.1.55
Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte..0.85
Caracas Assortis, 32 paquets par boîte, la boîte.1.55

Chocolat sucré, "Diamond", pains de ¼ et 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre 0.31
Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre 0.29
Cacao Falcon (pour soda chaud et froid), boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre 0.40

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz.
"XXX" (Etiquette rouge) paquets de 3 livres 2.90
Paquets de 6 livres 5.70
Superb, paquets de 3 livres 2.80
Paquets de 6 livres 5.50
Crescent, paquets de 3 livres.. ..2.85
Paquets de 6 livres 5.60
Buckwheat, paquets de 1½ livre1.70
— — — 3 livres
— — — 6 livres
Griddle-Cake, paquets de 3 livres
Paquets de 5 livres .. ..
Pancake, paquets de 1½ livre ..1.90
Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets 3.00
Pancake, paquets de 1½ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant ½ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Conditions: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

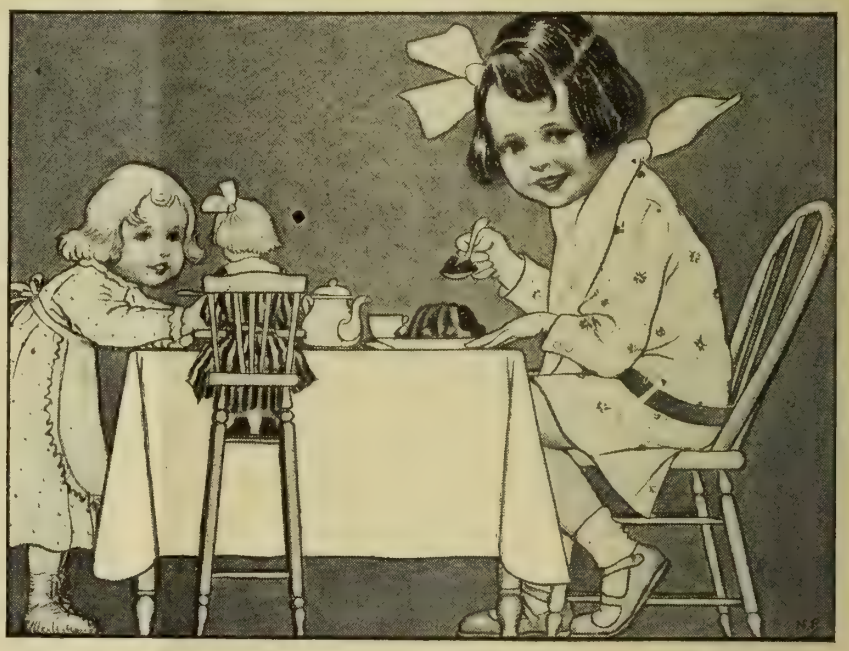
Montréal

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

	La lb.
Macaroni "Bertrand"	Manquant
Vermicelle —	—
Spaghetti —	—
Alphabets —	—
Nouilles —	—
Coquilles —	—
Petites Pâtes —	—

Extraits Culinaires "Jonas"

			La doz.
1	oz.	Plates Triple Concentré	1.00
2	oz.	Carrées — —	2.30
4	oz.	— — —	4.00
8	oz.	— — —	7.50
16	oz.	— — —	14.60
2	oz.	Rondes Quintessences	2.40
2½	oz.	— —	2.70
5	oz.	— —	4.60
2	oz.	— —	1.90
8	oz.	— —	8.00
8	oz.	Carrées Quintessences	8.00
4	oz.	Carrées Quintessences, bouchons émeri 5.00	
8	oz.	Carrées Quintessences, bouchons émeri 9.00	
2	oz.	Anchor Concentré	1.20
4	oz.	— —	2.15
8	oz.	— —	3.60
16	oz.	— —	7.20
2	oz.	Golden Star "Double Force"	0.95
4	oz.	— — —	1.75
8	oz.	— — —	3.25
16	oz.	— — —	5.75
2	oz.	Plates Solubles	0.95
4	oz.	— —	1.75
8	oz.	— —	3.25



"Vous ne connaissez peut-être pas la différence"

Tout le petit monde des enfants aime Jelly-O et Betty croit, naturellement, que Dolly l'aime.

Betty n'a jamais pensé à dire à Dolly:—

"Ceci n'est pas du Jelly-O, mais cela y ressemble, a presque le même goût et est presque aussi bon. Vous ne voyez peut-être pas la différence, Dolly."

Il y a des produits qui ressemblent de plus près à Jelly-O, avant et après leur confection, mais ils ne sont pas réellement comme Jelly-O dans leurs qualités essentielles.

"Dolly" peut ne pas connaître la différence, mais les gens perspicaces ont tôt fait de la reconnaître.

Il vous sera envoyé gratuitement de magnifiques accessoires de vitrines de haute qualité en 10 couleurs, si vous pouvez en faire usage de façon avantageuse et si vous croyez la chose possible.

THE GENESEE PURE FOOD COMPANY OF CANADA, LIMITED,
BRIDGEBURG, ONT.

Fait au Canada.



Présentez une Bouteille d'Abbey's

lorsqu'un client demande un bon sel effervescent — ou un sel laxatif — ou quelque chose contre le mal de tête, une attaque de bile, un dérangement d'estomac, contre la constipation ou l'épuisement général du système.

Les marchands ont constaté que cela paie, et de gros profits encore, de tenir en stock le Sel Effervescent d'Abbey et de le recommander à leurs clients.

Nos grandes annonces dans les journaux et dans les étalages de vitrines attirent sans cesse l'attention de vos clients sur le Sel d'Abbey. Profitez de cette publicité en tenant en stock et en poussant la vente du sel d'Abbey.

THE ABBEY EFFERVESCENT SALT CO., - MONTREAL

Abbey's EFFERVESCENT SALT

16 oz. — — 5.75
1 oz. London 0.65
2 oz. — 0.95
Extraits à la livre, de ..$1.25 à $4.00
— au gallon, de .. 8.00 à 24.00
Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.
Marque Froment, manquant.
Marque Jonas, manquant.
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau $3.25.

Moutarde Française "Jonas" La gr.
Pony 3 doz. à la caisse $13.00
Small 8 — —
Medium 2 — —
Large 2 — — manquant
No 64 Jars 1 — — manquant
No 65 Jars 1 — $28 80
No 66 Jars 1 — 37 80
No 67 Jars 1 — — manquant
No 68 Jars 1 — — manquant
No 69 Jars 1 — — manquant
Molasse Jugs 1 — — manquant
Jarres, ¼ gal. 1 — — manquant
Jarres, ½ gal. 1 — — manquant
Pts Perfect Seal, 1 doz., - $32.00 par grosse.
Qrts Perfect Seal, 1 doz., à $45.00 par grosse.

Poudre Limonade "Messina" Jonas
Petites boîtes, 3 douzaines par caisse, à $15.00 la grosse.
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à $36.00 la grosse.
Sauce Worcestershire 15.00
"Perfection", ½ pt. à $15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.

W. CLARK, LIMITED, Montréal

Corned Beef Compressé ..½s. 2.90
Corned Beef Compressé .. 1s. 4.90
Corned Beef Compressé .. 2s. 9.25
Corned Beef Compressé .. 6s. 34.75
Corned Beef Compressé ..1½s.
Roast Beef .. ..½s. 2.90
Roast 1s. 4.80
Roast 2s. 9.25
Roast 6s. 34.75
Bœuf bouilli 1s. 4.80
Bœuf bouilli 2s. 9.25
Bœuf bouilli 6s. 34.75
Veau en gelée .. ..½s 0.00
Veau en gelée 1s. 0.00
Fèves au lard. Sauce Chili, étiquette rouge et dorée, 4 douzaines à la caisse, la douzaine..0.90
do 4 douzaines, la douzaine..1.25
do grosses boîtes, 2 douzaines, la douzaine 2.30
do à la Végétarienne, avec sauce tomates boîtes de 42 lbs..2.25
do au lard, grandeur 1½ .. ..
Sauce Chili la douzaine 1.90
Pieds de cochons sans os 1s.4.90
Pieds de cochons sans os 2s 9.90
Bœuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc 3.40



Bœuf fumé en tranches, pots en verre 1s.3.90
Bœuf fumé en tranches, pots en verre ¼s.1.80
Bœuf fumé en tranches, pots en verre 2.80
Langue, jambon et pâté de veau ½s.2.35
Jambon et pâté de veau ½s.2.35
Viandes en pots, épicées, boîtes en fer-blanc, bœuf, jambon, langue, veau, gibier .. .. ..¼s 0.75
Viandes en pots, épicées, en fer-blanc, bœuf, jambon, langue, veau, gibier ½s.1.40
Viandes en pots, épicées, en verre, poulet, jambon, langue ..¼s.2 40
Langues .. ..½s.
Langues .. .. 1s.
Langues de bœuf, en boîtes en fer-blanc .. ..½s 3.90
Langues de bœuf, en boîtes en fer-blanc 1s.8.40
Langues de bœuf, en boîtes en fer-blanc .. ..½s 13.40
Langues de bœuf, en boîtes en fer-blanc 2s.17.20
Langues en pots de verre .. ..
Langues de bœuf, pots de verre .. .. taille 1½14 50



Langue de bœuf, pots de verre 2s.19.70
Mince Meat en "tins" cachetées hermétiquement .. ..,
Mince Meat 1s. 2.90
Mince Meat 2s. 4.00
Mince Meat 5s.12.90
En sceaux de 25 livres 0.15
En cuves 0.15
sous verre 3.25

CREAM TARTAR

Epiciers : Tout épicier devrait consulter les rapports de l'analyste du Gouvernement sur la Crème de Tartre et qui montrent la force, la qualité et la pureté des différentes espèces sur le marché. L'analyse dans chaque cas prouve que la Crème de Tartre de Gillett est chimiquement pure. Le plus récent bulletin concernant la Crème de Tartre publié par le Département du Revenu de l'Intérieur est le No 263, on le trouvera à la fois intéressant et instructif.

GILLETT'S CREAM TARTAR



LES PRODUITS GILLETT SONT
LES MEILLEURS ET LES PLUS PURS

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

MONTREAL WINNIPEG



CHEMICALLY - PURE

Un mot, M. le Commis, de la marque de fabrique sur les aliments marins marque BRUNSWICK

SUPPOSONS que vous êtes un vendeur de bijouterie et qu'un client vous demande un article d'argenterie. Pour prouver la qualité de l'article vous indiquerez la marque "Sterling"—la garantie de la qualité recommandable.

De la même manière—lorsque la ménagère demande une boîte de sardines ou un aliment marin quelconque, vous pouvez lui donner un produit de la marque Brunswick et elle sait que la marque de fabrique "C-B" est une garantie suffisante d'un produit de première qualité, qui ne manquera pas de lui plaire.



L'un des six articles recommandables

Le Bulletin No. 423, publié par le Laboratoire des Aliments et des Drogues du Ministère du Travail et du Commerce, Ottawa, montre que les SARDINES DE LA MARQUE BRUNSWICK RENFERMENT UN PLUS HAUT POURCENTAGE DE CALORIES ALIMENTAIRES QUE N'IMPORTE QUEL AUTRE POISSON OU VIANDE EN CONSERVES (le boeuf mariné excepté). Un avantage comme celui-ci mérite d'être mentionné lorsqu'on fait une vente.

Vous n'avez peut-être pas en stock tous les produits de la marque "B-C" ? Nous en donnons une liste ici' lisez-la.

Les six autres sont :

¼ Sardines à l'Huile, ¼ Sardines à la Moutarde, Finnan Haddies (boîtes ovales et rondes), Hareng Saur Hareng à la Sauce aux Tomates, Clams,

CONNORS BROS., LTD. BLACK'S HARBOR, N. B.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 | Canada . . . . . $2.50 | Etats-Unis . . . . . $3.00 | Union postale, frs. . . . 20.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, vendredi 27 juin 1919. Vol. XXXII—No 26

La signature de la paix

La semaine que nous venons de passer restera mémorable dans les annales du monde, car elle a vu se dérouler un des plus grands événements dont les hommes aient pu être témoins: la signature de la paix qui met fin à la plus grande guerre de l'histoire et qui se teinte d'un sentiment d'idéalisme que les précédentes ne revêtaient pas, soucieuses seulement de régler des questions de frontières et de discuter des questions d'intérêt matériel. La paix dictée par les Alliés a cette marque caractéristique admirable: c'est qu'elle tend à améliorer les conditions humaines et à protéger, non pas les intérêts d'une nation au détriment d'une autre, mais de concilier les intérêts de chacune pour en assurer le bonheur et la prospérité dans une paix durable.

L'intention est magnifique; atteindra-t-elle son but? L'avenir nous le dira. De toutes façons, elle tempérera les haines, amoindrira les possibilités de guerre et assurera au monde le règne d'une justice, sinon parfaite, du moins plus proche de notre degré de civilisation et plus en rapport avec nos aspirations modernes.

Lorsque le traité de paix aura été ratifié, les relations commerciales reprendront entre les adversaires et la guerre des armes terminée laissera place à une guerre industrielle et commerciale acharnée qui exigera de nous toute la concentration de nos vitalités et de nos énergies. Quelle situation sera créée par cette reprise des relations commerciales des pays alliés avec l'Allemagne et ses comparses? Là encore nous nous trouvons en face de l'inconnu et les suppositions que nous pouvons émettre ne sauraient être qu'une opinion contestable que seule l'orientation prochaine des événements pourra confirmer ou réfuter.

Aussi épuisée que puisse être l'Allemagne par



Le Maréchal Foch, l'artisan de la paix glorieuse qui vient d'être signée par les Alliés.



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

la guerre offensive de quatre années qu'elle nous a imposée et par ses troubles révolutionnaires internes, n'a-t-elle pas avec son esprit méthodique bien connu préparé l'offensive commerciale que tôt ou tard elle lancera sur le monde? N'oublions pas qu'elle est restée intacte dans ses moyens industriels, qu'elle n'a pas subi les destructions de l'invasion, qu'elle a gardé des forces vives qui ne demandent qu'à se dépenser en matière de revanche d'un ordre différent. Et reconnaissons-le franchement pour mieux nous en méfier, les Allemands sont passés maîtres dans l'art industriel et commercial, et surtout dans l'art de la diffusion, de la distribution des marchandises aux quatre coins du monde.

Demain elle va inonder les marchés mondiaux de ses agents et de ses produits. C'est le temps de nous tenir en garde.

Cet élément de concurrence va-t-il enfin faire baisser les prix des denrées alimentaires, des vêtements et autres articles nécessaires à notre vie et à notre genre d'existence? Il est certain que l'Allemand pour avoir la faveur de nos ordres devra faire des conditions exceptionnelles de bon marché et mettre à notre disposition tout ce que le mot "service" contient d'efficacité. Pourra-t-il le faire?

C'est à ce point de la question qu'intervient l'élément de matière première dont les pays centraux doivent être passablement dépourvus. Il est fort probable que l'Allemagne experte en l'art d'enquêter, pour ne pas dire espionner, a dû s'enquérir par l'intermédiaire d'agents spéciaux des sources d'approvisionnements disponibles et acquérir les matières nécessaires pour redonner à ses usines leur activité d'autrefois. Ce mouvement d'achat est de nature à maintenir les prix et même à les orienter vers la hausse. De fait, les pays d'Europe sont pris d'une véritable frénésie d'achat qui s'explique d'ailleurs. Les besoins sont énormes, les dommages sont considérables, il faut combler les uns, rétablir les autres; c'est la période de reconstruction prédite qui commence avec son activité fébrile et ses problèmes nouveaux.



L'entrée du palais de Versailles où fut signée la paix.

Et ceci nous indique que la paix glorieuse qui vient d'être signée et à laquelle s'associent les grands noms des généraux et des hommes d'Etat qui en ont précipité la venue, ne doit pas nous trouver enclins à l'indolence et à la certitude du lendemain. Réjouissons-nous certes de la signature de la paix, soyons-en fiers, mais travaillons à supporter le lourd fardeau d'honneur qu'elle nous impose et accomplissons vaillamment les tâches qui nous assureront la victoire économique qui complètera la victoire des armes.

LA PROCHAINE EXPOSITION DE QUEBEC.

La grande Exposition Provinciale de Québec pour 1919 s'ouvrira le 28 août prochain pour se terminer le 7 septembre. Le titre de cette Exposition sera "L'Année de la Paix".

En effet, la Commission est actuellement à préparer un programme qui marquera brillamment le commencement de l'ère de la paix. C'est un fait digne de mention que pendant les quatre années qu'a duré la guerre, cette entreprise québecoise a persisté avec succès, malgré la crise économique intense qui a bouleversé tous les pays et arrêté le développement du nôtre en particulier. Aussi, au cours de la prochaine exposition, non seulement on célèbrera la paix, mais on fêtera ce triomphe de l'Exposition de Québec remporté sur la crise. On veut faire des fêtes inoubliables à cette double occasion. L'agriculture, le commerce et l'industrie en retireront, si l'on en juge par les prix qui seront accordés, des avantages inappréciables. Aussi, tous les commerçants, les industriels et les agriculteurs de notre province sont instamment invités à assister à ces grandes fêtes du commencement de septembre prochain.

LE PRESIDENT DES RAFFINERIES DE SUCRE EST OPTIMISTE

A l'assemblée annuelle de la "Atlantic Sugar Refineries Ltd., le président D. Lorne McGibbon a déclaré que, en outre de l'augmentation du chiffre d'affaires à l'intérieur du pays, l'exportation du sucre raffiné était de plus en plus importante. Les pays européens qui comptent aujourd'hui parmi les acheteurs sont la Grande Bretagne, la France et la Grèce. Mr McGibbon déclare cependant que sa maison donne tout d'abord une attention particulière aux besoins domestiques.

En ce qui concerne les approvisionnements, le président déclare que sa maison a en mains suffisamment de produits manufacturés pour répondre aux besoins jusqu'en sptembre ou octobre prochain.

LA COMMISSION DU COMMERCE.

Les dépêches d'Ottawa nous apprennent que l'honorable M. Arthur Meighen vient de présenter un projet de loi dans le but de constituer une commission du commerce. Cette commission sera composée de trois commissaires dont l'un, le président, devra être un juge ou un avocat depuis au moins dix ans. Ces commissaires seront nommés pour une période de dix années. Au temps où nous allons sous presse, nous n'avons pas eu le temps d'étudier en détail les clauses de cette mesure, mais nous y reviendrons dans notre prochain numéro. Pour le moment, nous pouvons dire que les pouvoirs de cette commission sont très étendus. Ce sera en quelque sorte un tribunal du commerce, et ils auront droit de s'enquérir des conditions affectant les prix de tout article de commerce, et de déterminer s'il y a entente entre les producteurs dans une même ligne de commerce, ou entre les producteurs et les distributeurs, et si les méthodes employées sont ou ne sont pas dans l'intérêt public. La création de cette commission du commerce est très utile pour s'occuper du commerce intérieur du Canada, si les hommes nommés sur cette commission sont des hommes compétents, connaissant bien le problème de la production et de la distribution tel qu'il doit être appliqué dans un pays comme le nôtre, où la population est restreinte, et le territoire à couvrir très considérable. Elle pourra faire disparaître cette concurrence déloyale qui existe dans le commerce, et qui dans bien des cas est ruineuse pour le consommateur, et elle pourra également éliminer certaines pratiques qui, jusqu'à présent, ne tombent pas sous le coup de notre code pénal, mais qui, comme question de fait, prennent avantage d'une certaine proportion de notre population, qui, n'ayant pas toutes les connaissances économiques, est exposée à croire les boniments de certains commerçants peu scrupuleux. L'on se rappelle le travail très considérable que s'était imposée à ce sujet l'Association des Marchands Détaillants du Canada Inc. en 1917 en collaboration avec les marchands de gros et manufacturiers. Ce travail accompli alors est sur le point de porter ses fruits, et espérons que cette entreprise sera conduite à bonne fin dans l'intérêt du consommateur, du producteur et du distributeur.

LA COMPAGNIE DE GROS CANADIENNE LIMITEE

Dans notre dernier numéro, nous attirions l'attention de nos lecteurs sur la situation financière de la Compagnie de Gros Canadienne Limitée. D'après la correspondance que nous avons reçue, il est évident qu'un nombre assez considérable de marchands dans la Province de Québec ont accordé une certaine confiance aux belles paroles des promoteurs de cette compagnie. Ils en seront probablement quittes pour charger au compte de l'expérience les quelques centaines de dollars qu'ils ont souscrit dans le capital-actions de cette compagnie.

Les promoteurs de cette compagnie sont des gens qui s'y connaissent en fait d'organisation. Ils ont bien soin de faire signer une souscription d'actions, de se faire payer un certain montant comptant, et d'obtenir des billets promissoires pour la balance de la souscription. Ces billets sont sans doute immédiatement transportés dans les mains d'une tierce personne qui est supposée les détenir de bonne foi, ce qui, au point de vue légal, donne le droit à cette tierce personne d'en exiger le paiement à échéance. Nous n'hésitons pas à dire que la bonne foi de cette personne peut être mise en doute, parce qu'elle fait l'escompte des billets ainsi obtenus par ces promoteurs depuis déjà assez longtemps et conséquemment avec connaissance de certains faits. Bon nombre de marchands se rappelleront la compagnie organisée par les mêmes personnes, c'est-à-dire Monsieur J. P. Bélanger le secrétaire employant apparamment un certain monsieur Rivard comme solliciteur d'une compagnie faisant affaires sous le nom de "La Chaussure Nationale Limitée". Un montant de capital relativement très élevé a été souscrit et payé dans cette dernière compagnie. Les mêmes méthodes avaient été employées que celles dont se servent ces messieurs pour monter la Compagnie de Gros Canadienne Limitée. L'on représentait aux marchands qu'en devenant actionnaire de cette compagnie, qu'ils pourraient acheter les marchandises à telles conditions, qu'ils pourraient facilement faire la concurrence aux maisons faisant affaires par la malle. Malheureusement, pour les souscripteurs, ils s'apercevront que bien des choses sont plus faciles à dire qu'à faire. "La Chaussure Nationale Limitée" est maintenant en liquidation, et il serait surprenant que les actionnaires puissent retirer même une faible partie de leur mise. Le même sort attend évidemment les actionnaires de la Compagnie de gros Canadienne Ltée. Nous engageons les marchands à être prudents et à ne pas s'engager légèrement dans toute affaire nouvelle à moins d'avoir obtenu les informations exactes de personnes compétentes dans la matière. Il est facile pour tout marchand de se renseigner, car nous leur offrons gracieusement de leur donner toute information sur ce sujet.

L'HUILE D'OLIVE CONTINUE A ETRE RARE

La rareté des produits alimentaires continue à diminuer les approvisionnements — Les prix seront élevés et les expéditions différées.

Il continuera à y avoir une rareté d'huile d'olive sur le marché canadien, telle est l'opinion d'un des principaux importateurs de cette ville.

Un arrivage considérable d'huile d'olive est venu au Canada au début de cette année, mais il a été rapidement épuisé. Nous en avons vendu près de 10,000 gallons en très peu de temps nous dit notre correspondant, mais il a été très difficile de s'approvisionner à nouveau plus tard et nous ne nous attendons pas à quelque amélioration dans ce sens avant quelque temps.

La rareté des produits alimentaires est cause du manque d'huile

La raison du manque d'huile est la rareté générale des produits alimentaires en Europe. Les réserves d'olives et d'huile en Espagne ont été employées pendant la guerre et le marché est complètement dépourvu ou du moins il offre beaucoup moins de réserve qu'à l'ordinaire. Il n'y a que peu ou pas de réserve actuellement en Espagne. Et s'il n'y en a pas, il est à craindre que les demandes canadiennes ou étrangères ne puissent être remplies. Notre correspondant ajoute: Il se passera de longs mois avant qu'il y ait une amélioration quelconque dans nos approvisionnements. La nouvelle récolte ne pourra nous parvenir avant la fin de cette année ou le commencement de la prochaine.

Les expéditions sont rares

En plus de la grande demande de ces produits, il y a une réelle disette dans les transports des ports européens. Les importateurs ne peuvent jamais être certains de trouver de la place pour leurs chargements et par suite des conditions actuelles de tous les transports, il ne peut y avoir aucune certitude que les aprovisionnements pourront nous parvenir ici. Les prix ont quelque peu fléchi et les cours sont meilleurs ou tout au moins un peu plus bas qu'ils ne l'étaient il y a plusiers mois.

Un des facteurs à considérer c'est le grand besoin qu'a le pays de production de la plus grande partie de l'approvisionnement en olives et en huile d'olives. Avec la rareté des autres produits la demande a été beaucoup plus forte qu'en temps normale. Cette situation durera encore pas mal de temps, déclare notre correspondant.

LA CONFISERIE SE VEND BIEN AUTANT POUR LA CONSOMMATION INTERIEURE QUE POUR L'EXPORTATION

Le Canada a approvisionné de matières premières le marché étranger — Les demandes pour la consommation domestique augmentent également — La prohibition a été un des facteurs de cette augmentation — Les manufacturiers sont optimistes.

Les fabricants de bonbons et de confiseries diverses sont heureux de l'excellent chiffre d'affaires actuel qui est attribuable autant aux demandes de l'exportation qu'aux besoins de la consommation domestique.

Je suis d'opinion, nous déclare un des plus importants fabricants, que notre commerce en général fait actuellement un chiffre d'affaires beaucoup plus grand et que toutes les fabriques travaillent, dans la plupart des cas, à leur plein rendement.

D'après sa propre expérience, notre correspondant déclare que la situation a été bien plus favorable pour le fabricant et qu'il a été à même de prendre avantage de la demande qui existait.

Approvisionnements abondants

Il faut rappeler qu'il y a eu une grande disette de sucre il y a quelques mois. Les embargos sur l'importation et l'exportation ont été nombreux et sévères et jusqu'en novembre dernier la fabrication était obligée de se plier à ces restrictions. Il en est tout autrement ajourd'hui et on peut se procurer tout le sucre nécessaire. Le beurre de cacao, les sirops et les autres matières premières peuvent s'obtenir plus librement, quoique un ou deux de ces importants produits aient été plutôt difficiles à obtenir.

Avec la disparition des restrictions sur la qualité de sucre qu'il pouvait employer, le fabricant a été mis à même de continuer à fabriquer des lignes régulières ou nouvelles de bonbons qu'il ne pouvait pas faire auparavant sur une grande échelle.

Marchés intérieur et extérieur.

On s'est occupé tout d'abord de la consommation domestique où la demande allait toujours en augmentant. La prohibition a été, croit-on un facteur important dans l'augmentation du commerce de la confiserie. La jeunesse canadienne aime les bonbons et en consomme davatange. Mais la jeunesse étrangère est un grand acheteur de confiseries. Quelques jeunes gens vont acheter jusqu'à deux et trois boîtes de bonbons par semaine. Ils semblent aimer les bonbons et en achètent largement.

On a pensé que cette habitude deviendrait de plus en plus grande et que les jeunes Canadiens aimeraient de plus en plus à acheter des confiseries. Il y a une demande pour un bonbon de bonne qualité à un prix populaire. Le marché domestique est très actif à l'heure actuelle.

Le marché d'exportation est également excellent pour le moment. La plus grande partie des produits s'en vont en Angleterre. On en a besoin là-bas à cause des restrictions sur l'importation de beaucoup de matières premières. Les affaires ont été en général beaucoup plus satisfaisantes au point de vue du crédit, car les commandes ont été en règle générale payées comptant avant chargement. Plusieurs maisons ont des commandes d'avance, quelques-unes pour une période d'au moins un an et demi.

Donnez un caractère distinctif à vos produits

La marque de fabrique devenant de plus en plus un facteur de vente — donne au produit une individualité qui fait fortement appel à l'esprit du public. — Histoire de l'origine et de la signification de certaines marques.

L'ère de l'annonce a introduit l'ère des marques de fabrique. Il y a peu de points dans l'exploitation des qualités des produits qui ne puissent être plus ou moins communs à un certain nombre de fabricants. Il peut y avoir parmi les fabricants des différences qui ne peuvent pas être mises en évidence par le nom ordinaire du produit vendu. C'est ainsi qu'est née la marque de fabrique. Ce facteur a augmenté d'importance d'année en année jusqu'à atteindre le point actuel où chaque fabricant d'un article le produit sous une marque de fabrique déterminée. Ces marques de fabriques sont arrivées en beaucoup de cas à avoir une valeur définie et tangible. Quelques-unes des meilleures marques connues sont évaluées actuellement à des mildions de dollars. Ceci parce qu'on croit que la connaissance de ce nom par le public est un des meilleurs facteurs de vente.

Ces noms ont souvent une histoire intéressante. Quelquefois ils ont été choisis au hasard, d'autres fois ils dérivent d'une idée intimement associée aux marchandises.

Voici l'histoire du choix de la marque d'un certain nombre de produits qui sont familièrement connus dans le commerce d'épicerie.

L'Histoire de Barrington Hall

Depuis près de vingt ans, le dessin d'une jolie résidence coloniale a été employé sur les étiquettes de la Barrington Hall comme marque de fabrique par la Baker Company. Quand cette marque de café a été mise sous forme soluble, le dessin et le nom ont été conservés.

Les fabricants ont reçu beaucoup de demandes au sujet de cette marque de fabrique et en réponse ils ont expliqué que Barrington Hall est la résidence de la famile Baker, à Roswell, Georgie, près d'Atlenta.

Mme W. E. Baker, mère des trois fis Baker qui sont respectivement le président, le vice-président et le secrétaire-trésorier de la Baker Importing Company, y réside encore.

Barrington Hall est une conbinaison des architectures anglaises et méridionale avec des colonnes gothiques qui courent dans toute la hauteur de l'édifice, d'un contraste agréable dans leur blancheur avec le vert des beaux arbres et des bosquets qui environnent l'endroit.

La maison Barrington a toujours été fameuse dans le Sud pour le bon café qu'on y servait et il était tout naturel que les fils adoptassent le nom et la maison elle-même comme marque de commerce lorsqu'ils débutèrent dans le commerce des cafés.

La marque "SALADA" est un mot heureux

Beaucoup de noms bien employés comme annonces ont été choisis au petit bonheur. Ils ne sont cependant pas moins efficaces pour cette raison. Parmi les noms bien connus on peut citer celui du thé "SALADA". En fait, le nom a été choisi au hasard dans un annuaire des jardins de thé de Ceylan, surtout parce qu'il était facile à prononcer. "SALADA" était le nom d'un petit bureau de poste à Ceylan et il y a eu probablement une plantation de thé de ce nom à un moment donné. Cependant le nom a disparu dans les annuaires récents. Le nom a été largement annoncé depuis de nombreuses années et au moyen de cette publicité a acquis une valeur marchande bien définie.

La compagnie emploie encore actuellement les les mêmes lettres-blocs qu'elle a choisies il y a 25 ans.

INDIAN CHIEF, une page de l'histoire indienne

La raison pour laquelle les mots "Indian Chief" ont été adoptés par Shaw & Ellis, Pocologan, N.B. comme marque de fabrique a été que Pocologan est un nom Indien. D'après une légende il y avait un village indien autrefois à cet endroit, dont le chef s'appelait Pocologan, et il est à supposer, d'après les vestiges que l'on retrouve le long de la côte, que les clovisses formaient le principal aliment de cette population. Il y a de nombreux endroits aux alentours où, si l'on creuse le sol à quelques pieds de profondeur, on découvre une couche solide d'écailles de clovisses ayant une profondeur de 2 à 20 pieds et recouvrant une superficie d'un demi-acre à un acre. C'est la raison pour laquelle cette compagnie imprima sur ses boîtes: "Pocologan connut une bonne chose il y a trois cents ans, faites-en autant, essayez-la".

Confiance en la Marque de Fabrique

Les mots "Forest Cream" ont été adoptés pour certains produits de Smalls Ltd. de Montréal, depuis de nombreuses années. C'est nous qui en sommes les créateurs, déclare M. G. R. Small, le directeur gérant de la compagnie. Depuis trois générations c'est sous la désignation de Crême de la Forêt, unique nom comprenant le sirop d'érable,

les caramels etc..., que nous offrons les produits de la forêt canadienne. Nous considérons que c'est une marque bien appropriée puisqu'elle s'applique particulièrement à ces produits. Nous avons grande confiance dans la marque de fabrique et considérons que les noms ou mots pour distinguer un article ont plus de valeur qu'un dessin, parce qu'un nom se rappelle à l'esprit du consommateur aussi bien par la vue que par l'ouie, tandis qu'un desssin ne se rappelle que par la vue. Nous avons adopté un grand nombre de noms; en réalité chacune de nos lignes est vendue sous un nom distinct. Le nom "Small's"est considéré comme étant la marque la plus importante employée par la compagnie. La seconde en importance est la marque "Forest Cream", elle consiste simplement dans les mots "Forest Cream" sans aucun égard pour la forme.

DEL MONTE, un nom californien

La Californie si riche en romans et en traditions offrent beaucoup de jolis noms qui nous reportent aux jours lointains où les pères espagnols conduisaient leurs bizarres missions dans ses riantes vallées. Parmi ceux-ci, aucun n'est aussi typique au point de vue de l'amour que les gens apportaient pour leur patrie adoptive que "Del Monte" qui signifie "de la montagne".

On ne pouvait choisir un nom mieux approprié que Del Monte pour représenter les fruits et les légumes qui poussent maintenant si abondamment dans les fertiles vallées, qui ont été converties il y a de longues années en verges et jardins primitifs et qui sont devenus depuis une source importante d'approvisionnement pour le monde entier.

La marque "SKI" indique le produit

Le mot "SKI" est la marque de fabrique de la Consolidated Whaling Corporation, de Toronto. "Whale Steak" a été adopté parce que ce nom suggérait le produit employé. SKI est une espèce de baleine qui est spécialement employée pour les fins alimentaires, aussi lorsqu'on eut besoin d'un nom pour le nouveau produit qu'était la viande de baleine, le nom s'offrit de lui-même: SKI.

La marque de fabrique LUX fut adoptée en Angleterre il y a environ 19 ans par Lever Bros. Ltd. Le produit fut d'abord vendu sous le nom de "Sunbeam Flakes" mais on jugea bon de n'avoir qu'un article dans les savons qui eut un nom se rapportant au soleil. On fixa le choix sur le mot LUX comme ayant à peu près la même signification. Le mot LUX fut enregistré au Canada, le 13 juillet 1900, mais sa vente fut à peine encouragée dans ce pays jusqu'il y a une dizaine d'années.

Faire penser au produit

Le mot "MAROMA" employé pour désigner l'un des produits de E. W. Jeffress Ltd, de Walkerville, Ont. est un nom forgé qui fait penser au produit. Il est dérivé des mots moutarde et arome. L'arome est donné au produit d'après les fabricants par le mélange de la crême avec la moutarde d'après une formule particulière et devient ainsi une base logique pour la marque de fabrique.

L'emploi du nom de la maison

La marque de fabrique "IOCO" de l'Imperial Oil Co. est employée pour le vernis à meubles. Le mot est dérivé des premières lettres des mots Imperial Oil et de l'abréviation du mot compagnie. Non, seulement le nom est enregistré, mais l'étiquette illustrée toute entière est enregistrée comme marque de fabrique de ce produit.

LA PECHE DU SAUMON DE GASPE DIMINUE DE 75%

Un de nos principaux négociants en poissons est d'avis que la pêche du saumon de Gaspé pour 1919 sera à peine le quart de la normale. Ceci a eu pour effet, la semaine dernière, de faire monter les prix qui ont atteint 35 à 40 cents la livre. A ce prix ce poisson est naturellement très cher, et cependant les clients qui peuvent payer accepteront néanmoins ce prix, car beaucoup ont une préférence marquée pour ce genre de poisson.

Ceci est un des exemples où le marchand de poissons a été incapable de prévoir la pêche probable du poisson, bien que la rareté de cette espèce depuis quelque temps pouvait faire présager une production limitée pour la saison actuelle.

IL FAUT UNE MARQUE DE FABRIQUE CANADIENNE

Une chose qu'il faut absolument que nous fassions, surtout pour le commerce d'exportation, c'est d'établir une marque de fabrique qui nous soit propre, un dessin particulier que l'on reconnaisse partout comme venant du Canada et il faut que nous nous assurions que tout article sortant du Canada avec cette marque soit conforme à l'échantillon, non seulement pour permettre la vente des marchandises, mais aussi pour soutenir la réputation des fabricants du pays.

(Extrait du discours de Lloyd Harris, Commissaire du Commerce Canadien à l'association des Manufacturiers Canadiens.)

LE PRIX DE CE QUI SE MANGE.

Une baisse de la farine l'hiver prochain. — La viande ne se vendra pas meilleur marché avant un an. — Le remède au mal de la vie chère: mangeons du poisson.



M. JOSEPH QUINTAL

En entrant dans ce bureau de l'édifice Beardmore qui donne l'impression d'une calme étude de notaire, on ne se douterait pas qu'on y achète et que chaque jour on y vend plus de blé que n'en mangeront en farine dix hommes en cinquante ans. Cela tient à ceci, que les grosses affaires se traitent sans bruit, entre gens qui mesurent leurs paroles et pour qui une fraction constitue sur un ordre une différence considérable. La firme Quintal & Lynch est faite de gens de cette sorte et M. Joseph Quintal, qui en est le chef, est une personnalité canadienne-française trop connue pour que nous le présentions à nos lecteurs. A l'encontre des hommes publics, le président de la Chambre de Commerce souffre mal que l'on parle de lui. A lui rappeler certaines choses qu'il a faites, qui sont pourtant très belles et peu connues, on le brûle comme avec un tison rouge. Le reporter du "Prix Courant", qui en connaît quelques-unes, n'a pu obtenir son interview qu'au prix de la promesse formelle de les taire. C'est du reste un service à rendre à ceux qui débutent dans le reportage que de leur indiquer ce moyen sûr d'obtenir de lui tout ce qu'on veut et plus que l'on désire. Il s'agit simplement de lui dire:

—Monsieur Quintal, accordez-moi, je vous prie, une interview, je vous jure de ne pas parler de vous.

Aussitôt, car il sait que le reporter n'est pas un être sans moralité, qu'il respecte la foi jurée, M. Quintal met ses connaissances spéciales à la portée du nouvelliste. Ce sont des renseignements qui se suivent et s'enchaînent, des aperçus, des indications, liés par des raisonnements sûrs, mûrement réfléchis, auxquels succèdent des réticences, des réserves, car M. Quintal est de ceux à qui la vie a appris que toute affirmation catégorique est dangereuse dès qu'elle porte sur l'avenir.

A qui, mieux qu'à un grand marchand de grains, pouvait-on demander si le prix de tout ce qui se mange va continuer à monter, si la courbe de hausse est rendue à son sommet et quand nous pouvons espérer apercevoir, même de loin, la courbe descendante qui seule apportera un remède au mal dont chacun souffre dans son porte-monnaie? A cette question, fort simple en apparence, que chacun se pose et que jamais personne ne résoud, M. Joseph Quintal nous a fait la réponse suivante qu'on ne lira pas sans intérêt:

—A l'heure présente la récolte est loin d'avoir bonne apparence. Nous recevons de partout des nouvelles décourageantes qui ont pour effet de maintenir à cours de hausse les céréales. Mais le blé semble moins souffrir que l'orge et l'avoine et les emblavures de la prairie canadienne sont superbes. Dans ces conditions il est permis d'espérer une baisse de la farine, mais pas avant l'hiver toutefois. La question même est de savoir si cette baisse aura sur le prix du pain une influence très sensible, car la question du travail peut intervenir et imposer au maître-boulanger des frais impossibles à prévoir à l'heure présente.

—Reste la viande qui après le pain constitue la base de notre alimentation. Je vous dirai de suite qu'il n'y a pas de baisse à prévoir avant un an et encore, un an c'est le bas mot. L'ensemble des troupeaux de France, que l'on appelle le cheptel, est décimé, très affaibli. Les cheptels allemand et belge le sont davantage. Or, les troupeaux se reconstituent moins vite que les approvisionnements de grain. D'ici là il va nous falloir prendre patience, subir la hausse sans trop se plaindre, car nous avons moins souffert de la tourmente que la France et que la Belgique et nous vivons, matériellement du moins, plus heureux ici qu'on ne vit en Europe.

—Prendre son mal en patience, c'est bien, mais y chercher remède alors qu'il est en somme facile à trouver, c'est mieux. Pourquoi, au lieu de ne manger que de la viande, ne pas manger aussi du poisson? Pourquoi n'en mangeons-nous qu'en carême, alors que le poisson est reconnu soutenant et léger? Le poisson ne coûte pas très cher, en manger ce serait à la fois économiser notre argent et permettre à notre cheptel de se reconstituer plus vite. Le problème alimentaire est grave aujourd'hui, il le sera plus encore à l'automne et surtout à l'hiver. Il vaut qu'on s'en préoccupe: il semble que le poisson, sans offrir la solution rêvée, offre tout de même un remède efficace au mal dont chacun souffre et se plaint.

LA HAUSSE DU FER BLANC FAIT AUGMENTER LE PRIX DES BOITES

Les boîtes de conserve vont bientôt augmenter — La plupart du fer-blanc vient maintenant des Etats-Unis — Les fabricants ne croient pas possible d'en importer d'Angleterre avant plusieurs mois — Un désavantage pour les fabricants de conserves.

Le nouveau tarif sur le fer-blanc en feuille causera un tort considérable aux fabricants de conserves, nous déclare le directeur d'une de nos grandes fabriques de boîtes.

Tout d'abord l'augmentation des droits est de 5% et le nouveau tarif est de 12½%. Etant donné que presque tout le fer-blanc employé au Canada vient des Etats-Unis, il faudra nécessairement payer ce nouveau tarif sur tous les approvisionnements, car il n'y aura pas de fer-blanc anglais sur marché avant au moins six mois et d'ici là toutes les conserves seront pratiquement finies pour cette année. Tous les fabricants canadiens souffriront de ce désavantage.

Ceux qui auront le plus à souffrir seront les fabricants de conserves de fruits, soupes, etc... Tout d'abord les droits ont été portés à 12½% et en outre la disparition de la taxe de guerre sur les produits alimentaires augmentera encore le désavantage des fabricants de conserves canadiens, car la concurrence dans ces articles sur le marché canadien sera beaucoup plus active par suite de la présence des articles de fabrication américaine qui seront avantagés à ce point de vue. Les fabricants américains seront à même de placer ici leurs produits à des conditions beaucoup plus favorables qu'auparavant.

Notre correspondant, comme il est dit plus haut, ne croit pas que le fer blanc puisse être importé du Royaume-Uni avant quelque temps en quantité suffisante pour influencer le prix du marché.

Par conséquent ceux qui emploient les boîtes de fer-blanc pour quelque usage que ce soit auront à les payer plus cher maintenant. Cela signifie que les fabricants de peinture devront dépenser au moins cinq pour cent de plus pour leur boîtes, ce qui aura une influence directe, comme on peut le craindre, sur les prix des peintures, vernis, etc. Ce sera là un facteur dans la fermeté des marchés en général pour tous les produits en boîtes et dans bien des cas l'effet ne tardera pas à s'en faire sentir.

UN RECORD DANS LA PLANTATION DU TABAC

On rapporte que le comté d'Essex s'adonne plus que jamais à la culture du tabac. Cette année on a ensemencé en tabac dans ce comté la plus grande superficie qui ait jamais été planté jusqu'alors.

VASTE CHAMP D'AFFAIRES POUR NOTRE COMMERCE

Les très grands débouchés pour les produits agricoles du Canada en Angleterre, d'après M. Henry B. Thompson, de la Commission du Commerce canadien, dépassent même les plus grandes espérances des Canadiens, et M. Thompson lui-même parle avec connaissance de cause de ces choses, à cause de son ancienne place de président du Contrôle des Vivres au Canada. Dans un rapport communiqué à la commission du commerce il a montré que l'importation des oeufs en Angleterre était vraiment une aubaine pour le Canada. Avant la guerre, les exportations du Canada étaient pratiquement nulles, mais au commencement de l'année 1916 elle avait monté rapidement à 1,400,000. Ce total, cependant, l'an dernier, descendit à 400,000. Les exportations d'oeufs canadiens au Royaume-Uni durant la guerre étaient seulement de un et un quart pour cent des demandes. Le retrait de la Russie comme nation exportant des oeufs met le Canada dans une position excellente pour le commerce anglais.

La quantité de beurre exportée du Canada fut également de seulement un et un quart pour cent des demandes anglaises, et en 1918 elle fut seulement de un septième de ce qu'elle était en 1905. Pour le lard, M. Thompson appuya sur le fait que les exportations canadiennes durant la guerre furent seulement de huit et demi pour cent des demandes de l'Angleterre, bien que le commerce canadien fournit soixante-sept pour cent des demandes anglaises pour le fromage.

M. Thompson conclut à la nécessité de rectifier ce qu'il qualifie "le point de vue canadien" à propos du "commerce anglais en général". Cela porte trop sur des détails. Il est beaucoup préférable et mieux, dit-il, pour le manufacturier canadien de vendre à un grand agent en Angleterre, qui couvrirait le pays avec ses représentants, et qui, ayant beaucoup de relations commerciales, pourrait parvenir jusqu'au client, au lieu que lui-même prenne un grand nombre de commandes directement.

Il faut agir promptement

Les agents exclusifs sont des gens responsables et ils pousseront le commerce. Si les manufacturiers canadiens sont dans l'impossibilité de remplir de grosses commandes, pourquoi seraient-ils si anxieux de distribuer le même volume de marchandises parmi le peuple, vu qu'ils ont à surmonter les mêmes difficultés, tandis que d'un autre côté des gros agents sont là pour faire de grands efforts pour avoir le commerce canadien, et de le pousser pour tout ce qu'il vaut?

M. Thompson mentionne, comme un exemple de la nécessité d'une prompte action sur une grande échelle, le fait que comme les manufacturiers de bonbons canadiens furent incapables de donner la quantité requise en Angleterre, les importateurs

anglais firent une pression sur le gouvernement anglais pour enlever l'embargo sur ce produit.

Le résultat fut que la préférence distincte qui avait existé en faveur des produits canadiens, et qui aurait probablement continué si les manufacturiers avaient pris la chose en plus sérieuse considération que cette préférence fut perdue, malgré la commission du commerce canadien. La même chose arriva dans le cas des articles en bois canadiens, où les facilités commerciales étaient littéralement mises de côté par l'incurie et le peu d'attention de ce côté-ci de l'océan. On ne peut trop insister que le commerce anglais d'importation et d'exportation soit porté comme jamais auparavant à acheter des marchandises produites sous le drapeau britannique mais il ne peut attendre indéfiniment.

Est-il légitime de prendre le commis d'un concurrent ?

Quelques commerçants donnent leur avis sur les moyens qu'un commerçant peut employer honorablement pour se procurer les services d'un commis expérimenté — Quelques suggestions intéressantes.

Un marchand a-t-il le droit d'offrir à un commis d'un autre magasin d'entrer à son emploi? Sinon comment un marchand peut-il se procurer un commis expérimenté d'une façon honorable, et comment les intérêts du commis peuvent-ils être sauvegardés en la matière?

Ces questions ont été suggérés par une lettre reçue il y a quelque temps d'un épicier qui se plaignait qu'après avoir passé plusieurs années à entraîner un commis et avoir passé sa période improductive jusqu'à qu'il soit devenu un producteur d'affaires, il avait perdu ce commis au profit d'un autre marchand qui n'avait fait aucun effort pour son entraînement et ne l'avait pas supporté pendant sa période improductive.

Ceci est un réel problème qu'ont à envisager de nombreux commerçants et dans ces conditions il a été présenté à un certain nombre d'épiciers pour connaître leur opinion en la matière. Voici les résultats de cette enquête.

La majorité des réponses disent que le commis doit conserver la libre disposition de ses mouvements. Ils sont d'avis que c'est au commis a décider quel est son intérêt mais désapprouvent toute influence exercée sur lui par les parties intéressées.

Un de nos correspondants écrit:

A notre avis, un marchand ne doit pas essayer de s'approprier le commis d'un confrère, même en lui offrant un salaire plus élevé. S'il y a une vacance, tout le monde peut se présenter, ainsi la responsabilité du changement reste tout entière à la charge du commis et non à celle du marchand. C'est la façon dont un commis peut améliorer sa position en entrant dans un magasin qu'il considère meilleur. Cela est parfaitement justifiable et le marchand qui emploiera ce commis ne fera rien de repréhensible.

Voici un autre correspondant qui est de la même opinion:

Je dirai qu'il n'est pas bien ni équitable pour un marchand de chercher à attirer le commis d'un confrère, même en lui promettant un salaire plus élevé. L'annonce est le moyen le plus usité en affaires et de cette façon vous ne volez pas un commis à un autre marchand.

Un autre épicier est d'avis qu'aucun commerçant ne doit approcher le commis d'un confrère. S'il a besoin d'un commis d'expérience, le marchand peut annoncer et il peut alors traiter avec la personne qui se présente quelle qu'elle soit, que la position peut intéresser.

Une autre maison ne croit pas qu'un marchand fasse quelque chose de repréhensible en faisant des offres au commis d'un confrère, elle est cependant d'avis que l'annonce est le meilleur moyen d'obtenir un résultat satisfaisant. Cette lettre fait une suggestion intéressante quant au moyen d'empêcher un commis de travailler pour deux maisons dans la même ville "Faites signer au commis quand vous l'engagez un contrat par lequel il consent à payer un dédit de $10.000 dans le cas où il travaillerait pour une autre commerçant de la même ville avant l'expiration de son engagement."

Un autre correspondant est d'avis qu'approcher directement le commis d'un autre marchand n'est pas un acte honorable. Si l'on a besoin d'un commis, il déclare que le marchand peut annoncer et si le commis fait application, il n'y a plus d'objection pour l'annonceur d'entrer en négociations avec le commis, peu importe en quelle place il a travaillé auparavant. Il ajoute: Le commerce d'épicerie souffre aujourd'hui du manque d'expérience. Je pense ne pas être loin de la vérité en disant que les deux tiers des hommes aujourd'hui qui sont dans l'épicerie n'ont jamais appris le métier et n'y sont que par hasard. Si le commerce de détail veut relever son niveau, nous sommes obligés de prendre des jeunes gens, de les entraîner rationnellement nous-mêmes et de ne pas regarder avec convoitise chez notre voisin.

Voici maintenant un autre avis.

Le premier mouvement entre le commis d'un magasin et le propriétaire d'un autre magsin ne doit pas venir du commis. Le marchand peut annoncer et c'est au commis de prendre tout le risque de perdre sa place pour en trouver une meilleure. La solution de toute la question ajoute-t-il est entièrement entre les mains du commerçant qui n'a qu'à traiter ses commis assez bien pour qu'ils ne tiennent pas à le quitter.

Un autre est d'avis que la saison est toujours ouverte pour les commis. La concurrence entre les commis est la seule chance qu'ils aient pour leur avancement, déclare-t-il. Lorsque le marchand paie le plein prix, il ne court aucun risque de perdre ses commis.

Le gérant d'une importante raison écrit:

Je ne crois pas qu'un marchand soit justifiable de faire des offres à un commis d'un autre magasin, à moins d'être certain que le commis est mécontent de sa position et est désireux de changer. Je crois que le meilleur moyen de se procurer un commis est de s'adresser aux voyageurs qui sont toujours en rapport avec les commis de tous les magasins et qui sont ordinairement bien renseignés sur ceux qui cherchent à changer ou à améliorer leur situation et qui connaissent les qualités du commis.

Je ne pense pas qu'il soit possible de faire une entente entre les marchands de ne pas prendre les commis d'un confrère. Si une pareille entente était en vigueur, les commis, dans la plupart des cas, n'auraient aucun moyen de se protéger ou de profiter de l'avancement qui pourrait s'offrir à eux, mais elle conduirait simplement les commis vers d'autres genres d'emplois.

En résumé je suis fortement opposé à ce qu'un marchand approche le commis d'un autre surtout celui d'un concurrent, mais je conseille autant que possible l'engagement au dehors, pour le commerce de campagne bien entendu.

Un système de bonus peut être efficace

Un commerçant important de la province est d'avis que le fait de retirer le commis à un autre marchand ne constitue pas une action honorable. Si l'on a besoin d'un commis, continue-t-il, annoncez dans vos journaux quotidiens ou hebdomadaires. Je ne blâme pas le commis qui cherche à améliorer sa situation, quand il le peut. Un moyen de tourner la difficulté serait de donner au commis un bonus tous les trois mois, ou tous les six mois, ou tous les ans, selon le cas. S'il vous quitte avant le temps, il perdra naturellement son bonus. C'est la seule façon de tenir le commis intéressé dans le commerce lui-même."

Une autre compagnie est absolument d'avis qu'un marchand n'est pas justifié d'approcher le commis d'un autre pour essayer de le faire entrer à son emploi. D'un autre côté, il est reconnu que bien souvent la faute incombe au premier marchand lorsque le cas se présente. Nous faisons souvent erreur avec nos commis, dit cette compagnie, en ne leur donnant pas de l'avancement à temps. Il est beaucoup plus agréable pour un patron de dire au commis: A partir de cette semaine votre salaire sera de tant... que d'entendre le commis réclamer constamment de l'augmentation. Quelque fois au lieu de le demander, il l'obtient ailleurs. Souvent aussi il n'y a pas de confiance entre le patron et l'employé.

Avec deux hommes de la même valeur commerciale, il ne sera pas possible à l'un de prendre le commis de son voisin. Il sera certainement aussi utile à l'un qu'à l'autre. Ce que je voudrais voir cesser, c'est qu'après avoir fait l'entraînement d'un commis et en avoir fait un bon vendeur, il ne vienne pas s'établir à côté de vous dans la même ville. Je connais un épicier qui n'a pas moins de quatre de ses hommes qui se sont mis dans les affaires dans la même ville que lui.

CE QUE LE GOUVERNEMENT CANADIEN CONSIDERE COMME MARQUE DE FABRIQUE

Voici un extrait des Statuts du Canada au sujet des marques de fabrique. Cet extrait tiré de la Loi concernant les marques de fabriques et les dessins industriels est d'un grand intérêt au point de vue canadien.

"(5) Toute marque, nom, étiquette, empaquetage ou autre disposition commerciale qui sont adoptés pour être employés par quelque personne dans son commerce, ses affaires, son occupation ou sa dénomination dans le but de distinguer toute manufacture, tout produit ou tout article de quelque description que ce soit manufacturé, produit, composé, empaqueté ou offert en vente par cette personne, appliqués de quelque manière que ce soit à ces manufactures, produits ou articles, ou à tout empaquetage, paquet, caisse, boîte ou autre emballage ou réceptacle quel qu'il soit contenant ces articles, doivent, aux termes de cette loi, être considérés et reconnus comme marques de fabrique.

"(16) Une marque de fabrique générale une fois enregistrée et destinée à être la marque dans les affaires du propriétaire de cette marque doit durer indéfiniment.

"(17) Une marque de fabrique spécifique, une fois enregistrée, peut durer pendant une période de 25 ans, mais peut être renouvelée avant l'expiration de ce délai par son propriétaire ou son représentant légal pour une nouvelle période de 25 ans et ainsi de suite, mais chaque renouvellement doit-être enregistré avant l'expiration de la période courante de 25 ans."

Le Marché de l'Alimentation

MARCHE DE MONTREAL

Mercredi soir, 2 juillet 1919.

Parmi les changements de prix de la semaine, on remarque une hausse sur les porcs vivants et préparés et un affermissement du ton des prix du boeuf frais. Le bacon et les jambons fumés ont monté aussi et les viandes cuites ont également subi des avances. La graisse végétale a monté d'un centin. Les oeufs No 2 ont baissé. Le saumon de Gaspé se vend beaucoup plus cher, par suite de sa rareté et les homards ont également monté. Le poisson blanc est en abondance et d'une façon générale le poisson frais des lacs arrive en plus grande abondance. Les conditions du marché sont satisfaisantes.

LES PRIX DES PORCS MONTENT

Viandes fraîches — En sympathie avec les autres marchés canadiens, les cotations des porcs ici se sont raffermies et le prix des porcs de choix a monté d'environ 50c, étant cotés actuellement de $22 à $22.50. Le marché est plutôt incertain et la demande est certainement lente pour le porc, bien que celle du boeuf frais soit assez bonne. La base du prix du boeuf, aussi, est plus ferme et l'on s'attend à des avances. Les porcs préparés et les divers morceaux de choix ont monté de prix.

Nous cotons:

Porcs vivants	22 00	22.50
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs	....	32 00
Truies (pesantes)	24 50	25.00
Porcs (préparés à la campagne)	27.00	27 50
Porc frais—		
Gigot de porc	....	0.38
Gigot de porc (trimmé)	....	0.40
Longes (trimmées)	....	0.44
Longes (non trimmées)	....	0.41
Tenderloins, la lb.	0 46	0 48
Côtes, Spare	....	0.25
Epoules (trimmées)	0.29	0 30
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.29	0 32
Quartiers devant	0 17	0.20
Longes	....	0.42
Côtes	0.26	0.30
Chucks	0 17	0.18
Hanches	....	0.30
(Vaches)		
Quartiers derrière	0.26	0 28
Quartiers devant	0.17	0.20
Longes	0.32	0.34
Côtes	0.26	0.28
Chucks	....	0 16
Hanches	0 25	0 26
Veaux (suivant qualité)	0.20	0.25
Agneaux, 30-40 lbs. (entier), la lb.	....	0 40
Mouton	....	0 25

LES VIANDES FUMEES MONTENT; LE BACON PLUS CHER

Viandes préparées — Ce marché est très actif et il y a un gros mouvement de jambons fumés. Ces derniers ont monté et cette augmentation a suivi la hausse du marché des porcs. Le bacon est en demande de la part des acheteurs anglais et les meilleures variétés sont achetées pour répondre à cette demande. Les prix sont plus fermes et des avances d'un à deux centins ont été enrégistrées. Le marché local a été actif.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.41
14-20	....	0.40
20-25	....	0.40
25-35	....	0.37
Dos—		
Ordinaire	....	0.48
Bacon—		
Déjeuner, la lb (suivant qualité)	0.46	0.56
Roulé la lb.	0.38	0.39
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon, lots de 1 tonne	0.30½	0.31
Long (clear) bacon, petits lots	0.31½	0.32
Dos gras, la lb.	....	0.33
Porc en baril—		
Dos, clear fat (bbl) morceaux 40-50		67.50
Dos, morceaux 30-40	62.00	62.50
Porc, dos gras (clear) brl	....	67.50
Porc, lourd (baril)	....	54.50
Porc engraissé aux fèves (baril)		53.00

LES VIANDES CUITES A LA HAUSSE: ELLES SONT TRES ACTIVES

Vinades cuites — A la suite de l'affermissement des marchés des porcs vivants et préparés, les prix des jambons cuits et pour rôtir ont monté, la base étant à 64c la livre. Il y a une excellente demande pour ces deux lignes et la langue de boeuf aussi se vend bien, le commerce pour les campements étant actif. La langue de boeuf en gelée est très chère aussi. La base du prix de la tête en fromage est de 15c.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.15
Galantine de viande avec macaroni et fromage la lb.	0.29
Langue de boeuf en gelée, choix	0.66
Langue de porc en gelée	0.44
Jambon et langue, la lb	0.32
Veau et langue	0 25
Jambons, rôtis	0.64
Jambons, cuit	0 64
Epaules, rôties	0.52
Epaules, bouillies	0.52
Pâtés de porc (douz.)	0.85
Boudin, la lb	0.12

LE MARCHE DU SAINDOUX EST FERME MAIS SANS CHANGEMENT

Saindoux — Par suite de la position solide assumée par le marché des porcs vivants et préparés, les prix du saindoux sont fermes, mais il n'y a pas d'avance à enrégistrer. Une hausse peut se produire d'un moment à l'autre, car la demande est très bonne et les ventes ont été satisfaisantes, même aux prix élevés demandés.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb		0 37
Tinettes 50 lbs, la lb		0 38
Seaux, 20 lbs, la lb.		0 38
Morceaux, 1 lb, la lb	0 39	0.40

LA GRAISSE VEGETALE MONTE D'UN CENTIN

Graisse végétale — La graisse végétale a monté d'un centin. La demande pour ce remplaçant du saindoux est très bonne et le ton reste ferme. On ne rapporte aucune rareté et les commandes sont remplies promptement. Il y a un marché décidément fort pour la graisse végétale en réceptacles.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0 31
Tinettes 50 lbs	0.31
Seaux, 20 lbs, la lb	0 31
Morceaux de 1 lb, la lb	0 33

VENTE D'ETE DE LA MARGARINE

Margarine — Le commerce est à prendre ses précautions ordinaires pour l'emmagasinage de la margarine, et les ventes en conséquence sont fréquentes, et faites dans de grosses proportions. Il n'y a rien de saillant à noter pour la semaine, si ce n'est que l'approvisionnement est suffisant pour faire face au commerce.

Margarine—		
En blocs, suivant qualité, la lb.	0.35	0.38
Tinettes, suivant la qualité, la lb	0 32	0 34

LE BEURRE MONTE D'UN CENTIN; IL DEVRAIT BAISSER

Beurre — Le beurre devrait baisser par suite de l'augmentation de la production du beurre d'herbe, le fait que les entrepôts anglais sont remplis et que des prix plus bas sont demandés aux Etats-Unis pour le beurre de crèmerie. Il n'y a pas d'espace dans les vaisseaux pour l'exportation et comme nous le disions plus haut, il n'y a plus de place dans les entrepôts de la Grande-Bretagne. La demande reste quand même. Les arrivages pour la semaine terminée le 28 juin 1919 ont été de 21,591 paquets, ce qui accuse

une augmentation de 4,519 paquets comparés aux arrivages de la semaine précédente, et une augmentation de 2,145 paquets sur les arrivages à la même date l'an dernier. Le total des arrivages depuis le 1er mai 1919, à date, montre une diminution de 1,081 paquets comparés avec les arrivages de la période correspondante en 1918.

Nous cotons:

Beurre en moules—	
Crèmerie, frais	0.54
Crèmerie, solides, frais	0.57
De ferme, en moules	0.45
De ferme, en tinettes, choix	0.44

LE MARCHE DU FROMAGE FORT; LA DEMANDE EST BONNE

Fromage — En dépit des prix élevés demandés, le fromage est en bonne demande et les acheteurs sont nombreux. La fabrication est considérable à la campagne et avec la demande domestique et pour l'exportation le mouvement de ce port est considérable. Le marché local a été marqué par de l'incertitude au cours de la semaine et les prix payés aux halles de la camapgne ont été irréguliers; les prix ont monté à quelques halles, tandis qu'ils ont baissé à d'autres. Les arrivages aux ventes à l'encan ici ont été de 6,875 boîtes. La demande de la part des importateurs anglais a été tranquille, mais en dépit de cela, la demande a été bonne de la part de ces importateurs pour tout le fromage offert et un commerce très actif a été fait. Les arrivages de fromage pour la semaine finissant le 28 juin 1919 ont été de 90,535 boîtes, ce qui montre une augmentation de 15,534 boîtes, comparés aux arrivages de la semaine précédente, et une augmentation de 2,964 boîtes comparés à ceux de la même semaine l'an dernier. Le total des arrivages de fromage depuis le 1er mai à date accuse une diminution de 51,709 boîtes comparés avec les arrivages de la période correspondante de l'an dernier.

Nous cotons:

Gros, la lb.	....	0.32
Twins, la lb.	....	0.32½
Triplets, la lb.	....	0.34
Stilton, la lb.	....	0.35
Fancy, vieux, la lb.	....	0.35

LES OEUFS No 2 A 43c; LES MEILLEURS SONT CHERS

Oeufs — La demande pour les oeufs de choix, frais pondus, est encore excellente et les prix approchant 60c ont été obtenus par les marchands de provisions des gens qui tenaient à avoir ces oeufs. Il semble y avoir un bon marché actuellement pour cette variété d'oeufs et tous ceux qui arrivent sont vendus à de bons prix aux commerçants. D'un autre côté, de très bas prix, comparativement parlant, sont obtenus pour les oeufs No 2 et il y a un surplus. La production est encore très forte et il y a une probabilité d'une autre baisse encore si la température reste chaude.

Oeufs—	
No 2	0.43
No 1	0.48
Frais pondus	0.52

LES VOLAILLES SE VENDENT BIEN; LES PRIX SONT STABLES

Volailles — Les prix ont été très soutenus sur les volailles et il y a une bonne demande remarquable. Les ventes des oiseaux vivants ont été bonnes ici et les achats israélites ont continué d'être très forts. Aucun changement de prix à noter au cours de la semaine.

LE SAUMON BEAUCOUP PLUS CHER; LES HOMARDS CHERS AUSSI

Poisson — Le prix du saumon de Gaspé a monté, les approvisionnements étant très rares et la pêche ayant, dit-on, diminué de 75 pour cent. La saison du homard est très avancée et les prix sont montés de nouveau, de 30c à 35c la livre étant demandé pour le homard bouilli et jusqu'à 50c la livre pour le homard vivant. Plus de poisson frais de la côte ouest est arrivé et il y a un arrivage considérable de poisson blanc aussi. Le marché est plutôt tranquille.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Bullheads (préparées)	....	0.15
Gaspéreaux, chacun	....	0.07
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.18
Haddock	....	0.07
Flétan, Est	0.23	0.24
Flétan, Ouest	0.22	0 23
Morue, tranchée	....	0.10
Morue pour le marché	....	0.07
Carrelets	....	0.09
Crevettes	....	0.30
Petit brochet (pike), la lb.	....	0.12
Homards vivants	0.45	0.50
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.30	0.35
Saumon de Gaspé	0.35	0.40
Truite des Lacs	....	0.18
Maquereau	....	0.15
Poisson blanc	....	0.18
Truite, de ruisseaux	....	0.40

L'EPICERIE

D'importants changements ont eu lieu au cours de la semaine, et la plupart de ceux-ci ont été sous forme d'avances pour divers produits. De plus, de fortes tendances caractérisent d'autres lignes, et des avances sur les sirops de maïs ne sont pas improbables, tandis que les pruneaux et les raisins, ceux que l'on peut avoir, se vendent très cher.

De nouveaux prix élevés sont annoncés cette semaine pour diverses viandes en boîtes et en pots de verre, surtout pour la langue de boeuf. Les pots à confitures ont augmenté de 50c la grosse. Divers savons ont haussé de 25c à 40c la caisse, et une ligne de poudre à laver se vend plus cher. Les fèves cuites au four ont monté de 25c la douzaine. La sauce à salade Durkee d'un autre côté a baissé. Les épinards en boîtes et l'huile d'olive ont baissé, bien qu'il y ait une rareté de ce dernier produit. Les pêches en conserves de la meilleure qualité ont haussé d'un quart. Les riz ont haussé pour plusieurs des meilleures variétés. Les peanuts et les avelines se vendent plus cher aux Etats-Unis et l'on rapporte que les noix ne sont pas trouvables pour l'importation. Les approvisionnements de raisins et de pruneaux s'annoncent très mal. Le sucre et le sirop d'érable ont monté de vingt pour cent. Les farines d'avoines se vendent plus cher et le ton de l'avoine roulée est plus fort aussi. Les patates ont subi une baisse notable, par suite de l'arrivée de la nouvelle récolte. Les fraises sont baissées et les melons d'eau ainsi que les cantaloupes ont également subi une baisse, tandis que les citrons sont plutôt fermes. La farine de blé d'hiver est plus ferme et on la cote de $11.75 à $12 le baril.

Le marché du sucre est intéressant, par suite de la demande active résultant de l'ouverture de la saison des confitures. Le ton est très ferme et les raffineries travaillent à leur pleine capacité, avec le sucre brut arrivant régulièrement et en abondance.

LE SUCRE EN TRES GRANDE DEMANDE

SUCRE — Il y a actuellement une très grande demande pour le sucre. Cette demande va probablement être maintenue tout l'été. Les stocks, toutefois, semblent très considérables, et les représentants des raffineries ne s'attendent pas à une hausse de prix, ni à des bases plus faciles.

AUGMENTATION DE 50c SUR LES POTS A CONFITURES

POTS A CONFITURES — Une avance de 50c la grosse est faite dans le prix des divers pots à confitures. Les nouveaux prix cotés sont les suivants: Imperial Gem, chopines, $11.50; pintes, $12 et demi-gallons, $15. Les Crown, mesure à vin, restent au même prix, tandis que les Perfect Seal sont, respectivement, $12.50, $13 et $17.25 la grosse.

LES SAVONS AVANCENT; AINSI QUE LA POUDRE A SAVON

SAVONS, POUDRE A SAVON — Des avances de 25c à 40c la caisse, ont été faites cette semaine pour les divers savons. Les prix de l'Ivory sont montés de 25c la caisse pour les morceaux de 6 onces à $6.65 les caisses simples, tandis que les morceaux de 10 onces en caisses simples ont monté de 25c la caisse à $7.25; le sa-

von Gold 15c la caisse à $7.40, tandis que la poudre à laver Gold Dust a monté de $5.90 à $6.25 pour les caisses des paquets No 3, et de $5 à $5.15 la caisse simple pour les petites et les moyennes dimensions.

LES FEVES CUITES AU FOUR, LA LANQUE MONTENT; LA SAUCE A SALADE BAISSE

FEVES, SAUCES, VIANDES—Des avances ont été enregistrées pour les diverses variétés de viandes en boîtes. Le boeuf salé a monté de 5c la douzaine et des avances de $1.05 à $14.10 la caisse ont été faites sur la langue de Clark en pots de verre et en boîtes. Les prix pour la langue sont particulièrement forts. Les fèves cuites au four sont montées à $2.75 pour les boîtes de 3 livres, soit une avance de 25c la douzaine. La sauce Durkee à salade a baissé

IMMENSES VENTES DE SUCRE, LA DEMANDE VA CONTINUER

SUCRE — Les raffineries travaillent à leur pleine capacité ces jours-ci pour faire face autant que possible à la demande, qui est très considérable de la part du commerce domestique et si l'on ajoute à cela la grosse exportation de ces dernières semaines, le marché du sucre présente une situation entièrement différente de ce qu'elle a été ces derniers mois. Les épiciers, en gros et au détail, n'ont pas acheté librement depuis assez longtemps, et à présent que la saison des confitures est commencée, la demande n'est pas facilement remplie, disent quelques raffineurs. Les commandes pour l'exportation sont, dit-on, diminuées pour faire face aux besoins du marché domestique. Il n'y a pas eu de changement de prix et le raffinage se fait à la pleine capacité des fabriques.

Nous cotons:

	Les 100 livres	
Atlantic, extra granulé	9.95	
Acadia, extra granulé	9.95	
St. Lawrence, extra granulé	9.95	
Canada, extra granulé	9.95	
Dominion cristal granulé	9.95	
Glacé, barils	10.15	10.30
Glacé (boîtes de 25 liv.)	10.55	10.70
Glacé (boîtes 50 livres)	10.35	10.50
Glacé, 1 livre		11.05
Jaune No 1	9.75	9.55
Jaune No 2 or	9.45	9.55
Jaune No 3	9.35	9.45
En poudre, barils	10.05	10.20
En poudre 50s.	10.15	10.50
En poudre 25s.	10.35	10.60
Cubes et dés, 100 lbs.	10.55	10.65
Cubes, boîtes de 50 lbs.	10.65	10.75
Cubes, boîtes 25 livres	10.85	10.95
Cubes, paq. 2 lbs.	11.95	12.05
En morceaux Paris, barils	10.55	
" " 100 lbs	10.65	
" " boîtes 50 lbs	10.75	
" " boîtes 25 lbs	10.95	
" " cartons 5 lbs	11.70	
" " cartons 2 lbs	12.45	
Crystal Diamond, barils	10.55	
" " boîtes 100 lbs.	10.65	
" " boîtes 50 lbs..	10.75	
" " boîtes 25 lbs..	10.95	

LES EPINARDS; L'HUILE D'OLIVE BAISSENT; LES PECHES MONTENT

CONSERVES. — Des déclins sur les épinards et des avances pour les meilleures variétés de pêches en conserves ont été les caractéristiques de la semaine pour les conserves. Il y a une très bonne demande pour certaines lignes abondantes. Les tomates en boîtes sont en abondance aussi. Il se fait encore de l'exportation et l'on s'attend à ce que ce mouvement se continue. L'huile d'olive, bien que un peu plus rare, a subi quand même une baisse.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix	0.24	0.25
Slabs	0.23	0.24
Fancy	....	0.30
Pommes (évaporées)	0.19	0.21½
Pêches (fancy)	....	0.25
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires	0.20	0.22
Pelures (anciennes)—		
Citron	....	0.45
Lemon	....	0.36
Orange	....	0.37

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.		1.65
Pommes, 3s., doz.		1.80
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s		2.25
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.00
" gallon, doz.		13.00
Cerises rouges, doz.	2.90	3.20
Gooseberries, 2s. doz.		3.00
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		2.50
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.		3.25
" 2s. (sirop clair)		1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Annanas 2½s.		4.50
Prunes, Lombardie	2.00	2.20
" Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s.		2.00
Framboises, 2s		4.20
Framboises, 2½s		2.60
Fraises, 2s.	4.25	4.50

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.25	4.75
Asperges importées, 2½s.	4.85	5.25
Fèves, Golden Wax	1.95	1.97½
Fèves, Refugee	....	....
Betteraves, 2 liv.	1.40	1.42½
Blé-d'Inde (2s)	2.10	2.35
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25	7.50
Epinards, 3s.	....	2.35
Epinards Californie, 2s.	....	1.75
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.		1.40
Tomates, 2½s.	1.90	2.00
Tomates, 3s.	1.95	2.10
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	....	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.25
Pois, standards	1.45	1.50
Pois, early June	1.60	1.62½
Pois, très fins, 20 oz.	2.30	2.35
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

SPECIALITES

	Le gallon
Huile d'olive (pure), boîtes de 1 gall.	4.60
Huile d'olive (pure), boîtes de ¼ gall.	5.40
Huile d'olive (pure), boîtes de 5 gall.	4.20
Pâte aux tomates, caisse de 100 boîtes	32.00
Pâte aux tomates, caisse de 200 boîtes	33.00
Pâte aux tomates, 12-10 lbs	39.00
Huile à salade (barils de 50 galls) le gall.	2.50
Huile à salade (bidon de 5 gall.), le gall.	2.50

SAUMON

Sock Eye, 48/1s.	4.45
Sock Eye, 96/½s.	2.50
Red Spring, 48 1s. doz.	4.40
Red Spring, 96/½s. doz.	2.45
Red Cohoes, 48/1s. doz.	3.50
Red Cohoes, 96 ½s doz.	1.80
Pink (rose), 48/1s. doz.	2.55
Pink (rose), 96/½s. doz.	1.30
White Spring, 48/1s. doz.	2.40
Chums blancs, 48 1s doz.	2.15
Chums blancs, 96 ½s doz	1.15
Maquereau, 48/1s. plate	2.40
Harengs, 48 s (sauce tomate)	2.15
Harengs fumés, 48/1s (sauce tomate)	2.15
Haddock, 48 ½s doz	1 95
Haddock, 48/1s. doz.	3.30
Clams, 48/½s. doz.	2.05
Huîtres, 24, 10 onces, doz	4 25
Huîtres, 24, 5 onces, doz.	2.55
Homards, 48 1s	8 25
Crevettes, 48/4½ onces	2.55
Crevettes, 24/8½ onces	4.85
Sardines Brunswick, caisse	6.25
Sardines canadiennes à l'huile d'olive	10.00 à 20.00
Viande de crabe (japonaise) douz.	6.50
Clams (rivière) (1 lb.) douz.	1.90

LE RAISIN S'ANNONCE MAL; AURONS-NOUS DES PRUNEAUX?

FRUITS SECS — Les derniers rapports reçus ne sont pas encourageants sur la situation du raisin, et il semble maintenant que les approvisionnements seront plus difficiles que jamais à trouver. Les pruneaux, aussi, sont difficiles à acheter en grande quantité et il y a peu d'espoir de voir la situation s'améliorer d'ici quelque temps. La tendance générale des fruits secs de toutes sortes est vers la hausse.

Raisins—

En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.20
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes		5.50
4 couronnes		6.75
5 couronnes		7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.		2.25
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.15

Muscatels, 4 couronnes, la lb.	....	0.13
Epepiné de choix, 12 onces	..	0.11¾
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	0.15½	0.16
Epepiné de choix, paquets de 16 onces	0.15	0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces	0.13	0.15
Sans pepins, paquet de 15 onces	....	0.17
Sans pepins, bleached, 15		
Sans pepins (fancy)	....	0.18
Sans pepins (fancy)	....	0.17
Valence, choisi	....	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches	....	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.29	0.31
Corinthe (grec) en vrac.	....	0.18
12 onces	....	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.	....	0.28
12 onces	....	0.26
12 onces, nouveau	....	0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	....	7.00
Dattes Dromadaires (36-10s)	8.25	8.50
Paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire	....	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	....	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	....	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	....	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.16
Prunes—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	0.30	0.31
60-70s	0.22	0.23
70-80s (boîte de 25 lbs)	0.19	0.20
80-90s	0.16½	0.17
90-100s	0.15	0.16
100-120s	0.11½	0.12

PAS DE FAIBLESSE POUR LES FEVES, MAIS LES VENTES SONT PEU CONSIDERABLES.

FEVES — Il n'y a pas de faiblesse sur le marché des fèves, mais les approvisionnements ne sont pas écoulés en grande quantité comme la chose se fait généralement. En même temps la demande est assez bonne, vu l'avancement de la saison.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées la main, le boisseau	5.00	5.40
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	4.50	4.60
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.15
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)	5.50	6.00
Pois (bleu)	0.08	0.09

LES RIZ DE NOUVEAU A LA HAUSSE; LE MOUVEMENT VA CONTINUER

RIZ — Des avances ont été faites au cours de la semaine sur plusieurs lignes de riz. Que le marché restera fort, la chose ne fait pas le moindre doute pour les importateurs qui se rendent compte que la difficulté de se procurer des approvisionnements à l'étranger, ne sera pas éliminée d'ici longtemps. Le Japon achète encore des approvisionnements en quantité là où il peut en trouver, tandis que les besoins des Indes sont grands. Les augmentations sur ce marché pour la semaine sont de 75c à $1.25 les 100 livres, les variétés ordinaires et de choix étant affectées, et les nouvelles cotations revisées sont données plus bas. La demande est assez bonne.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs).	13.60
Caroline	15.00
Honduras	15.00
Siam	7.65 8.00
Siam (fancy)	10.50 11.00
Rangoon "B"	11.00
Rangoon "CC"	10.75
Pakling	11.00
Mandarin	11.75
Tapioca, la lb. (seed)	0.12
Tapioca (pearl)	0.12
Tapioca (flake)	0.11

LES PEANUTS PLUS CHERES; LES AVELINES FERMES

NOIX — Des avances ont été faites sur les avelines et les peanuts sur les marchés primaires et des augmentations suivront plus tard probablement. Il y a eu une hausse de 2c sur les avelines, et les peanuts de la Virginie sont en si grande demande aux Etats-Unis que quelques-uns des importateurs canadiens y ont vendu leurs approvisionnements, en prétendant que la demande à de bien meilleurs prix vaut la peine qu'ils vendent là. Les approvisionnements locaux sont plutôt limités, et en ce qui concerne les noix, on dit qu'elles sont introuvables.

Amandes, la lb.	0.27	.028
Amandes (écalées)	0.55	0.56
Amandes (Jordan)	....	0.70
Noix du Brésil (nouvelles)	0.24	0.26
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), la lb.	0.25	0.27
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Peanuts (rôties) —		
Jumbo	0.19	9.15
Fancy	0.16	0.17
Extras	0.12	0.14
Ecalées No 1, Espagnoles	0.19	0.20
Ecalées No 1	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.40
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.26
Noix (écalées)	0.78	0.80
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LE SIROP BLANC ACTIF; IL PEUT MONTER

SIROPS, MELASSES — Il est très probable qu'il y aura des avances sur les sirops de maïs si les avances actuelles des prix du maïs de Chicago sont maintenus. La consommation du sirop n'est pas considérable à cette époque de l'année, bien que l'on rapporte une augmentation dans la vente des sirops de maïs blancs. On peut s'attendre à des avances. Le marché de la mélasse est stable et sans changement.

Nous cotons:

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—		
Barils, environ 700 livres		0.07¾
½ baril		0.08
Kegs		0.08¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse		5.15
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse		5.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse		5.45
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz., la caisse		5.40
2 galls., seau 25 liv., chaque		2.45
3 galls., seau 38½ liv., chaque.		3.65
5 galls., seau 65 liv., chaque		5.90
Sirop de blé-d'Inde blanc:		
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse		5.65
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse		6.25
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse		5.95
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse		5.90
Sirop de canne (crystal Diamond):		
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse		7.00
½ barils, les 100 livres		10.00
Barils, les 100 livres		9.75
Glucose, cans 5 livres (caisse).		4.80
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—		
Puncheons	0.98	1.03
Barils	1.01	1.06
½ barils	1.03	1.08
Mélasses Antigoa—		
Puncheons		0.95
Barils		0.98

LES PRODUITS DE L'ERABLE MONTENT DE 20 P. C.

PRODUITS DE L'ERABLE — Des avances s'élevant à 20 pour cent, ont été faites sur le marché du sucre et du sirop d'érable. Cette hausse est le résultat de la demande continuelle qui arrive des Etats-Unis. La rareté de l'approvisionnement a eu également pour effet de faire hausser les prix et l'on dit que 28c la livre a été payé pour du sucre d'érable en lots de chars. Les prix du sirop ont beaucoup augmenté également. Ils

sont d'environ $2.50 le gallon impérial. Le marché du miel n'offre pas de changement; la demande est très satisfaisante pour la saison de l'année.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacune)	2.50	2.60
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse		20.15
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse		21.05
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse		21.30
Sucre d'érable (nominal)		0.30
Miel clover:—		
Comb (fancy)		0.30
Comb (No 1)		0.28
En boîtes, 60 livres		0.26
En seaux 30 livres		0.27
En seaux 10 livres		0.28
En seaux 5 livres		0.28
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.18	0.20

LE MARCHE DU POIVRE EST HAUT

Epices — En vue du fait que la demande pour l'exportation a continué d'être active pour les poivres blancs et noirs, le marché local est très fort et avant longtemps les prix du détail seront augmentés. La demande de saison est assez bonne et la base reste très ferme.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.45	0.55
Crème de tartre (française, pure)	0 75	0.80
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	0.28	0 38
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.30
Macis	0 80	1 00
Epices mélangées	0.30	0 32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	0.60	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.45	0.50
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	...	1.30
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.75	0.80
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.23
Piments, entiers	0.20	0.22

PAS DE DECLINS SUR LES THES

Thés — Des déclins sont de moins en moins probables à mesure que la saison avance et le commerce d'été est très satisfaisant. La distribution des approvisionnements se continue, et avec les perspectives d'avoir un nouvel approvisionnement plus tard à des taux avancés, le commerce va continuer à acheter régulièrement ce qu'il lui faut. Les derniers câbles confirment la fermeté continuelle des marchés étrangers de semaine en semaine.

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.45	0.47
Pekoes, la lb.	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55
Thés Japon—		
Choix	0.65	0.75
Early Picking	0.55	0.65
Javas—		
Pekeos	0.39	0.41
Orange Pekoes	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.40	0.43

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

DES AVANCES SUR LE CAFE SONT FAITES A L'EXTERIEUR

Café, cacao — Des avances ont été faites sur les marchés primaires pour diverses variétés de café, et ces hausses sont de 4 à 5 cents la livre depuis le premier du mois. Les importateurs locaux s'efforcent, disent-ils, de ne pas faire d'autres avances pour le moment, mais si la fermeté continue à l'extérieur, la chose devrait se faire plus tard. En attendant, le commerce achète régulièrement ce qu'il lui faut et la demande est bonne. Les marchés du cacao sont fermes et assez actifs, si l'on considère leur situation générale. Le cacao glacé est la cause d'une plus grande demande dans les grandes villes.

Bogotas, la lb.	0.41	0 44
Jamaica, la lb	0.36	0 39
Maracaibo, la lb.	0.38	0.40
Mocha (types)	0 40	0 43
Mexicain, la lb.	0 40	0 42
Rio, la lb	0 35	0 37
Santos, Bourdon, la lb.	0 41	0 42
Santos, la lb.	0 40	0 42
Cacao—		
Cacao en vrac, barils de 200 lbs, la lb		0 24
Cacao, barils de 100 lbs, la lb.		0 25
Cacao, boîtes de 50 lbs, la lb.		0.26

L'EXPORTATION DE LA FARINE CONTINUE; LA DEMANDE LOCALE PEU CONSIDERABLE

Farine — La demande de la part du marché domestique est peu considérable pour la farine. Il n'y a pas de changement pour la farine de guerre, mais le prix s'est raffermi pour les farines de blé d'hiver. Les commandes pour l'exportation ne sont pas encore toutes remplies et les minoteries espèrent rester en opération pendant encore quelque temps.

Nous cotons:

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs. sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs		11.00
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs.		11.15
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.		11.30
Farine de blé d'hiver (baril)	11.00	11.50

Loi Lacombe

Déposants	Employeurs
L. J. Grossman	The International Harvester Co.
Jos. Dufresne	Th. Daoust
Geo. Adams	S. D. Ditkofsky
Camille Therrien	La Cité de Montréal
Lucien Vaillancourt	La Cité de Montréal
B. J. Wright	Major Hill Taxie Service
Walter Stead	The Ideal Printing Works Co.
Aimé Sirois	J. O. Martineau & Fils
Jules Lapierre	Dominion Glass Co.
Ls Hamelin	England Construction Co., Ltd.
Geo. Guimond	Commission du Hâvre
Art. Goldstein	Goldstein Bros.
Eug. L. DuPlessis	La Commission du Parc
Jules Bélisle	Dame Célina Lauzon
Donat Brault	Donat Brault Enrg.
Victor Lévesques	General Cartage.
W. Laverdure	St. Henry Shoe Co.
Francis Groulx	Canadian Foundry Co.
F. L. Duclos	Jack Wheveney
Félix Chartrand	L. Paquette
Jos. Bélanger	Kingsbury Footwear Co., Ltd.
Jos. Beauchamp	The City Ice Co., Ltd.
Horm. Brunette	Geo Martin
Clovis Martin	Le C. P. R.
Alphonse Deery	John Kelley
Achille Ouellette	R. J. Coghlin Co., Ltée
Raoul Martineau	Montreal Dairy Co.
G. Laverrière	M. L., H. & P. Co.
John Fiore	Le C. P. R.
Chs. Stewart	Le C. P. R.
J. Lacombe	Ildace Groulx
A. Goulet	Montreal Sand & Gravel Co.
Wm. Decosse	Barrett Co., Ltd.
Johnny Carignan	Dominion Car Co.
J. Thainbrook	Le G. T. R.
A. Chagnon	Simon & Son
Arthur Lavallée	Saurette Jobleur
A. Nakel	S. Freeman
P. Marote	Th. Chaput
E. D. Lacoste	Locomotive Work Co
F. Malette	Commission du Hâvre
Jos. Vignault	L. O. Grothé, Ltée
S. H. Brosseau	Regal Boot Shop
Désiré Berthiaume	Montreal Exchange Co.
O. Aumais	A. Amyot
P. Brière	G. H. Goobody et al.
E Dagenais	J. R. & G. Walker
F. Deslauriers	O. Crevier
F. Cooper	J. Stack Paving & Construction Co.
O. Sauriol	N. Gury et al.
V. Piazza	The Thiel Detective Service Corp.
O. Paquette	Montreal Tramways
Pierre Francoeur	Ogilvie Flour Mills Co.
Chs Bouchard	W. C. Macdonald Reg'd.
Rodolphe Beaudry	Canadian Aloxite Co., Ltd.
A. Corbin	L'Institut National
L. Dufresne	Peter Lyall Construction
L. Lachance	A. Carmel

Le Favori de tous les Chiqueurs

Le Tabac à Chiquer

Black Watch

Il possède un goût recherché, et sa réputation enviable est basée entièrement sur sa qualité et sa richesse.

Recommandez-le à vos clients, et ne perdez aucune occasion d'en pousser la vente.

Chez tous les marchands en gros.

Cigares, Cigarettes et Tabacs

LES PERSPECTIVES DU COMMERCE. DU TABAC

L'Association Nationale des Manufacturiers des Etats-Unis a envoyé récemment des lettres d'enquête à nombre de commerçants en vue dans la ligne du tabac. Comme il est fait rapport dans le Magazine de Wall Street, les réponses montrent que le commerce est tout à fait optimiste, en dépit du fait que le commerçant de tabac individuellement est d'avis que les affaires sont maigres et que la majorité admet que le commerce du tabac est aussi bon sinon meilleur que celui de l'an dernier. Deux autres industries seulement soumises à pareille enquête, firent une meilleure réponse que celle du tabac: celles des produits pharmaceutiques et de la bijouterie. Si les rapports obtenus sont une indication exacte des prévisions véritables pour l'industrie, la grande prospérité qui a été continuellement prédite dans les milieux bien informés sera bientôt un fait accompli.

Pas une seule prédiction de mauvaises affaires pour 1919 ne fut obtenue de toute l'industrie cigarière; 20 pour 100 des réponses reçues disaient que les conditions du commerce étaient mauvaises à présent, mais qu'on s'attendait à une amélioration très prochaine. Vingt autres pour cent affirmaient que le commerce était bon, tandis que 40 pour 100 prédisaient de bonnes affaires pour 1919; 40 pour 100 admettaient que le commerce était bon à présent, et 40 pour 100 prédisaient de bonnes affaires pour 1919; les 20 pour 100 restant sous chaque entête disaient que le commerce actuel était excellent et que 1919 apporterait de bonnes affaires. En résumé, l'opinion de la majorité du commerce est que de bonnes affaires sont enregistrées à présent et que l'année 1919 devrait être exceptionnellement profitable.

Quelques-unes des autres réponses reçues sont intéressantes. La majorité du commerce ne peut voir pourquoi il y aurait de nouvelles baisses de prix et il n'en est pas prévu. A propos du stock manufacturé en mains, comparé avec l'aprovisionnement normal d'avant guerre, 50 pour 100 disent que les stocks sont bas, 25 pour 100 disent que les stocks sont normaux et 25 pour 100 prétendent qu'ils laissent voir un surplus. Ce fait particulier est intéressant.

En ce qui a trait à la question de savoir si les consommateurs acheteraient normalement, le commerce fut également divisé. Ceci est dû, en partie, au fait que dans certains endroits la production est maintenue au niveau précédent, tandis que dans d'autres elle fut réduite vers le premier de l'an. Le commerce se montra également divisé sur la question de savoir si les marchés domestiques offraient un attrait plus immédiat que ceux étrangers. A ce sujet, les plus gros commerçants de tabac soutinrent que encore que les affaires étrangères grossiraient éventuellement pour nombre de raisons, nous devions rechercher notre activité aux sources domestiques pour assurer la reprise des affaires.

De ces informations, un observateur impartial ne saurait tirer qu'une conclusion, c'est que l'industrie du tabac est en bonne condition et que les deux ou trois années prochaines devraient compter parmi les meilleures. La tendance est nettement à la hausse dans cette industrie et il n'y a que le trop grand optimisme de la part des fermiers (optimisme qui peut les induire à cultiver trop de tabac) qui puisse changer cette tendance. Si les fermiers veulent écouter les bons avis qui leur sont donnés ils ne surchargeront pas leurs cultures et n'affecteront pas ainsi leur propre prospérité et celle des autres en provoquant un gros surcroît d'approvisionnement.

REDUCTION DES DROITS D'EXPORTATION SUR LE TABAC MEXICAIN

Le cablogramme suivant a été reçu par le Département d'Etat du vice-consul américain à Mexico.

"Le droit d'exportation sur le tabac en feuille pour enveloppes, d'après un décret signé par le président récemment, et en vigueur tout de suite est réduit de 4½ à 2½ cents monnaie des Etats-Unis pour chaque kilo (de $0.024 à $0.0113 la livre). Le droit d'exportation sur le tabac d'intérieur est abaissé de 2½ à 1 cent monnaie courante des Etats-Unis, par kilo ($0.0113 à $0.0453 la livre)."

En 1914, 179 livres seulement de tabac pour enveloppes de cigares étaient importées du Mexique. Cette quantité s'éleva en 1915 à 12,180 livres évaluées à $6,169. Il n'en fut pas importé de 1916 à 1918. De grandes quantités de tabac classifié dans les statistiques officielles comme "tous autres" furent importées du Mexique. Cette classification comprend toutes les espèces de tabac non manufacturé sauf les tiges et les enveloppes de cigares. Ces importations furent les suivantes:

	Livres	
1914	32,821	$ 16,488
1915	338,629	59,023
1916	1,730,537	121,413
1917	1,771,150	217,915
1918	511,595	142,152

LES EXPORTATIONS DE TABAC EN FEUILLE

Il y a une forte demande pour le tabac en feuille dans toutes les parties du monde à l'heure actuelle et les exportations de tabac en feuille des Etats-Unis ont augmenté considérablement en comparaison des chiffres précédents.

Le montant total de tabac en feuille exporté des Etats-Unis aux pays étrangers pendant le mois d'avril 1919, fut de 61,760,667 livres contre 17,973,-483 livres dans la période correspondante de l'an dernier, soit une augmentation de 43,787,184 livres et la comparaison appliquée au mois de mars 1919 montre une augmentation de 21,265,882 livres.

Le plus fort acheteur de tabac en feuille fut le Royaume-Uni dont les achats s'élevèrent à 33,263,-261 livres pendant le mois contre 8,888,162 livres dans la même période de l'an dernier et 20,408,145 livres en mars 1919, soit des augmentations de 24,-375,099 livres et 12,855,116 livres respectivement.

La France vint en second lieu comme acheteur aux Etats-Unis de tabac brut en feuille, achetant pendant le mois d'avril 1919 7,479,050 livres, contre 2,313,670 livres dans le mois d'avril 1918, et 4,204,-375 livres dans le mois précédant de mars 1919. Ce qui montre des augmentations d'achats de 5,165,-380 livres et 3,274,625 livres respectivement.

Les Pays-Bas tiennent le troisième rang pour l'achat du tabac en feuilles pendant ce mois, avec 5,336,747 livres.

Les cinq autres pays achetaient plus d'un million de livres pendant le même mois: le Danemark, 1,341,847 livres, l'Italie 1,218,180 livres, la Norvège 1,047,147, le Canada 1,004,147. Pour ce dernier pays les chiffres montrent une diminution de 1,044,929 livres. L'Afrique Orientale Anglaise achetait 1,627,326 livres, soit une diminution sur le précédent mois de mars 1919, de 183,824 livres. L'Afrique française achetait 1,526,473 livres contre 32,974, soit une augmentation de 1,493,499 livres. D'autres pays achetaient 430,033 livres contre 365,-461 livres soit une augmentation de 64,572 livres.

Parmi les autres pays qui virent leurs achats augmenter en avril 1919, notons: Le Portugal avec une augmentation de 456,968 livres; l'Espagne avec une augmentation égale; le Mexique avec une augmentation de 110,094 livres; l'Australie avec une augmentation de 908,325 livres.

Les exportations pour les 10 mois

Un coup d'oeil sur les statistiques des exportations américaines du tabac en feuille pendant les 10 mois de l'année fiscale montre que le tabac américain ne fut jamais en plus forte demande qu'à présent.

La quantité du tabac exportée des E. U. pendant les 10 mois de l'année fiscale fut de 470,662,-262 livres, contre 213,359,460 livres pour la même période l'an dernier, ce qui représente une augmentation de 257,302,800 livres. Le tabac en tige et en bouts fut exporté pendant cette période pour un montant de 3,253,916 livres, contre 371,505 livres, représentant une augmentation pour l'année fiscale courante de 2,882,411 livres.

Le Royaume-Uni fut le plus fort acheteur pendant ces dix mois, ses achats s'élevant à 227,310,-349 livres, contre 45,940,933 livres représentant une augmentation de 181,369,416 livres. La France vint ensuite avec des achats de 66,004,108 livres, contre 62,322,986 livres pour l'année fiscale 1917-18, soit une augmentation de 2,771,122 livres, pour l'année fiscale 1918-19. L'Italie achetait pendant cette période 48,062,645 livres, contre 33,914,687 livres, représentant une augmentation de 14,147,-358 livres. Parmi les augmentations d'exportations de tabac des Etats-Unis aux autres pays, pendant cette période de 10 mois, notons: Pays-Bas, augmentation 4,173,698 livres; Norvège, augmentation 5,488,572 livres; Espagne, augmentation 2,874,139 livres; Suisse, augmentation 31,355 livres; Canada augmentation 8,065,078 livres; Argentine, augmentation 1,622,073 livres; Chine, augmentation 6,554,-675 livres; Japon, augmentation 2,189,150 livres; Australie, augmentation 12,163,884 livres; Afrique orientale anglaise, augmentation 7,988,379 livres; Afrique française, augmentation 4,635,908 livres, et autres pays divers, augmentation 1,936,703 livres.

LA VENTE DE LA RECOLTE DE TABAC DU BRESIL

M. Edward Higgins, consul américain à Bahia, Brésil, fait rapport qu'il a été produit en 1917 de 400,000 à 450,000 balles de tabac. Le tabac vendue en 1917 était la récolte faite entre août et décembre 1916, et qui ne fut pas expédiée avant mars 1917, à cause du double droit imposé sur tout tabac exporté avant cette date. L'industrie du tabac a été sérieusement affectée par la guerre. Sur la récolte de 450,000 balles de 154 livres chaque, la Grande Bretagne a reçu en 1917 1,833 balles, la France, 82,024 balles et l'Argentine 116,403 balles. De grosses quantités ont été achetées au compte de l'Europe et au 1er novembre 1918, il y avait 179,804 balles en entrepôt à Bahia. On estime que la récolte entière a été vendue. Le prix moyen pour 1917 a été de 11 cents la livre.

DIVIDENDE DECLARE

Le bureau de direction de l'Imperial Tobacco Co. of Canada, Limited, a déclaré un dividende intérimaire (No. 33) de un et demi pour cent (1½%), sur les actions ordinaires de la Compagnie, distribuable, le 27 juin, 1919.

(A suivre page 60)

LISTE DE PRIX DES TABACS LEMESURIER

Tabacs Domestiques (coupés)

	Prix
Pionier, 1/12, boîtes de 5 et 10 livres, à	$1.02
Papineau, 1/12, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.02
Parfum d'Italie, 1/12, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.02
Le Huron, 1/12, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.02
Quesnel, 1/14, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.20
Canada's Delight, 1/6, boîtes de 10 livres, à	1.25
Canada's Delight, 1 livre, boîtes de 10 livres, à	1.25
Blue Band, 1 livre, boîtes de 25 livres,	.60
Le Foyer, 1 livre, boîtes de 25 livres,	.70
Le Foyer, 1/8 livre, boîtes de 10 livres, à	.72
Petit Canadien, 1/8, boîtes de 10 livres, à	.68

Naturel, No 60

1/12, boîtes de 5 et 10 livres	$ .94
1/8, boîtes de 5 et 10 livres	.94
1/6, boîtes de 5 et 10 livres	.92
1/2, boîtes de 10 livres	.92
1 livre, boîtes de 10 livres	.90

Tabac à Cigarette

Oriental, 1/14, boîtes de 5 et 10 livres,	$1.20

	Prix
Tabacs Importés (coupés)	
Golden Seal, 1/14, boîtes de 5 et 10 livres, à	$1.15
Golden Leaf, 1/12, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.44
Fine Cut, 1/13, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.10
Tabac en Torquette à Fumer, noir	
Le Huron, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	$1.10
L. C. Spécial, 1/8, boîte de 6 et 12 livres	1.04
Army & Navy, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	1.10
A Fumer Jaune	
Le Huron, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	$1.10
Army & Navy, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	1.10
A Chiquer, noir	
Maple Leaf, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	$1.10
X X X, 1/12, boîte de 6 et 12 livres	1.02
Jaune	
Maple Leaf, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	$1.10
Tabac à Priser	
En Jarres de 5, 10 et 20 livres En Barils de 5, 10 et 20 livres	
X X, à	$ .50
Fose et Fève, à	.45

	Prix
Fève, à	.45
Rose, No 1, à	.45
Merise, à	.45
Naturel, à	.45

25 cents extra chargés pour barils ou jarres vides et sont retournables au même prix.

Liste de Prix des Tabacs Hachés

— DE —

La Cie de Tabac Montcalm,

JOLIETTE, P. Q.

15 mai 1919

Ces prix sont sujets à changements, suivant la hausse ou la baisse des prix du marché

22ième Extra en paquets de 1-14.	$1.15
en ¼ en ½ et en lb.	1.10
Quesnel en paquet de 1-14	1.05
en ¼ en ½ et en lb.	1.00
Rouge et Quesnel en pqt de 1-14.	1.00
en ⅛ en ½ et en lb.	0.95
Parfum d'Italie en pqt de 1-14.	1.05
en ¼ en ½ et en lb.	1.00
Havane doux en paquet de 1-12.	0.85
en ¼ en ½ et en lb.	0.80
Rouge en paquet de 1-12	0.85
en ¼ en ½ et en lb.	0.80
Special en paquet de 1-16, ¼, ½ et en lb.	0.65
Twists (torquettes) en 1-13	1.00
Rolls en 1-5 et en 1-8	1.00

Tous ces tabacs sont vendus strictement NET à 30 jours, ou 5% à 15 jours de la date de l'expédition. F. O. B. Joliette par Express.

Tout paquet ou boîte dont le timbre du gouvernement sera retrouvé en cas de retour de cette marchandise le coût de ce timbre sera chargé au client car il sera d'aucune valeur pour nous. Demandez nos listes de prix de tabac en feuilles et cigares.

TABAC A FUMER

PIONIER

Reconnu pour sa qualité depuis 60 ans

En vente partout

LEMESURIER TOBACCO CO.

66 à 72 Rue Saint-Valier

Québec, Qué.

TABACS—CIGARES—CIGARETTES

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, LIMITED

CIGARETTES

	Boîtes de	Prix par boîte	Prix par 1,000
Gloria en boîtes de 6	600	$6.30	$10.50
Bouquet, en boîtes de 6	600	6.30	10.50
Sweet Sixteen, en boîtes de 6	600	6.30	10.50
Derby, en boîtes de 6	600	6.48	10.80
Old Gold, en boîtes de 6	600	6.48	10.80
Guinea Gold, en boîtes de 10	500	6.15	12.30
Player's Navy Cut, en boîtes de 10	500	6.15	12.30
en boîtes de 20	500	6.15	12.30
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.62	12.30
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.23	12.30
Sweet Caporal, en boîtes de 10	500	6.15	12.30
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.62	12.30
Old Chum, en boîtes de 10	500	6.15	12.30
Gold Crest, en boîtes de 20	500	5.25	10.50
The Greys, en paquets de 20	100	1.50	15.00
en paquets de 20	500	7.50	15.00
Fatima, en paquets métalliques de 20	200	2.90	14.50
Richmond Straight Cut, No 1 — Bouts en liège ou unis, en boîtes de 10	200	3.20	16.00
en boîtes en carton de 20	200	3.20	16.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.80	16.00
Calabash — forme ovale, bouts en liège — en boîtes de 10	250	4.00	16.00
Cairo — avec fume-cigarettes en carton — en boîtes de 10	500	8.00	16.00
Zola — avec fume-cigarettes en carton —en boîtes de 10	250	4.00	16.00
Hassan — bouts en liège — en boîtes de 10	500	6.15	12.30
Mecca — bouts unis — en boîtes de 10	500	6.15	12.30
Nizam — bouts unis — en boîtes de 10	500	6.15	12.30
Nizam — bouts en liège — en boîtes de 10	500	6.15	12.30
Hyde Park — bouts unis — en boîtes de 10	100	1.90	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Murad — bouts unis — en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Mogul — bouts unis — en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Mogul — bouts en liège — en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Dardanelles — en boîtes de 10 — bouts en liège (ovales)	250	4.75	19.00
bouts argentés (ovales)	250	4.75	19.00
bouts unis (ovales)	250	4.75	19.00
Yildiz Magnums — bouts dorés — en boîtes de 10	250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts en liège — en boîtes de 10	250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts unis — en boîtes de 10	250	7.50	30.00
Imperial Fleur — bouts dorés — en boîtes de 10	250	6.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	1.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de	100	2.50	25.00
Imperial Fleur — bouts unis — en boîtes de 10	100	2.40	24.00
Pall Mall, Originales —bouts en liège— en boîtes de 10	250	6.00	24.00
en boîtes de 20	200	4.80	24.00
en boîtes ouatées de 50	50	1.20	24.00
en boîtes ouatées de 100	100	2.40	24.00
Pall Mall, Originales — bouts unis — en boîtes plates de 10	100	2.40	24.00
en boîtes ouatées de 100	100	2.40	24.00
Pall Mall, format royal — bouts en liège — en boîtes ouatées de 10	100	3.20	32.00
en boîtes ouatées de 50	50	1.60	32.00
de 100	100	3.20	32.00
Egyptian Deities, No 3 — bouts unis — en boîtes plates de 10	100	2.40	24.00
Egyption Deities, No 3 — bouts en liège — en boîtes de 10	100	2.40	24.00
Maspero, No 22 — (ovales) — en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
No 31, (ovales) — en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Maspero, No 39, (rondes) — en boîtes de 10	100	3.20	32.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	1.60	32.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	3.20	32.00
No 41, (rondes) — en boîtes de 10	100	4.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	2.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	4.00	40.00
Three Castles — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.20	24.00
en boîtes en fer-blanc décorées de 100	100	2.40	24.00
en cartons de 10	100	2.40	24.00
Gold Flake — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.05	21.00
en paquets de 10	500	10.50	21.00
en boîtes de 10	500	10.50	21.00
Capstan, (douces) — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.05	21.00
en cartons de 10	500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	500	10.50	21.00
Capstan (moyennes) en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.05	21.00
en cartons de 10	500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	500	10.50	21.00
Wild Woodbine — en paquets de 10	500	8.00	16.00
Vafiadis (Bulak) — boîtes de 10	200	3.80	19.00
boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Otto de Rose — en boîtes de 10	500	10.50	21.00
Petits Cigares Columbia, en boîtes de 10	100	2.00	20.00
en boîtes de 10	200	4.00	20.00

Prix sujets à changements sans avis.

Toutes commandes sujettes à l'acceptation du Bureau de Montréal et aux autres prix en cours au jour de l'envoi.



Le Tabac à Chiquer "Copenhagen"

rapporte de très bons profits à des milliers de marchands.

Profitez de la même occasion pour augmenter les vôtres.

Ce tabac à chiquer, étant le plus pur, devient de plus en plus populaire.

Voyez à ce que votre stock soit toujours dans un degré correct d'humidité et ne manquez pas l'occasion d'en pousser la vente.

VENDU PAR TOUS LES MARCHANDS EN GROS.

PETITS CIGARES

	Boîtes de	Prix par boîte	Prix par 1,000
New Light — en paquets de 10	—200	$2.55	$12.75
Sub Rosa Cigarros —en boîtes de 10	—500	6.38	12.75
Vice Roy — en boîte de 10	—500	6.38	12.75
Le Roy—en boîtes de 10	—200	2.55	12.75
Recruits — en boîtes en bois de 50	— 50	1.00	20.00
Columbia — en boîtes de 10	—100	2.00	20.00
en boîtes de 10	—200	4.00	20.00
Bunty — en paquets de 2	—100	2.00	20.00
en paquets de 4	—100	2.00	20.00
Empire — en boîtes de 10	— 50	1.20	24.00
Royal Club — en paquets de 5	—100	2.40	24.00
Florodora — en paquets de 3	—100	2.50	25.00

TABACS A FUMER COUPES

	La livre
Seal of North Carolina —	
boîtes en fer-blanc, ½ livre	$1.65
poches 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Old chum—	
boîtes en fer-blanc ½ livre	1.50
boîtes en fer-blanc 1 livre, cartons de 3 livres	1.50
paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
sacs 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Puritan Cut Plug—	
boîtes en fer-blanc ½ livre	1.50
Meerschaum—	
paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
poches 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
boîtes en fer-blanc ½ livre, cartons de 3 livres	1.50
Bull Durham—	
sacs 1/9, cartons de 5 livres	1.80
sacs 1/15, cartons de 5 livres	1.80
Unique—	
paquets 1/15, boîtes de 5 livres	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20
paquets ½ livre, boîtes de 5 livres	1.20
Duke's Mixture (Granulated)—	
sacs 1/13, cartons de 5 livres	1.60
Pure Perique—	
boîtes en fer-blanc ¼ livre	2.60
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.60
Repeater—	
paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc 1/9, boîtes de 2 livres	1.75
boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 2 livres	1.50
Snap—	
paquets 1/13, boîtes de 2 liv.	1.05
Old Virginia—	
boîtes en fer-blanc ½ livre	1.30
paquets 1/15, boîtes de 5 liv.	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20
paquets ½ livre, boîtes de 5 livres	1.20
Social Mixture—	
paquets 1/12, boîtes de 2 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc ½ livre	1.50
Red Mixture—	
paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
St-Léger (Sliced)—	
boîtes en fer-blanc 1/8, carton 1 livre	1.85
Calabash Mixture— en cartons de 2 livres.	
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.15
boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15
1/9 livre (empaqueté en feuilles métalliques)	2.15
Piccadilly London Smoking Mixture— en cartons de 2 livres.	
paquets 1/9 livre, en feuillets métalliques	2.15
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.15
Coronet Smoking Mixture— en cartons de 2 livres.	
boîtes en fer-blanc 1/5 livres	2.15
boîtes en fer-blanc 1/9 livre	2.15
West End Mixture— en cartons de 2 livres.	
boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15

TABACS A CIGARETTES

	La livre
B. C. No 1—paquets 1/15, boîtes de 2 livres	$1.80
Southern Straight Cut—paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Sweet Caporal — paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Ali-Baba—paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Tono Sama—boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 2 livres	1.50

TABAC COUPE

Brahadi's Celebrated Mild and Best No 1, Guard's Mixture

	La livre
boîtes en fer-blanc 1/8 livre	$2.40
boîtes en fer-blanc 1/4 livre	2.40
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.40
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.40

Brahadi's old Leaf No 2, Guard's Mixture

boîtes en fer-blanc 1/8 livre	$2.00
boîtes en fer-blanc ¼ livre	2.00
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.00
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.00

TABACS IMPORTES A FUMER DE WILLS

	La livre
Capstan Mixture	$2.55
Capstan Navy Cut	2.55
Traveller	2.55
Westward Ho Mixture	2.35
Ocean Mixture	2.25
Black Cut Cavendish	2.35
Gold Flake	2.55
Liverpool Irish Twist	1.85
Superfine Shag	2.35
Old Friend Shag	2.35
Sweet Chestnut	2.85

TABAC A CIGARETTES DE WILLS

	La livre
Three Castles	$2.65

TABAC A FUMER PLAYER

	La livre
Navy Cut	$2.55

TABACS IMPORTES

	La livre
Navy Mixture	$2.55

TABACS A CIGARETTES PLAYER

Navy Cut	$2.55

TABAC A FUMER DE RICHMOND CAVENDISH

Pioneer	$2.55

TABACS A FUMER DE LAMBERT & BUTLER

Lob Cabin	$2.55
Viking	2.55
Warlock	2.35
Varsity Mixture	2.65
Garrick Mixture	2.85
Frontier Mixture	2.55
Waverly Mixture	2.45
May Blossom	2.55

TABAC DE MACDONALD

Cut Golden Bar	$2.65

TABAC A FUMER DE F. & J. SMITH

Glasgow Mixture	$2.55

TABAC A FUMER DE J. & F. BELL

Three Nuns	$2.85

TABAC D'OGDEN

St. Bruno	$2.55
St. Julien	2.35

TABACS A FUMER DE LA CIE WESTMINSTER

(en cartons de 1 livre)

Westminster Sliced Plug	$2.55

TABACS A FUMER AMERICAINS

	La livre
Pride of Virginia	$2.20
Old English Curve Cut	2.35
Peerless	1.75
Union Leader	1.60
Tuxedo Granulated Plug	1.95
Velvet	1.75
Lucky Strike	2.35
Lucky Strike (Roll Cut)	2.35
Mayo's Cut Plug	1.65
Rose Leaf (Fine Cut Chewing)	2.10
Westover (Plug)	1.70

TABACS AMERICAINS EN PALETTE, A CHIQUER

	La livre
Battle Axe	$1.85
Piper Heldsieck	1.85
Horseshoe	1.65
Star	1.60
Spear Head	1.65
Climax	1.65

TABAC A PRISER

National Tobacco Co., Limited

	La livre
Copenhague, par douzaine de boîtes	$1.40
Horseshoe, par douzaine de boîtes	1.40

TABAC COUPE

	La livre
Forest and Stream	$1.44
Great West	1.12
Master Workman	1.12

TABAC A CHIQUER NOIR

	La livre
Black Watch	$1.20
Club	1.00
Currency	1.00
Currency (Bars)	1.00
Old Fox (Plug 2 x 3)	1.00

TRESSES

Favorite	$1.15
MicMac	1.15

TABAC A CHIQUER CLAIR

	La livre
Bobs	$1.00
Empire Navy (Bars)	1.25
Old Kentucky (Bars)	1.25
Pay Roll	1.25
Pay Roll (Bars)	1.25
Stag (Bars)	1.08
Walnut	1.25

TABAC A FUMER CLAIR

Derby	$1.08
Fire Chief	1.00
Master Workman (Bars)	1.20
Old Virginia	1.50
Pedro (2 cuts to the plug)	1.20
Rosebud (Bars)	1.15
Rosebud	.97

TABAC A FUMER NOIR

B.L.	$1.18
Shamrock	1.08

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA,

Du 23 au 28 juin 1919

Testament—Mme Sévérine Girouard à Jos. Gagnon, ½ ind. 4 p. 607, Warwick.

Testament—Mme Alphonsine Plante à Adélard Hamel, ½ ind. 53-54, War. et p. 244, Tingwick.

Vente—Wilfrid L'Heureux à Raoul Charest, p. 94-95, Tingwick, $4,500, $2,000 a/c.

Obligation—Pierre Desfossés à Bernard Charest, 562, Warwick, $1,500.

Donation—J. B. Laroche et ux. à Alcide Laroche, 6, Tingwick.

Vente—Désiré Martel à Xiste Martel, ½ n. e. 740, Warwick, $2,700, $500 a/c.

Obligation—Xiste Martel à Nap. Poisson, $740, Warwick, $500.

Transport—Germain Béliveau à J. Emile Tessier, sur Nap Paré, $300.

Vente—Pierre Catin à Adélard Charest, p. 145, Warwick, $1,350, payées.

Obligation—Joseph Laroche à Louis Langlois, 303 et 405 Warwick, $800.

Obligation—Emile Laroche à Bernard Laroche, 7, Tingwick, $925.

Obligation—Adélard Tousignan à Adélard Charest, 366 375-376, Warwick, $1,500.

Obligation—Albert Sévigny à Joseph Croteau, 328-328-324 Warwick, $3,500.

Vente—Célestin Martel à Edmond Lamie, 79, Warwick $2,800, payées.

Vente—Alphonse Fréchette à Charles Carignan, p 60, Princeville, $700, $100 a/c.

Vente—Jos. St-Pierre à Arthur St-Pierre, p. 11b et 11c, 12e rg, Stanfold, $400 payées.

Titre—Shérif D. A. à Eug. Fournier, 81, 80, 79 de 369, Ste-Victoire, $106 payées.

Testament—Edouard Vallière à Mme Odile Lemieux, ½ ind. 263, Arthabaskaville.

Obligation—Zéphirin Roberge à Venant Rheault, p. 265, Arthabaskaville, $3,000.

Transport—Edouard Couture à Jos. Béland sur Réza Bellefeuille, $900.

Vente—Georges Poisson à Jeffrey Nault, 90 p. 89, St-Paul, $3,000, $1.50 a/c.

Rétrocession—Jos. Hébert à Paul Tourigny, p. 400 p. 453, Ste-Victoire.

Vente—Noé Roux à Ulric Légaré, 52 p. 41 et 51, Princeville, $4,000, $1,000 a/c.

Testament—Adolphe Boisvert à Mme Evélina Roux, 129, Sainte-Victoire.

Vente—Henry Hamel à Adélard Hamel, p.s.e. 1030 et 1031, Tingwick, $2,000, $1,200 a/c.

Vente—Jos. Lamontagne à Jos. Bérubé, 24c et autres, 12e rg, Blandford, $3,000, $100 a/c.

Obligation—Fortunat Montreuil à J. A. Savoie, p. 4b., 1er rg, Stanfold, $650.

Obligation—Léonard Nadeau à Cléophas Faucher, p.e. 4e, 2e rg. Stanfold, $650.

Vente—Amédée Goyette à Louis Paquette, p. 4b, 1er rg. Stanfold, $1,350, $200 a/c.

Vente—Jos. Bérubé à Mme Marie Morin, 24c, et autres, Blandford, $5,400, dues.

Vente—Azade Provencher à Amable Pelletier, p. 10, 3e rg, Stanfold, $1,000, $100 a/c.

Vente—Arthur Pelletier à Anselme Rouiller, 5, 2e rg, Stanfold, $2,000, $700 a/c.

Testament—Mme Héloise Plante à Jos. Lefebvre, ½ ind. 960-960a, Warwick.

Mariage—Godfroy Labbé et Mme Anna St-Cyr, communauté de biens.

Testament—Mme Victoria Théroux à Adélard Joyal, 23, Bulstrode et autres.

Mariage—Pierre Geo. Valois et Mlle M. Ida Marcoux, séparation de biens.

Mariage—Jos. Girouard et Mlle Albertine Vachon, communauté de biens.

Cession—Mme Victoria Leahy à Paul Lemieux, p. 495, Ste-Victoire.

Mariage—Wilfrid Lavertu et Mlle Juliette Béliveau, communauté de biens.

Vente—Fabrique St-Valère à Zoël Hébert, p. 617, Bulstrode, $250 payées.

Obligation—Edmond Pellerin à Louis Normand, 163, St-Paul, $1,500.

Transport—Aimé Plante à Irénée Bergeron sur Hormisdas Comtois, $400.

Transport—Le même au même sur Joseph Leblanc, $300.

Testament—Eugène Pellerin à Mme Emma Gamache et al. aucun immeuble.

Vente—Wilfrid Brûlé à Benjamin Leclaire, p. 444 et 553, Bulstrode, $4,050, $2,800 a/c.

Obligation—Benjamin Leclaire à Mme Alphonsine Fréchette, $1,000, aff. le même imm.

Vente—Narcisse Hémond à Nemrod Auger, $1,300, payées.

Mariage—Conrad Rheault et Mlle Auréa Provencher, communauté de biens.

Vente—Naz. Cantin et al. à Théophile H. Cantin, p. 504, Tingwick, $2,000 payées.

Décl. de décès—Zéphirin Martel à Hormisdas Martel et al. p. 643, Warwick.

Testament—Anthime Vallée à Célina Vallée et al. 5h. 11e rg, Blandford.

Mariage—Josaphat Nault et Mlle Anna Bella Boucher, séparation de biens.

Vente—Joseph Blais à Adjutor Dumont, 41-60, Bulstrode, $1,800, $500 a/c.

Donation—Lauzophe Nault, enreg. à Josaphat Nault, ½ n. 41-86, Bulstrode.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 28 JUIN 1919 ARTHABASKA

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Joseph Lessard vs Black Lake Asbestos & Chrome Co., Black Lake, $1,920. Accident de travail.

Dlle Ilda St-Pierre vs Omer Perreault de Stanfold, $600.00.

Massey-Harris Co. Ltd., Elie Boisvert de South Durham, $110.98.

Dame Violet Cox vs Cléophas Martineau de Ste-Agathe de Lotbinière. Bornage et dommages, $445.00.

F. Massicotte vs A. Grondin et Dame Adèle Landry de Thetford, $445.00.

Dame Sarah McKeage vs Joseph McKeage du canton de Tingwick, 2ème classe.

Zaccharie Lemire vs Henri Lemire de Montréal, $1,548.00.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

J. B. Blais, Enrg., vs J. H. Habel de Victoriaville, $4.73

Léonidas Dussault vs J. Ernest Houle, de Victoriaville, $31.50.

La Fonderie de Victoriaville vs Ant. Mercier, de Wotton, $50.00.

Ovila Beauchemin vs Géd. Poirier, de St-Louis de Blandford, $39.60.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Cie Industrie Cantin vs Ferdinand Barbe, de Ste-Scholastique. Jugement contre défendeur pour $420.00.

L. I. Fréchette vs J. C. Bergeron, de Makamick. Jugement contre défendeur pour $688.88.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

La Manufacture de Chaises de Stanfold vs Chs. Ed. Fortin, de Louiseville. Jugement contre défendeur pour $25.28

BUREAU D'ENREGISTREMENT CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES.

Semaine du 23 au 30 juin

Vente—J. H. Dansereau à The Three Rivers Lumber Co.

Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. J. E. Hétu

Vente—Hormisdas Carignan à Dame J. A. Charbonneau

Obligation—Edmond Bellefeuille à Caisse Populaire Trois-Rivières.

Obligation—Dame E. N. Beaudry à Caisse Populaire Trois-Rivières.

Obligation—J. Arthur Lemieux à Caisse Populaire Trois-Rivières.

Quittance—Hubert Courteau à Edmond Bellefeuille.

Vente—The Shaw. W. & P. Co. à Pierre Weber.

Vente—A. E. Guillemette à Arthur Bruneau.

Déclaration sociale—Legaré Automobile of Three Rivers Limited.

Vente—Moïse Vincent à Désiré Déchêne.

Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. François Houle.

Vente—J. O. H. Ricard à Emile Allard.
Quittance—Wilfrid Caron à Godmer Gélinas.
Vente—Vve Grégoire Bourassa à Donat Giguère.
Quittance—Ephrem et Désiré Villemure à B. J. Guérin.
Vente—Joseph Lessard à Ludger Matteau.
Vente—The Lanctôt Realty Co. à Alphonse Germain.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Gaspard Lanctôt.
Vente—L. Théophile Jourdain à J. L. Sanschagrin.
Vente—Gélinas et Jourdain à J. L. Sanschagrin.
Donation—Denis Gélinas à Hervé Houle & ux.
Obligation—Mathias Ricard à Jean Côté.
Obligation—F. X. Vanasse à Vve Adolphe Garneau.
Quittance—Victoria Ayotte à Succ. Edwidge Béland.
Quittance—Succ. H. Therrien à Adélard Lambert.
Quittance—Succ. Harline Cloutier à Arthur Dufresne.
Transport—Cie des Terrains Shaw. Falls à Jos. D. Brière.
Vente—Edmond Vachon à Edmond Milette.
Vente—Arthur Dargis à George Dumaine.
Vente—Cie des Terrains Shaw. Falls à Olivier Bellemare.
Vente—Joseph Tremblay à Odilon et Jos. Brodeur.
Vente—Chs. Ed. Charette à Victor Lessard.
Vente—Thomas Fredette à David Dureau.
Vente—Cie des Terrains Shaw. Falls à Athanase Riopel.
Vente—David Morais à Wilfrid Lafrenière.
Vente—Wellie Larose à Nestor Demoors.
Vente—Majorique Boisvert à Ephrem Hamel.
Quittance—Edouard Lafrenière à Henry Déziel.
Quittance—Josephat Auger à Albert Fournier.
Quittance—Adélard Milette à Victor Déchène.
Quittance—A. E. Gillemette à Frs. der Kinderen.
Quittance—Georges Levasseur à Joseph Perron.
Quittance—Albert Vincent à Thomas Fredette.
Quittance—Pierre Boisvert à Thomas Marcouiller.
Quittance—Albert Gigaire à Philias Déry.
Quittance—Thomas Marcouiller à Sam. St-Arnaud.
Déclaration sociale—Désilets et Désilets.
Vente—Jos. Lahaie à Wellie Ricard.
Obligation—J. W. Lemay à Laura Juineau.
Obligation—J. T. Lévesque à G. A. Ferron.
Vente—Jos. Gervais à Joseph Rathier.
Quittance—Vve Jos. Rabouin à Arthur Ferron.
Quittance—Dame W. Paquet à Jos. Gervais.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Pierre Allard.
Transport—Hormisdas Lemay à Hector Lemay.
Main-levée—Léandre Langevin à Bureau et Panneton.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Rose Anna Ferron.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Eugénie Boucher.
Vente—Arsène Houle à Hormisdas Gélinas.
Vente—Victor Bourassa à Zéphir Bordeleau.
Quittance—Ephrem Villemure à Victor Bourassa.
Cession—Gaspard Lafrenière et al., à J. E. Lafrenière et al.
Déclaration sociale—J. R. I. Lafrenière enregistré.
Vente—Louis Roy à Oscar Roy.
Vente—Philippe Belleville à William Mongrain.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Léon G. Balcer.
Donation—Frédéric Boisvert & ux., à Dionis Boisvert.
Vente—Dionis Boisvert à Cléophas Boisvert.
Vente—Adélard Doucet à Donat Blais.
Obligation—Vve Maxime Boisvert à Jacques Bourassa.
Vente—B. J. Gérin à Vve Wilfrid Paquet.
Vente—Grand'Mère Land Co. à H. M. St-Cyr
Quittance—Edouard Grenier à Rémi Hérard.
Quittance—Chs Ed. Grenier à Narcisse Trahan.
Quittance—Ths. Marcouiller et ux., à Narcisse Trahan.
Vente—Tancrède Lemire à Odile Côté.
Vente—Edmond Girard à Edmond Drouin.

CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 23 au 30 Juin

JUGEMENTS—COUR DE CIRCUIT

Daly et Morin vs J. B. White, $60.19.
Joseph E. Lacoursière vs Albert Guénard, $45.00.
Gilbert Lambert vs Philippe Paquette, $23.00.
J. R. Denis et Frère vs Joseph Paul, $32.48.
Joseph Corbin vs Octave Milot, $16.75.
J. S. Rivard et Cie vs Louis Landry, $75.00.
J. M. Beaudoin Ltée vs Freddy Frenette et al., $65.12.
J. A. Lemire vs Arthur René, $11.65.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

G. Jos. Bouchard vs Commissaires d'Ecoles, Vaudreuil, $171.
Cité de Verdun vs Oswald Woodall, Verdun, $204.
J. A. Dubois vs H. L. McDougall, Dorval, $185.
Geo. Archambault vs W. Alfred Thessereault, Lachine, $2,500.
Crédit Montréalais Ltée vs Alfred Laurier, Montréal, Jos. Beaudoin, St-Gérard Magella, $802.
J. E. Isabelle vs Gervais Cousineau, St-Laurent, 4ème classe.
J. E. Labrecque vs P. E. Déry, Montréal, $587.
Alex. Orsali vs Saules & Mary Fazzi, Montréal, 1ère classe.
J. O. Bastien vs Lucien Boucher, Montréal, $100.
Eliz. Faulkner vs Mutual Life & Citizens Ass. Co., Ltd., $11.
Alex. Orsali vs Geo. Bherer, Montréal, 1ère classe.
F. P. Weaver Coal Co., Ltd. vs St. Denis Coal & Cartage Co., Ltd., $1,018.
G. Caffafi vs C. P. R., Montréal, $225.
Ls St-Hilaire vs Michael Connolly, Montréal, $116.
Nap. Laverdure vs Corp. Ville Montréal-Nord, Montréal, $8,035.
J. G. Dupont vs Erélia Duclos, Mme Léonce Plante, Montréal, $533.
Banque d'Hochelaga vs L. J. Marchand, Montréal, $5,797.
P. A. Desgroseilliers vs Jos. Miller, Montréal, $135.
L. Dussault vs Ingersoll Packing Co., Ltd., Montréal, $208.
J .O. Renaud vs J. David, St-Léonard de Pointe-aux-Trembles, $300.
C. P. R. vs Emile Labelle, Montréal, $624.
Gunn, Langlois Co., Ltd. vs F. X. St-Denis, Paul St-Denis, Montréal, $1,060.
E. J. Quinn vs Geoffrey Porteous, Montréal, $178.
P. Guilmette vs Eusèbe Gagnon, Montréal, $185.
Geo. C. Turstall vs E. C. Howard, Montréal, $130.
N. Ouellette vs A. Gravel, Montréal, $658.
Beaudoin Ltée vs W. A. Dauce, Montréal, $1,979.
Cité de Verdun vs F. X. Crevier, Montréal, $320.
Lavallée, Desmarais & DeSerres vs Cyprien Mailhot, Montréal, $116.
Mme Emile Fernet vs Henri Foucreau, Montréal, $1,000.
Evélina Perras Turcotte vs Anastase Gariépy, Montréal, $272.
W. Décarie vs Alfred Ladouceur, Montréal, $261.
E. Vanier vs Raoul Billy Bélair, Montréal, $103.
Fontaine & Desjarlais vs Aldéric Beauchamp, Armandine Beauchamp, Mme Albert Dyotte, Montréal, $177.
L. Demico vs Can. Rolling Mills Co., Ltd., Motnréal, $200.
J. Krowsky vs G. T. R., Montréal, $1,030.
Eva Laurier vs Wm. Albert L'Heureux alias Learo, Montréal, 1ère classe.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Mlle L. Giguère vs J. P. Parker, $30.
J. M. Aird vs J. Fréchette, $35.
Mme S. Gratton vs A. Tremblay, $30.
T. Chauvier vs J. H. Hague, $96.
H. A. Béique vs X. Thouin, $54.
C. A. Archambault vs E. Barbarie, $22.
J. A. Labrecque vs Jos. Tremblay, $90.
Montreal Litho. Co., Ltd. vs St-Denis Amusement Co., $89.
E. Brazeau vs E. Benoit, $39.
L. Bibeau vs Jos. Couture, $20.
A. Thomas vs Ls Marsolais dit Lemire, $32.
R. Dubois vs Alex. Rollin, $55.
D. Bachand vs D. Poulos, $28.
W. B. Dufort vs D. Haddad, $85.
Beaudoin Ltée vs Vve L. Brodie, $37.
M. L. Langevin vs C. A. Landry, $35.
P. Leduc et al. vs W. A. Learo, $58.
H. Falardeau vs Pierre Baril, $21.
C. Dessaulles ès-qual. vs Ulric Bouchard, $28.
A. Stockman vs Henri Girard, $25.
J. Broderick vs Louise Burke, $30.
J. N. Boulet vs E. P. Matte, $76.
D. Lachaine vs Vve J. Vincent, $14.
H. Levine vs Jos. Widomos, $11.
V. Lincourt vs Alphonse Blais, $42.
U. Gagné vs Hubert Malo, $85.
J. Tisner et al. vs A. Carsley, $76.
R. Tougas vs Conrad Denis, $32.
Garmaise Inc. vs C. alias Jos. Gagnon, $26.
M. L., H. & P. Co. vs Alphonse Vallière, $25.
M. L., H. & P. Co. vs Wm. Kennedy, $12.
P. A. Desgroseilliers vs T. Beaulieu, $41.
S. Miller & Co. vs Ed. Ouellette, $23.
S. Miller vs Hector Brunet, $13.
J. Routtenberg et al. vs Pierre Dubois, $20.
A. Pichet vs Elz. Benoit, $61.

Débouchés commerciaux pour les produits canadiens

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1205. Accessoires électriques pour automobiles — Une maison de Glasgow aimerait à communiquer avec des exportateurs d'accumulateurs et d'appareils d'éclairage pour automobiles.

1206. Appareils électriques pour la cuisine — Une maison de Glasgow s'intéresse à ces articles ainsi qu'aux petits poêles électriques.

1207. Articles émaillés — Une maison de Glasgow aimerait à entrer en relations avec des exportateurs canadiens.

1208. Pupîtres avec dessus à rideaux — Une maison de Glasgow aimerait à entrer en communication avec des exportateurs de pupîtres avec dessus à rideaux (roll-top).

1209. Conserves de fruits — Un importateur de Glasgow aimerait à correspondre avec des exportateurs de conserves de fruits.

1210. Farine d'avoine — Une maison de Glasgow aimerait à communiquer avec des exportateurs de farine d'avoine.

1211. Orge perlé et orge mondé — Une maison de Glasgow désirerait communiquer avec des exportateurs canadiens.

1212. Minotiers de blé de printemps et d'hiver — Une maison de Glasgow aimerait à correspondre avec des exportateurs canadiens dans le but de faire des affaires dès que les conditions le permettront.

1213. Clous de broche, écrous et boulons — Une maison de Glasgow aimerait à entrer en relations avec des exportateurs de ces articles.

1214. Instruments de musique — Une maison de Glasgow aimerait à correspondre avec des exportateurs d'instruments de musique.

1215. Clous de broche — Une maison de Glasgow demande des offres de clous de broche en lots de 20 à 50 tonnes.

1216. Quincaillerie de rembourreurs — Une maison de Glasgow aimerait à communiquer avec des exportateurs de sommiers, quincaillerie, etc.

1217. Moulures de câdres — Une maison de Glasgow aimerait à entrer en relations avec des exportateurs de moulures en chêne pour câdres ou des cubes pour moulures.

1218. Bonbons — Une maison de Glasgow aimerait à recevoir des offres de chocolats,, caramels, gommes, fondants à la crème, fondants à la noix de coco, caramels à la noix de coco, bonbons, etc. Elle accepterait une agence.

1219. Moteurs de marine — Une maison de Glasgow aimerait à entrer en relations avec des exportateurs de moteurs de marine de 6 à 10 forces.

1220. Spécialités et nouveautés pour sauver du travail à la maison ainsi que des articles en bois pour la maison. — Une maison de Glasgow aimerait à correspondre avec des exportateurs.

1221. Fruits frais, séchés et en conserves; farine, sucre, etc. — Un agent à commission en Norvège désire entrer en relations avec des exportateurs canadiens de fruits frais, fruits séchés et fruits en conserves, farine, sucre, etc.

1222. Plumes — Une maison anglaise désirerait acheter de grandes quantités de plumes de volailles, de canards et d'oies pour literie. Elle voudrait se procurer des approvisionnements au Canada. Si nécessaire, elle serait prête à envoyer un agent acheteur au Canada.

1223. Agences — Un marchand de Palerme, Italie, aimerait à avoir l'agence exclusive en Sicile pour les manufacturiers canadiens des articles suivants: gélatine en feuille, papier, carbone, matériels à écriture, parfums, peignes, rasors et articles de coiffeur, cirages à chaussures et bottes en caoutchouc, et autres articles de nature semblable.

1224. Oeufs — Une maison de provisions du Yorkshire aimerait à communiquer avec des exportateurs canadiens d'oeufs.

1228. Savon — Une maison de gros de Terre-Neuve est prête à représenter un manufacturier canadien de savon de toilette de haute qualité et autres savons.

1229. Meubles de bureau et de ménage — Une maison de Liverpool aimerait à communiquer avec des exportateurs canadiens.

1231. Sirop d'érable — Une maison de Liverpool aimerait à correspondre avec des exportateurs.

1230. Pianos — Une maison de Leeds est actuellement sur le marché pour des pianos.

1233. Pupîtres à dessus à rideaux et meubles de bureau — Un importateur de Liverpool aimerait à entrer en relations avec des exportateurs canadiens.

1234. Cobalt — Une maison de Liverpool est intéressée dans le cobalt, manufacturier canadien de farine.

1226. Lait — Une maison de gros de St-Jean aimerait à correspondre avec des manufacturiers canadiens de lait évaporé et condensé qui voudraient avoir un bon représentant à Terre Neuve.

1227. Foin, avoine, etc. — Des vendeurs directs de foin, avoine, farine de maïs, nourritures à animaux, riz, pois (ronds et cassés), fèves, viandes en boîtes et fruits en conserves pourraient communiquer avec une importante maison de gros de St-Jean, Terre-Neuve.

1235. Fibre d'amiante — Une maison de Liverpool aimerait à avoir des renseignements au sujet de la fibre d'amiante.

1236. Articles de ménage en bois — Une maison de Liverpool aimerait à recevoir des offres d'articles de ménage en bois.

1237. Manches à balai, chevilles en noyer — Une maison de Liverpool aimerait à avoir des offres d'exportateurs canadiens.

1238. Articles émaillés et en aluminium — Une maison de Liverpool demande des renseignements au sujet de l'exportation canadienne.

1239. Manches de hache, de marteau, de pique et de balai — Une maison de Liverpool aimerait à communiquer avec des exportateurs canadiens.

1240. Fourches à foin, rateaux, etc. — Une maison de Liverpool s'intéresse à l'importation de ces articles.

1241. Articles de ménage en bois, planches à laver, etc. — Une maison de Liverpool aimerait à communiquer avec des exportateurs canadiens.

1242. Seaux à incendie et cuvettes à blanchissage — Une maison de Liverpool aimerait à correspondre avec des exportateurs canadiens.

1243. Tondeuses de pelouse — Une maison de Liverpool aimerait à entrer en relations avec des exportateurs de tondeuses de pelouse.

1244. Poignées de boîtes — Une maison de Liverpool s'intéresse aux poignées de boîtes.

1245. Madriers d'échafaudage en épinette — Un courtier de Liverpool aimerait à correspondre avec des usines en position de fournir des madriers de 12 à 14 pieds de longs, d'une largeur moyenne de 10 pouces.

1246. Planches d'épinette — Un courtier de Liverpool aimerait à correspondre avec des propriétaires de moulins en position de lui offrir des planches d'épinette de 3 pouces par 5 pouces, 6 pouces, 7 pouches, 8 pouces, 9 pouces et 10 pouces de large et 10 pieds et plus de long.

1247. Papier — Une maison de manufacturiers de papiers à tapisser de Londres, désire importer du Canada du Long Elephant (doublures) du papier à dessin (kraft) à cartouche et à tracer (tracing), semblable aux échantillons que l'on peut voir au Bureau des Recherches Commerciales du Ministère du Travail et du Commerce, à Ottawa. Cette maison désire non seulement recevoir des offres directes d'usines canadiennes pour répondre à ses besoins, mais elle aimerait à négocier avec des manufacturiers qui ne sont pas encore directement représentés dans le Royaume-Uni, en vue d'étudier leurs échantillons et leurs prix, et s'ils sont trouvés convenables, arrangements pourraient être pris pour la vente exclusive dans le Royaume-Uni. Cette maison se propose d'acheter à son propre compte et de tenir certains stocks à Londres et en même temps de placer des commandes à commission. Excellentes références canadiennes fournies. Un représentant de la maison visitera le Canada cet automne et il pourrait conduire personnellement des négociations si la chose est nécessaire.

1248. Outils et manches d'outils — Un agent qui représentait avant la guerre une maison américaine vendant des outils et des manches d'outils dans le Royaume-Uni, venant d'être licencié de l'armée, désire reprendre son commerce et il aimerait à représenter une maison canadienne plutôt qu'une maison américaine.

1249. Oeufs — Une maison d'importation de Lyon, France, aimerait à correspondre avec des exportateurs d'oeufs canadiens.

1250. Articles en bois, moulures pour cadres, etc. — Une compagnie de Londres pouvant placer de grosses commandes, désire entrer en relations avec des manufacturiers canadiens de chevilles, rouleaux de calandre, petits objets faits au tour, y compris des poignées, fuseaux, etc., ainsi que des moulures en relief pour cadres.

LA CONSTRUCTION

BRISTOL, Qué.

Eglise de $25,000, pour la congrégation presbytérienne. Des soumissions ont été demandées par M. Alex. McLeod, Bristol.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence et logements de $6,000, sur la route nationale, pour Majoric Arcand. Le bois et la toiture ne sont pas encore achetés. Le propriétaire occupera un logement et louera les autres.

Résidence et logement de $5,000, sur la route nationale pour Wilfrid St-Arnault. Le propriétaire occupera un logement et louera les autres.

Résidence de $6,000 sur la route nationale, pour N. Bellefeuille. Le bois, la plomberie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Bungalow de $4,000 sur la route nationale, pour Alexandre Dich. Le bois, la toiture, la plomberie et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Résidence de $8,000, sur la route nationale, pour Emile Beaumier. Le propriétaire veut des prix pour 50,000 briques, du bois, une toiture, une fournaise, de la plomberie et de la quincaillerie. Cette résidence sera louée.

Bungalow de $4,000, pour J. A. Roy. La plomberie, les garnitures intérieures et la plomberie ne sont pas encore achetées.

Résidence de $6,000, sur la rue St-Maurice, pour Prima Boischer. La quincaillerie n'est pas encore achetée. Le propriétaire l'occupera.

Académie de $70,000, dont les plans sont actuellement en préparation pour le compte de la Commission des Ecoles Catholiques du Cap de la Madeleine. Sec.-trés., J. Bourque. Cette académie sera à 3 étages, 108 x 60, contiendra 6 salles de classe et une salle de récréation, logements privés pour les professeurs. Des soumissions seront demandées vers le 2 juillet .

Logements de $5,000, pour Wilfred Sauvageau. La plomberie, la toiture, la plomberie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Bungalow de $4,000, au Pont St-Maurice ,pour A. Daphinais. La toiture, la plomberie et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Logements de $7,000, au Pont St-Maurice, pour Donat Mongrain. La plomberie, la toiture et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Magasin et résidence de $10,000, sur la route nationale, pour Bailly Frères.

Résidence de $4,000, pour Gédéon Brousseau. La plomberie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

CHATEAU-RICHER

Résidence de T. Cauchon, détruite par le feu. Pertes de $3,000. Le propriétaire n'a pas décidé s'il doit rebâtir.

Résidence de Jos. Trudel détruite par le feu. Pertes de $4,000. Le propriétaire n'a pas encore décidé s'il doit reconstruire.

DONNACONA

Magasin et édifice à bureaux de $25,000, pour Délisle & Floyd. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec.

LACHENAIE

Réparations à la toiture de l'église de la paroisse. Les soumissions seront reçues par M. le curé, Rév. J. A. Chaussée.

LEVIS

Modifications et addition à une pharmacie, $3,000, pour Maurice Dion, rue Commerciale.

MONTREAL

3 résidences, sur l'avenue Vendôme, Notre-Dame de Grâces, pour Geo. E. Blackwell, 4184 rue Ste-Catherine Ouest. La brique, la plomberie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Garage de $1,200, sur l'avenue Summerville, pour John Murphy, 9 avenue Summerville. Le propriétaire est sur le marché pour tous les matériaux et il fera tout le travail.

2 résidences (12 plain-pieds), de $17,500, sur la rue Cadieux, pour L. Cohen & Sons, 36 rue Prince. Les garnitures intérieures, la brique et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Garage public, rues Ste-Catherine et Wood, pour la Montreal Arena Co. Des soumissions seront probablement demandées dans deux semaines.

Résidence d'été, $2,250, à Dorval, pour la Lakeshore Building Co., 364 rue Université.

Garage privé de $2,200, 158 avenue Vendôme, pour Geo. E. Blackwell, 4184 rue Ste-Catherine Ouest. Les matériaux ne sont pas encore achetés.

Modifications à une résidence, $2,000, 2585 rue Waverley, pour H. Riddell, 2585 rue Waverley. Le propriétaire fera tout le travail et achètera tous les matériaux.

Modifications à 2 magasins et résidences, $6,000, 246 rue Ste-Catherine Est, pour Reeves & Gratton, 83 rue Craig Ouest.

Cottage de $2,200, sur la rue Dufferin, pour Herbert Bray, 6187 rue Dufferin. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Eglise et presbytère d'environ $250,000, rues Joliette, Stadacona et Aylwin, pour la paroisse du Saint-Rédempteur. Architectes: Vandal et Gascon, 502 rue Ste-Catherine Est. On s'attend de commencer les travaux cette année.

2 abris de $5,300 sur l'Ile Ste-Hélène, pour le Conseil de ville.

Entrepôt frigorifique de $600,000, angle des rues Notre-Dame et Berri, pour le Place Viger Terminer Cold Storage, Ltd. Architecte: Alcide Chaussée, 72 rue Notre-Dame Ouest. 10 étages et 3 sous-sols, 180 x 83. L'architecte s'attend de pouvoir demander des soumissions vers le 14 juillet prochain.

Modifications à un édifice à bureaux, $3,500, 590 rue Ste-Catherine Ouest, pour la succession Stephens, 590 rue Ste-Catherine Ouest. Plusieurs modifications seront faites, y compris l'installation d'un ascenseur.

Garage public de $6,000, sur la rue Dowd, pour E. Maxwell et L. Wall, 360 carré du Beaver Hall. Tout le travail sera fait à la journée et l'on achètera tous les matériaux.

Réparations et extension à un magasin, $3,000, 2191 rue Notre-Dame Ouest, pour L. P. Pelletier, c/o de l'architecte J. O. Turgeon, 55 rue St-François-Xavier. Travail à la journée, et l'on achètera tous les matériaux.

4 résidences de $5,500 chacune, sur l'avenue Northcliffe, Notre-Dame de Grâces, pour la Federal Construction Co., 329 rue Ontario. Gérant: J. B. Baillargeon.

Edifice "Plateau", pour la Cie du Téléphone Bell, rue Ontario et St-Urbain. Les travaux de finition doivent commencés vu que les contrats seront accordés bientôt.

Modifications et additions à une résidence, environ $7,000, sur le chemin de la Côte-des-Neiges, pour R. E. Thorne, 305 chemin de la Côte-des-Neiges.

Résidence de $5,000, 74 rue Mance, pour A. H. Manningham, 74 rue Mance.

Résidence et magasin de $8,500, sur la rue Sherbrooke Ouest, Notre-Dame de Grâces, pour J. H. Gagné, 252 avenue Marcil.

Entrepôt frigorifique de $1,000,000, sur le port, pour le compte des Commissaires Hâvre, du gouvernement fédéral. On s'attend de commencer l'exécution de ce projet dans un avenir très rapproché.

Résidence semi-détachée de $6,500, sur la rue Durocher, pour A. A. Hodgson, 314 avenue des Pins Ouest. La brique et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Moulin à cie, sur la rue Beaufort, pour J. & W. Duncan, Ltd., 1801 rue Ontario Est. Les propriétaires ont demandé au Conseil de ville l'autorisation d'ériger ce moulin à scie.

Minoteries et entrepôts pour la farine, de $160,000, sur la rue St-Ambroise, pour la Dominion Flour Mills, 302 rue St-Ambroise.

2 résidences semi-détachées, $15,000, sur l'avenue Strathern, Montréal-Ouest, pour Thos. Hall, 14 rue des Jurés.

Extension au club house, $5,000, sur le chemin de la Côte-des-Neiges pour le Montreal Indoor Tennis Club, Côte-des-Neiges.

Bungalow de $25,000, à la Pointe-aux-Trembles, pour Albert Hudon, Pointe-aux-Trembles.

Garage public de $3,500, angle des rues Chambly et de Beaujeu, pour Joseph Dufresne, Joliette. Le propriétaire achètera tous les matériaux.

2 serres de $3,500, sur le chemin de la Côte-des-Neiges, pour la McKenna Ltd., 689 chemin de la Côte-des-Neiges. On achètera tous les matériaux.

Ecurie de $2,000, sur la rue Mills, pour la Ogilvie Flour Co., Ltd., Place Youville. Le travail sera fait par le personnel de la compagnie. Certains matériaux seront achetés.

QUEBEC

Addition à un magasin de nouveautés, sur la rue St-Jean, pour T. D. Dubuc, 228 rue St-Jean.

Salle paroissiale, sur la rue St-Roch, pour la paroisse St-Roch. Prés. Rév. R. Lagueive.

Magasin et entrepôt de meubles, $35,000, 10 rue St-Joseph, pour Fiset & Cie, 10 rue St-Joseph.

Résidence sur l'avenue Bourlamaque, pour Z. Rivard, 68 Crémazie.

Edifice converti en magasin et en résidence, 273 rue St-Joseph, pour Alexis Paquin, 216 rue St-François.

Fabrique de prélart de $500,000, pour la Marceau Oil Cloth Co, Promoteur: G. S. Marceau, 27 rue de l'Eglise. Architecte: Ernest Cormier, nouvel édifice Birks, Montréal.

Table Alphabétique des Annonces

Abbey Salt Co. . . . 27
American Pad 69
Anchor Cap & Closure 6
Assurance Mt-Royal. 72
Baines Ltd. 55
Baker, Walter & Cie. 14
Banque d'Hochelaga. 70
Banque Molson . . . 70
Banque Nationale . . 70
Banque Provinciale . 70
Barnett & Co. 63
Black Watch 44
British Colonial Fire Ins 72
Brandram-Henderson Couverture
Brodeur, A. 14
Brodie & Harvie. . . 14
Canada Life Assurance Co. 72
Canada Foundries. . 70
Canada Starch
Canada Steamship Lines 67
Couverture
Canadian Milk Products Co. 24
Canadian Polishes Ltd. 24
Canadian Poster . . 68
Carriage Factories. . 64
Chamberlain Medicine Co. 21
Catelli, C. H., Co., Ltée 12-13
Carnation Milk . . . 23
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce. . 72
Cie de Tabac Montcalm 47
Charron, L. E. . . . 24
Christin, J., couverture
Clark, Wm. 25
Cluett, Peabody & Co. 74
Connor & Son, J. H. 65
Connors Bros. . . . 28
Copenhagen. 49
Côté et Lapointe . . 14
Couillard, Auguste. . 72

Dominion Canners Co., Ltd. 3
Duffy, J. J., & Co. . . 23
Dunlop Tire Co. . . . 56

Eddy Co. 14

Fairbanks, N. K. . . 10
Fontaine, Henri. . . 14

Gagnon, P. A. 72
Garand, Terroux & Cie 72
Genesee Pure Food . 26
Genest & Genest . . 22
Gendron Mfg. Co. . . 69
Gillett, E. W. 28
Gonthier et Midgley. 72

Heinz 23

Imperial Tobacco . . 29

Jonas & Cie, H. . . . 20

Kellogg W. K. Cereal Co. 15
King Paper Box . . . 21

La Prévoyance . . . 72
Lea & Perrin 9
Lemesurier Tobacco 47
Leslie & Co., A.-C. . 63
Little, T. A. 25
Liverpool-Manitoba . 72
Long, R. G. 64

Matthews-Blackwell . 4
McCormick 8
Mathieu (Cie J.-L.) . 9
McArthur, A. 63
McArthur Irwing Ltd. 61
Morrissette, Nap. . . 9
Maxwells Ltd. 65
Montbriand, L.-R. . . 72
Montreal Biscuits Co. 24

National Cash Register 16
National Breweries, Ltd. . . . . 19 et 22
Nova Scotia Steel Co. 70

Old City Mfg. Co., Rgd. 11
Ottawa Paint Works, Couverture
Oval Dish Wood. . . 17

Paquet et Bonnier. . 72
Parker Broom Co. . 10
Poulin & Cie 14

Quaker Oats 7

Ramsay Paints . . . 69
Roy, Henri 24

St. William Fruit Preservers 18
Seagram, Jos. 19
Simms 63
Smalls 8
Stanway & Hutchins 19
Stauntons, Ltd. . . . 69
Steel Co. of Canada. 62
Still, J. H., Mfg. Co.. 64
Sun Life of Canada. 72

Trudel et Guillet . . 14

Wagstaffe Ltd. . . . 5
Western Ass. Co. . . 72
Williams Co., J.-H. . 65
Wisintainer & Fils. . 62

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

Baines

Il y a une bonne raison pour laquelle nos **Produits** sont en grande demande.

Nos **Bonbons** et **Sirops** ont plu au goût de millions de gens d'un océan à l'autre.

BAINES LIMITED

MONTREAL

A. W. BARNUM,
Winipeg et Vancouver

CANADA'S TRADE MARK BEST



Cherchez la Valeur

Vous trouverez le Dunlop

C'est parce qu'ils rechercheront une valeur plus grande, cette année, que les Automobilistes, en matière de parties de voitures, accepteront moins d'excuses d'infériorité des pneus. Cette attitude les conduira aux

Pneus Dunlop

"Traction", "Special,"

"Plain"

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

291-3-5 RUE CRAIG OUEST, Montréal.

La ligne Dunlop consiste en pneus de haute qualité pour Automobiles, Camions automobiles, Bicycles, Motorcycles et Voitures ; et en caoutchoucs de haute qualité, tels que Bandages, Bourrelets, Boyaux à incendie et Tuyaux en général, Manches pour Dragues, Fournitures Militaires, Nattes, Tuiles, Talons et Semelles, Ciments, Chaussures en caoutchouc, Balles de "Golf", Tampons pour fers à cheval, Produits de toutes descriptions en caoutchouc moulé, Fournitures pour les fermiers, les plombiers et les chemins de fer, Spécialités générales en Caoutchouc.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, 2 juillet 1919.

MARCHE DE MONTREAL

Quelques avances ont été faites au cours de la semaine, entre autres sur les pots à confitures dont le prix a monté de 50c la grosse pour les diverses marques. Les globes de lampe, aussi, ont monté de 10c la douzaine et cette hausse s'applique aux divers styles et marques. Les tondeuses pour chevaux de la marque Newmarket ont monté de $3.00 la paire, et les clefs (wrenches) Westcott ont également subi une hausse. Les tuyaux de poêle et les coudes ont baissé un peu. Les marchés de la jute sont très fermes. Les métaux en lingots se vendent plus librement et il y a eu une avance sur le spelter.

La température chaude a activé les ventes des articles en usage surtout à cette époque de l'année, et les congélateurs (freezers) de crème à la glace, des dimensions populaires, ont été difficiles à obtenir, tellement grande a été leur demande. Les tuyaux d'arrosage pour pelouse, les tondeuses de pelouse, les ciseaux, les arrosoirs, les râteaux de jardin et les bêches ont été vendues en quantité. Le ton du commerce est bon et les rapports reçus des marchands de gros (jobbers) sont satisfaisants. Il y aura une immense récolte de foin dans la province de Québec — l'une des plus belles que l'on ait encore eues.

LES GLOBES DE LAMPE PLUS CHERS; LES POTS A CONFITURES AUSSI

Globes de lampe, pots — Il y a eu une hausse sur les globes ou cheminées de lampe. Cette hausse s'applique au C.B. — courts et longs — ainsi que sur les Crown ou les globes très épais. L'augmentation a été de 10c la douzaine. Les prix des pots à confitures ont monté de 50c la grosse, les nouvelles cotations étant les suivantes: Crown et Imperial Gem, mesure à vin, petits, la grosse, $12; moyens, $12.50 et grands, $15.20. Les Crown, mesure impériale, se vendent respectivement: $12.50, $13.50 et $17.50, tandis que les prix des Perfect Seal sont de $13, $13.50 et $17.75 la grosse.

LES TONDEUSES POUR CHEVAUX MONTENT; LES CLEFS BAISSENT

Tondeuses, clefs (wrenches) — Des avances ont été faites sur les tondeuses pour chevaux de la marque Newmarket, qui se vendent dans le moment $3.00 la paire. Elles se vendaient $2.85. Les clefs de la marque W & B sont réduites d'environ 10 pour cent et l'on s'attend à une autre baisse ces jours-ci sur la ligne "régulière" de clefs, l'escompte sera probablement de 40 pour cent environ. D'un autre côté, les clefs Westcott ont monté, la nouvelle liste pour celles de 12 pouces étant de $15 à $18 la douzaine, et celles de 14 pouces, de $21 à $24. Les prix nets ne sont pas donnés actuellement.

L'ON N'A PAS A SE PLAINDRE DES CLOUS; LA BROCHE ACTIVE

Les clous et broches — Les marchands de gros (jobbers) reçoivent de bonnes commandes des chemins de fer de semaine en semaine par suite du fait que la construction de maisons n'est pas considérable. Des écoles et autres édifices sont érigés ici et là dans la province, et un gros tonnage de clous est vendu. Les prix pour les clous de broche ordinaires et les clous découpés restent à $4.75 le petit baril. La vente de la broche a continué d'être très active, la broche à clôture, le treillis à volailles, la clôture pour pelouse et le fil barbelé se vendant en grande quantité. La broche galvanisée polie ordinaire se vend encore $5 les 100 livres.

COUDES ET TUYAUX MOINS CHERS; LES POELES SE VENDENT BIEN

Poêles et accessoires — Il n'y a pas grand chose d'intéressant à noter sur marchés des poêles à part le fait que les commandes pour la livraison de l'automne ont été assez considérables. Il y aura probablement une revision des prix des coudes et des tuyaux de poêle, et une maison a déjà fait un léger changement dans ses cotations, qui sont pour le tuyau de 7 pouces, $22.50 les 100 longueurs, $21 pour le tuyau de 6 pouces et $2.15 et $2 la douzaine pour les tuyaux de poêle légers de 7 et 6 pouces.

LA GAZOLINE EST ACTIVE; LE PETROLE FERME

Huiles, gazoline — Il y a un an, à la même époque, il y avait une grande activité et beaucoup d'affaires à cause de la guerre. Cette dernière étant finie, les raffineurs, naturellement, ne sont pas aussi occupés qu'ils l'étaient, et il s'agit maintenant de s'occuper du commerce du pays. Actuellement, ce commerce est assez bon pour la saison et le prix reste sans changement à 33c. Le pétrole ou l'huile de charbon se vend bien de 20c à 23c le gallon.

LA JUTE PLUS CHERE; LE CORDAGE SE MAINTIENT

Cordage — Des avances très considérables ont été faites sur les prix des fibres molles sur les marchés des Etats-Unis, et le marché de la jute est très fort . Des avances seront faites avant longtemps sur les produits de cette nature. Les marchés du chanvre sont incertains, et les manufacturiers ne prévoient pas de déclins sur le câble. Il y a actuellement une demande active de la part du consommateur de câble à foin. Les prix pour le manille pur reste encore à 34c; le manille anglais est à 30c et le sisal à 27½c la livre.

BEAUCOUP DE TOLES DE VENDUES; LES IMPORTATIONS ARRIVENT

Tôles et plaques — La fermeté a été la caractéristique du marché des tôles galvanisées, et un importateur croit qu'il pourrait y avoir un affermissement de la base du prix. Des quantités considérables de tôles de la Grande-Bretagne nous arrivent et la distribution est très considérable. Les marchands de gros ou "jobbers" rapportent des ventes par lots de trois et quatre tonnes, et il y a plus d'activité que celle qu'il y avait il y a quelque temps.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

		Les 100 lbs
Calibre 10	5.25	6.25
Calibre 12	5.30	6.30
Calibre 14	5.35	6.35
Calibre 16	5.45	6.50
Calibre 18-20	6.00	6.35
Calibre 22-24	6.05	6.40
Calibre 26	6.10	6.50
Calibre 28	6.40	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	8.35	9.25
Calibre 28	8.30	8.85
Calibre 26		8.50
Calibres 22 et 24	7.70	8.35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7.50	8.35
Calibre 20	7.30	8.35

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LE MOUVEMENT DE L'ACIER ET DU FER CONTINUE

Acier et fer — Les marchands de gros font rapport d'une enquête satisfaisante pour ces produits et le marché, d'une façon générale, est stable et plutôt ferme, mais sans aucun changement de prix.

Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75
Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.18
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22

LES VENTES D'ETE DES PRODUITS DU PLOMB

Produits du plomb — La demande d'été est assez bonne pour ces lignes, bien que les quantités vendues soient limitées généralement aux besoins présents. Des changements de prix n'ont pas eu lieu, les manufacturiers croyant que cela aurait pour effet de réduire même le volume des affaires faites actuellement.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.11½
Rebuts de plomb	0.12½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.10½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.35½
Soudure, strictement, la lb.	0.31
Soudure, commerciale, la lb.	0.29
Soudure, wiping, la lb.	0.27
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.35
45-55	0.37½
50-60	0.40¼
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

LE TON DE LA VENTE EST MEILLEUR; LE SPELTER MONTE A 9½c

Métaux en lingot — Le ton est meilleur pour la plupart des métaux en lingot, et de belles affaires ont été faites. L'aluminium est réduit de 2c la livre, tandis que le spelter est plus cher, et que le cuivre a monté de 1c.

Cuivre — Une hausse de 1 centin sur ce métal a fixé le prix du marché à 22 cents. Il y a eu récemment de bonnes affaires de faites sur ce métal.

Fer-blanc — L'on rapporte dans le moment un commerce beaucoup plus libre et le fer-blanc des Straits commence à arriver sur le marché. Il y a plus de concurrence sur le marché des Etats-Unis et l'intérêt créé a un bon effet sur le marché. Prix, 50 cents.

Plomb — Des quantités de plomb ont été vendues et le prix reste sans changement à 7½ cents.

Antimoine — Rien d'intéressant ne marque ce marché et le prix reste encore à 9½ cents la livre.

Aluminium — Il y a eu une réduction de 2 cents au cours de la semaine dont la demande est plutôt limitée à 36 cents.

Spelter — Une avance a été faite sur ce métal qui se vend 9½ cents la livre. Le mouvement est meilleur et le ton est ferme.

Fer en gueuse — En dépit du fait qu'aucune avance n'a été faite, le ton du marché est très ferme et le prix reste à $48 la tinne.

LA PEINTURE

L'événement de la semaine sur le marché de la peinture a été une augmentaion de 25c le gallon pour les peintures préparées contenant de l'huile de lin. Les marchés du lin avec leur hausse sont la cause de cette augmentation qui n'est pas finie; la térébentine est chère et très rare et la main-d'oeuvre continue d'être si élevée que ce changement est devenu nécessaire.

La situation de l'huile de graine de lin est moins promettante qu'elle ne l'était la semaine dernière, car il y a une rareté continuelle de graine et les cotations sont décidément nominales avec quelques-unes sans offre aucune d'approvisionnements. La même chose s'applique à la térébentine et cette commodité est devenue très rare.

Il n'est pas probable que le blanc de plomb subisse de baisse et le blanc de plomb dans l'huile occupe une position très forte. L'huile de lin pure est montée de 50c les 100 livres, la différence sur le prix de la qualité ordinaire étant maintenant $2.50. Les shellacs sont extrêmement rares et les avances sont encore probables dans un avenir immédiat.

PAS DE PRIX OFFERTS POUR L'HUILE DE GRAINE DE LIN

HUILE DE GRAINE DE LIN — L'huile de graine de lin est devenue tellement rare que plusieurs des marchands de gros ont décidé de ne pas faire d'offre et, en conséquence, ils ont retiré leurs cotations. L'on a beaucoup de difficulté à se procurer des approvisionnements et dans la plupart des cas d'un à quatre barils est la seule quantité que les marchands de gros veulent fournir. La base nominale de $2.25 à $2.35 subsiste encore, mais les prix sont incertains de jour en jour.

Nous cotons:

	Gal. Imp.
Brute—	
1 à 4 barils	2.35
1 à 9 barils	....
10 à 25 barils	....
Bouillie—	
1 à 4 barils	2.37
5 à 9 barils	....
10 à 25 barils	....

LA TEREBENTINE EST ENCORE PLUS RARE

Térébentine — Avec des prix plus élevés que jamais, et la probabilité de l'amélioration encore incertaine, les marchands de gros, pour la plupart, retirent leurs cotations sur la térébentine et ils ne s'attendent pas beaucoup à voir l'amélioration du marché se produire. Il s'agit actuellement, disent quelques intéressés, de se procurer les approvisionnements à mesure qu'ils en auront besoin pour leur besoins. Des petits lots à des prix élevés sont en réalité la seule chose que le commerce peut espérer d'avoir pour le moment, et sur une base nominale seulement.

Térébentine—

	Gal. Imp.
De 1 à 4 barils	....
Par petits lots	
(Paquets extra)	

HAUSSE DE CINQUANTE CENTS SUR LE MASTIC PUR

Mastic — Une hausse de cinquante cents sur le mastic pur a été faite au cours de la semaine et il se vend $2.50 au lieu de $2.00. Cette hause était nécessaire par suite de la forte augmentation du prix de l'huile de graine de lin. Le mastic ordinaire demeure sans changement.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5 60
En ½ barils	5.15	5.40	5 75
Par 100 livres	5.85	6.10	6 45
Par 25 livres	6.10	6.35	6 70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8 10	8.35	8 70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8 85	9 20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE FERME; IL RESTERA FERME

Blanc de plomb dans l'huile — Que le blanc de plomb ne déclinera pas reste assuré par l'action des broyeurs de plomb des Etats-Unis qui ont continué leurs termes et leur base depuis plusieurs mois. Le ton est ferme et stable avec un mouvement de saison et la base est la suivante: Par lots de cinq tonnes, les 100 livres, $15.50; par lots d'une tonne, $16.00 et en plus petites quantités, 1$6.35. Il n'y a pas d'assurance que le plomb dans l'huile ne montera pas; cela dépend des conditions du marché et de celui de l'huile de graine de lin en particulier.

LES PEINTURES PREPAREES MONTENT DE 25c

Peintures préparées — Nous disions la semaine dernière qu'une hausse de la peinture n'était pas une probabilité éloignée. Vingt-cinq centins le gallon ont été ajoutés aux prix antérieurs et cette augmentation s'applique à la première et à la deuxième qualité des peintures à l'huile, aux peintures à planchers pour l'extérieur et l'intérieur, aux peintures pour perrons, aux couleurs moulues et à la peinture de graphite. Les peintures à murs restent sans changement.

Ces changements étaient attendus et ils sont le résultat des hausses de l'huile de graine de lin et de la térébentine.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $8.90 les 190 livres ,en paquets de 5 livres, $8.40 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.11	0.12

Couleurs (sèches)	la livre
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.07
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.07
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.25
Vert Chrome, pur	0.35
Chrome jaune	0.17 0.31
Vert Brunswick, 100 livres	0.12
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 liv.	0.06
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.04
Rouge Vénitien, No 1	0.02½
Noir fin, pur sec	0.15
Ochre d'Or, 100 livres	0.06½
Ochre blanche, 100 livres	0.04
Ochre blanche, barils	0.03
Ochre jaune, barils	0.03½ 0.05
Ochre français, barils	0.06
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Rouge Super Magnetic	0.02¼ 0.02½
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien		0.21
Rouge Indien		0.35
Jaune chrome, pur		0.53
Ochre d'or, pur	0.30	0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25	0.28
Verts, purs	0.28	0.35
Terres de Sienne		0.32
Terres d'Ombre		0.32
Bleu Ultra-marin		0.52
Bleu de Prusse		1.50
Bleu de Chine		1.50
Noir fin		0.30
Noir ivoire		0.31
Noir de peintre d'enseigne pur		0.40
Noir de marine, 5 livres		0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$6.50
Albagloss	3.50

Colle.

Colle All-Round Brantford—

Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.00

Vitre	Simple épaisseur	Double épaisseur
Les 100 pieds		
Au-dessus de 25	$16.80	$22.90
26 à 34	17.80	24.85
35 à 40	18.35	26.40
41 à 50	23.50	30.30
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85	45.45	
86 à 90	48.85	
91 à 94	49.80	
95 à 100	58.55	
101 à 105	65.35	
106 à 110	73.10	

Escompte à la caisse, 20 à 25%.
Escompte à la feuille, 5 à 10%.
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100.
Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.30
Crown Diamond	16.00	16.30
Crown, pur	16.00	16.30
Ramsay, pur	16.00	16.30
Green Seal	16.00	16.30
Moore, pur	16.00	16.30
Tiger, pur	16.00	16.30
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.30
Eléphant, véritable	16.50	16.80
Red Seal	16.00	16.30
Decorators, pur	16.00	16.30
O. P. W. anglais	16.20	16.50

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris	
En barils, environ 600 lbs	0 48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche	4.45
Eléphant, couleurs	4.05
B-H Anglaise, blanche	4.55
B-H Anglaise, couleurs	4.30
B-H à plancher	3.95
B-H, plancher-vestibule	4.30
Minerve, blanche	4.15
Minerve, couleurs	3.90
Crown Diamond, blanche	4.30
Crown Diamond, couleurs	4.05
Crown Diamond, à plancher	3.75
B.-H. Fresconette, blanche	3.35
B-H Fresconette, couleurs	3.25
Moore, couleurs, blanches	4.05
Moore, couleurs, nuances	3.90
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.25
Moore, peinture de plancher	3.50
Moore, Sani-flat	3.00
Moore, Mooramel	6.50
Jamieson's & Crown Anchor	3.80
C.P.C. pure, blanche	4.55
C.P.C. pure, couleurs	4.30
O.P.W. marque Canada, blanche	4.05
O.P.W. marque Canada, couleurs	3.75
O.P.W. marque Canada, à plancher	3.50
O.P.W. à mur, blanche	3.35
O.P.W. à mur, couleurs	3.25
Ramsay pure, blanche	4.40
Ramsay pure, couleurs	4.10
Martin-Senour, 100% blanche	4.55
Martin-Senour, 100% couleurs	4.30
Martin-Senour, Porch paint	4.30
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.35
Martin-Senour, peinture à plancher	3.75
Sherwin-Williams, blanche	4.55
Sherwin-Williams, couleurs	4.30
Sherwin-Williams, à plancher	3.75
Flat Tone, blanche	3.35
Flat Tone, couleurs	3.25
Lowe Bros., H. S., blanche	4.30
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.05
Lowe Bros., Hard drying floor	3.50
Mellotone, blanche	3.50
Mellotone, couleurs	3.35
Sanitone, blanche	3.35
Maple Leaf, blanche	4.30
Maple Leaf, couleurs	4.05
Maple Leaf, à plancher	3.50
Pearcy, préparées, blanches	3.75
Pearcy, préparées, couleurs	3.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

Peinture "Green Tree", couleur ordinaire	3.30
Blanche	3.55
Vermillon	3.75

Shellac.

Blanc pur, gall.	5.65
Orange pur, gall.	4.15

CONSTRUCTION (suite)

Magasin endommagé par le feu, sur la rue St-Paul. Propriétaires: Terreau & Racine. Magasin à 3 étages complètementment détruit. Les dommages sont estimés à $500,000. On reconstruira immédiatement.

SHAWINIGAN-FALLS

Echange pour le téléphone Bell. Des soumissions seront bientôt demandées.

Boulangerie de $5,000 à Almaville, pour J. Levasseur. Cette boulangerie a éét récemment détruite par le feu. été récemment détruite par le feu.

STE-ANNE DE BELLEVUE

Salle paroissiale pour l'église anglicane St-George. Vicaire: Rév. C. F. Lancaster. Les dames de la paroisse sont à prélever des fonds pour l'érection de cette salle.

ST-FRANÇOIS (Beauce)

Résidence de Philippe Plante, détruite par le feu. Pertes de $3,000. Le propriétaire n'a pas encore décidé s'il doit reconstruire.

ST-HYACINTHE

Edifice de $15,000, pour les Soeurs de l'Ouvroir Sainte-Geneviève, 68 rue St-Antoine. Travail à la journée.

ST-ROCH DE MEKINAC

Modifications à l'église, $8,000, pour la paroisse. Curé: Rév. A. Tousignant.

(Suite de la page 46)

LE TABAC AMERICAIN EMPLOYE DANS LES MANUFACTURES SUISSES DE CIGARES

M. H. Merle Cochran, vice-consul américain à Lugnano, Suisse, fait rapport que l'industrie manufacturière la plus importante du Canton de Ticino est celle des cigares et du tabac à fumer. Les cigares qui y sont principalement manufacturés sont les longs minces et forts, la plupart avec une paille et qui sont si populaires parmi les Italiens et les différentes races latines. Les manufactures de cigares et tabac de ce Canton sont organisées en association comme sous le nom de Unione Ticinese Fabricanti Sigari e Tabacchi. Cette association comprend 27 membres, dont 26 manufacturent les cigares ou le tabac à fumer ou les deux, et 1 enregistré récemment qui manufacture des cigarettes.

"Avant la guerre le tabac employé par ces manufacturiers provenait en grande partie d'Allemagne, principalement d'agents de Brème. Depuis 1914 l'industrie a été obligée à chercher d'autres marchés pour le tabac et elle s'est adressée pour cela aux Etats-Unis. Ces manufacturiers ont coutume de garder en stock en supplément la récolte d'une année pour se premunir contre le déficit possible d'une récolte de tabac une année, de sorte que lorsque la source allemande leur fut supprimée, ils ne furent pas pris au dépourvu.

En 1915, 1916 et 1917, ces manufacturiers achetèrent de grosses quantités de tabac en feuille aux Etats-Unis et commandèrent des ordres importants pour livraison en 1918. Les manufacturiers locaux ont été avisés par les marchands de gros américains, par leurs agents-acheteurs et par leurs agent d'expédition que nombre de consignation étaient restées à New-York pendant des mois mais qu'il avait été impossibe d'obtenir du tonnage pour en effectuer l'envoi. Il ne fait pas de doute que la principale raison de l'impossibilité de s'assurer des navires est le fait que l'espace disponible a été réservé aux troupes, aux fournitures militaires et aux produits alimentaires, mais une partie du retard peut être attribué au caractère des consignataires. Quelqu'en puisse être la cause, le résultat est que les manufacturiers de ce Canton ont dû employer tout leur tabac en feuille en mains, y compris leur approvisionnement de réserve habituel et sont obligés à présent de fermer leurs usines. Actuellement 18 des 27 manufactures enregistrées comme membres de l'Unino Ticinese sont fermées et les 9 restantes ont juste assez de tabac pour leur permettre de marcher encore quelques semaines.

"Les principaux champs d'exportation pour les cigares manufacturés en Suisse ont été l'Amérique du Sud (principalement l'Argentine et l'Uraguay), l'Italie, la France et la Belgique. Mais pendant les derniers mois presque toute la production des usines locales a été consommée en Suisse.

"Les manufactures de cigares dans les autres parties de la Suisse emploient du Sumatra et du Mexicain aussi bien que du tabac américain, mais les manufactures du Ticino n'emploient que le produit américain pour toutes les fins. L'argent local d'une compagnie américaine fournissant du tabac à un certain nombre de manufacturiers du Ticino dit que les gens sont très satisfaits du tabac américain et des méthodes d'affaires américaines et que si les usines sont en mesure à présent de s'assurer des livraisons d'Amérique elles reprendront l'ouvrage, regarniront leurs stocks et continueront à acheter du tabac américain.

Les manufacturiers ont reçu de nombreuses sollicitations pour le commerce d'après-guerre de leurs correspondants de Brème d'autrefois, mais ils sont décidés à donner la faveur au tabac américain s'ils peuvent s'en procurer.

"Quand les manufactures de cigares du Ticino ont fermé leurs portes plus de 2,000 travailleurs furent privés d'emploi et 10,000 personnes qui dépendent de ces travailleurs ou indirectement de l'industrie du cigare, pour leur vie, sont affectées; la question est donc sérieuse pour ce canton qui n'a une population totale que de 150,000 âmes.

UNE IMPORTANTE MANUFACTURE DE CIGARETTES A LOUISVILLE

Une importante manufacture pour la fabrication des cigarettes sera exploitée par Axton-Fisher Tobacco Co., Louisville, Ky., dans quelques semaines d'après l'avis donné par M. Thomas Basham, annonceur local, parlant au lunch du Rotary Club donné récemment à l'hôtel Watterson.

La compagnie installera des machines suffisantes pour manufacturer 10,000,000 de cigarettes par jour.

LES IMPORTATIONS D'ALLUMETTES AUX ETATS-UNIS

Il a été importé aux Etats-Unis des allumettes évaluées à $100,193, en avril, d'après les chiffres comptés par le Département du Commerce. De ce montant, $98,686 venaient du Japon, $1,371 du Canada et $136 d'Angleterre.

Durant avril les exportations d'allumettes furent évaluées à $93,861, dont la plus forte quantité évaluée à $36,261 venait de France; la Belgique prenait la seconde place avec une quantité évaluée à $19,401.

"Le Prix Courant" de la semaine prochaine sera spécialement dévoué au commerce de ferronnerie-quincaillerie.



Elles vous aident à vendre plus de Vert de Paris Pur de Munro

CENT quatre-vingt-treize quotidiens et dix magazines, choisis avec soin, publient ces annonces. La destruction des bêtes à patates y est prêchée d'une façon intensive et cette campagne ne peut manquer d'avoir pour résultat — une augmentation des ventes du Vert de Paris Pur de Munro.

MAIS—cette augmentation des ventes ne sera que pour les marchands qui sont prêts à y faire face. Votre stock est-il suffisant pour répondre à cette demande?

Donnez votre commande chez votre marchand de gros ou directement à

McARTHUR, IRWIN, LIMITED

Maison fondée en 1842. MONTREAL.

CADRES & MOULURES

M. le Marchand:—

Malgré la hausse continuelle des marchandises, nous vous faisons une dernière offre comme suit:—

600 pieds de moulures de 1", 1½" et 2" de large, dans toutes les variétés et modèles les plus nouveaux pour la modique somme de $40.00.

Nous faisons aussi une spécialité de cadres, grandeurs 14 x 20 et 16 x 20 ovals et carrés pour portraits bombés ou plats que nous pouvons vous vendre à des prix défiant toute compétition. Nous sommes aussi les plus grands importateurs de chromos religieux et de fantaisies, vitres et globes.

Avec votre première commande, nous vous enverrons GRATUITEMENT un set d'échantillons de nos moulures.

ECRIVEZ-NOUS POUR PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS

La Compagnie Wisintainer & Fils (Incorporée)

Bureaux et Salles d'échantillons : **58 et 60 Boul. St-Laurent, Montréal, Qué.**

Manufacture : **7 rue Clarke, Montréal.**

Encouragez le Pays qui vous encourage

Si vous tenez compte de vos intérêts personnels, des intérêts de votre famille et de la localité dans laquelle vous vivez, vous

Achèterez les produits des Usines Canadiennes

Un Dollar Canadien vaut cent centins au Canada

Parmi les produits que nous vendons au commerce de quincaillerie, figurent les suivants:

Clous	Broche	Noix
Vis	Clôture en fil de fer	Rondelles (Washers)
Rivets	Fers à cheval	Clous de broche
Boulons	Clous de fers à cheval	Barrières, Etc.

The Steel Company of Canada Limited

MONTREAL, - - P.Q.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR
Grand Prix Spécial
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

TOLE GALVANISEE

"QUEE'NS  HEAD"

CANADA
Connue dans l'univers entier
JOHN LYSAGHT, LIMITED
Manufacturiers
BRISTOL et MONTREAL
Représentants à Montréal:
A. C. LESLIE & CO., LIMITED
560 RUE SAINT-PAUL, Ouest
MONTREAL.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier Tapisser et à imprimer. Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

BROSSES DE TOUTES SORTES

—et chacune une meilleure brosse

Nous fabriquons des brosses et des balais depuis 52 ans. Avec un début très humble, nous avons aujourd'hui l'une des plus grandes fabriques de brosses du monde—occupant une superficie de plancher de 125,000 pieds carrés—avec 30 départements distincts, tous dirigés par des hommes énergiques dans la force de l'âge, CONNAISSANT à fond l'industrie de la fabrication des brosses. Chaque employé de la Compagnie Simms est un loyal coopérateur dans la fabrication de meilleures brosses.

Lorsque vos clients demandent des brosses Simms, ils savent qu'ils auront des articles qui feront un meilleur travail, durent plus longtemps, et en général donnent une plus grande satisfaction que les brosses des autres manufacturiers.

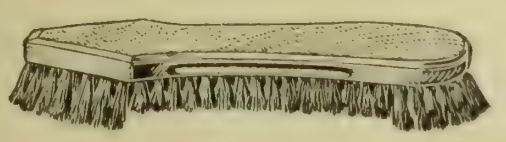
Par une publicité sur une grande échelle nous faisons connaître les qualités exceptionnelles des brosses portant la marque Simms, et cette publicité ne peut que vous être profitable. Que vous vendiez à vos clients un balai ou une brosse à plancher, donnez-leur l'article qu'il leur faut—un produit Simms.

Tenez votre stock complet. Donnez votre commande aujourd'hui même.

T. S. SIMMS & CO., LIMITED

ST. JEAN, N.B.

Succursales à Montréal, Toronto, London.









Demandez à votre marchand les

SALOPETTES,
Chemises et Gants

BOB LONG

Faits par des unionistes
CONNUS D'UN OCEAN A L'AUTRE.

L'annonce ci-dessus fait partie d'une série publiée dans les quotidiens, les journaux de ferme et les magazines, d'une océan à l'autre, et cette publicité est faite dans le but d'aider les marchands à vendre les marchandises "Bob Long".

R.G. LONG & CO. LIMITED
TORONTO CANADA



"MONROE" un

FAUX-COL ARROW

Pour l'Eté

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

La force d'une hache dépend autant de son manche que de sa tête.

LES MANCHES DE STILL

—vous donneront un outil de travail plus fort, car les MANCHES DE STILL sont faits des meilleurs bois canadiens.
La vente des

MANCHES DE STILL

surpassent de beaucoup celles de toutes les autres marques.

Il y a une raison à cela.

Manches de hache, de pique, de marteau d'enclume et de marteau ordinaire, manches Cant Hook et Peavie, aussi manches de fourche à foin.

La vente des STILL'S est payante. Voici les noms de leurs marques: "EMPIRE", IMPERIAL", "PEERLESS" et "CHAMPION."

J. H. STILL Mfg. Co.

ST-THOMAS - - ONTARIO

MARQUE  CROWN

La vente des Harnais de Heney, faits dans une fabrique moderne, est plus profitable que si vous faisiez vous-même vos propres harnais, en commençant de bonne heure le matin et en finissant tard le soir. Vous sauvez du temps et de l'énergie pour pousser votre commerce et vous faites un plus gros profit sur la vente des harnais.

LORSQUE VOUS ACHETEZ LES

HARNAIS DE HENEY

Tenez un assortiment complet—il fait faire des ventes.

Heney Carriage and Harness Co., Limited

Fabrique à Montréal sous la direction de la Carriage Factories Limited, Toronto.

Bureaux des ventes à Québec, Montréal, Toronto et Winnipeg

Donnez vos commandes maintenant pour les

TONDEUSES DE PELOUSE

MAXWELL



Les Tondeuses de Pelouse "Maxwell" sont bien annoncées et font des clients satisfaits partout où elles sont vendues.

Elles sont les tondeuses les plus élégantes, les plus faciles à manœuvrer que vous puissiez jamais avoir en mains — bien faites, fortes, légères à pousser et jolies coupeuses.

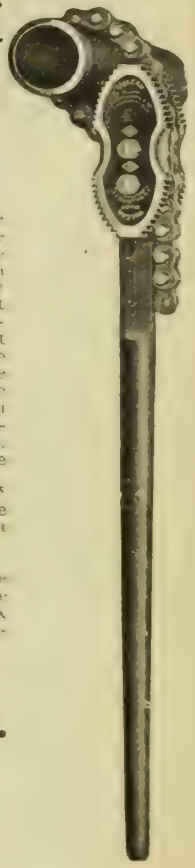
Faites en toutes grandeurs avec roues de 8 à 10 pouces et avec 3 ou 4 lames coupantes. C'est le moment de donner vos commandes pour le commerce de 1919. Les Tondeuses "Maxwell" signifient des profits faciles.

Ecrivez aujourd'hui pour avoir un catalogue.

MAXWELLS LIMITED

ST. MARY'S (ONT.)

CLEF DE TUYAU A CHAINE AMELIOREE "VULCAN" DE WILLIAMS



LES clefs (wrenches) avec chaine de Williams pour tuyaux ont une prise certaine, sont puissantes et d'une force "garantie". Leur record enviable d'un service continuel et satisfaisant et la sûreté absolue qu'elles donnent à celui qui s'en sert sont dûs à la méthode suivie pour leur fabrication. Chaque partie est en acier forgé, fait conformément à notre formule et éprouvé avec soin dans notre laboratoire avant de servir, et chaque chaine est "soumise à une épreuve" dans une machine spéciale qui lui fait subir une tension dépassant les deux-tiers de la force donnée dans le catalogue. Le cachet de plomb, portant notre marque de fabrique Ⓦ et fixé à chaque chaine après qu'elle a été "soumise à l'épreuve", est votre garantie de la force, du service et de la sûreté de ces clefs.

Lorsque vous achetez une Clef "Vulcan" de Williams vous avez ces trois choses. Notre brochurette décrit 8 dimensions pour tuyaux de ⅛ à 18 pouces; elle est envoyée gratuitement sur demande.

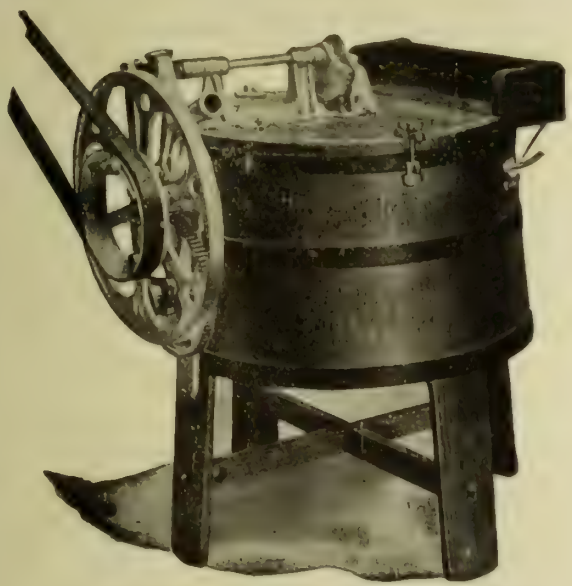
J. H. Williams & Co.

122 Richards Street, Brooklyn, N.Y.

Représentants canadiens:

CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.,

Montréal et Québec.



Les Machines à Laver "Connor" sont faites en plusieurs styles: pour marcher soit par l'Electricité, le Gaz, le pouvoir d'Eau, soit pour usage à mains. Aussi Tordeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir, Barattes, etc.

Les Machines à Laver

CONNOR

Procurent de Gros Profits et des Ventes Faciles

Prenez maintenant en stock une ligne de Machines à Laver de vente rapide et pleinement garantie. Ecrivez-nous aujourd'hui pour détails complets relatifs à notre mode de vente et qui vous assure un plus grand succès. Les Machines à Laver "Connor" sont bien faites — toujours satisfaisantes — et attirent des ventes rapides. N'hésitez pas plus longtemps — écrivez-nous simplement que cela vous intéresse. Notre proposition fera plus que de vous être agréable.

J. H. CONNOR & SON, Ltd., Ottawa, (Ont.)

Services Gratuits pour nos abonnés

En vous abonnant pour un an au "Prix Courant", vous aurez droit aux importants services suivants:

PUBLICITE ET ORGANISATION.

Ce service vous fera réaliser des bénéfices supplémentaires ou économiser des frais généraux. Il vous donnera six consultations gratuites dans l'année selon vos besoins.

PETITES ANNONCES

Si vous recherchez du personnel, une marchandise ou un objet quelconque; si vous désirez vendre quelque chose, confiez votre désir aux Petites Annonces du "Prix Courant" et vous aurez des résultats. Vous pouvez utiliser gratuitement 10 lignes par an.

DOCUMENTATION GENERALE

Vous recherchez certainement en détail dans les livres, la documentation qui est résumée dans le "Prix Courant". Notre service de librairie vous procure sans frais, ce dont vous avez besoin.

CONSULTATIONS JURIDIQUES

Pour toutes consultations en matière légale, notre conseiller juridique vous fera des conditions particulièrement réduites.

RENSEIGNEMENTS GENERAUX

Nous sommes en mesure de vous indiquer, sans frais, les Fournisseurs pouvant livrer, et vous procurer les marchandises qui vous font défaut.

PLACEMENTS DE CAPITAUX

Nous invitons nos lecteurs à nous consulter chaque fois qu'ils seront sollicités de souscrire dans des compagnies, et nous leur donnerons les informations qui pourront leur être utiles; nous pourrons ainsi leur éviter des pertes fréquentes occasionnées par le trop de confiance accordé à certains agents financiers n'ayant pour but que d'exploiter le public.

EN LISANT LE "PRIX COURANT", EN UTILISANT NOS SERVICES GRATUITS, VOUS RETIREREZ DES PROFITS QUI VOUS REMBOURSERONT PLUSIEURS FOIS LE MONTANT DE VOTRE ABONNEMENT.



Les Rapides aux Eaux Tourbillonnantes et Ecumantes du Fleuve Saint-Laurent

Voulez-vous faire une expérience nouvelle? Venez sauter les Rapides du St-Laurent. Ce voyage vous fera du bien—vous donnera des émotions—vous enchantera—comme il a fait du bien, émotionné et enchanté tous les touristes qui ont fait le voyage que nous appelons "De Niagara à la mer."

Aimeriez-vous à voir les paysages plus calmes, mais tout aussi jolis du haut du St-Laurent, à l'endroit où le fleuve se divise en milliers de petits canaux pour entrer dans les Mille Iles? Ces lieux pittoresques se trouvent aussi sur la route de ce magnifique voyage en bateau.

Il y a longtemps que vous voulez voir Québec—la ville si pittoresque et si intéressante—elle, aussi, est une attraction de ce remarquable voyage sur l'eau.

Les Sanctuaires et les Miracles vous intéressent-ils? A quelques milles de Québec, se trouve Ste-Anne de Beaupré, où depuis 250 ans les citadins et les gens des campagnes vont s'agenouiller ensemble devant ces autels sur le bord du chemin — et dans la grande église de Ste-Anne elle-même—pour honorer la Sainte à l'intercession de laquelle un si grand nombre de guérisons miraculeuses ont été accomplies.

Aimeriez-vous à contempler le plus grand de tous les Caps? On peut voir sur la rivière Saguenay, les Caps Trinité et Eternité —plus hauts et plus abruptes que le rocher de Gibraltar. C'est la dernière beauté naturelle du voyage de Niagara à la mer.

Un voyage en bateau qui commence sur un lac merveilleux et vous fait traverser un grand fleuve et des rivières magnifiques. Un voyage de mille milles, intéressant continuellement le voyageur sur tout son pittoresque long parcours.

NIAGARA A LA MER

Un voyage sur l'eau peuplé de traditions — et d'enchantement qu'il vous faut faire une fois dans votre vie si vous tenez à connaître les beautés pittoresques du Canada.

Des billets et des renseignements peuvent être obtenus à n'importe quel bureau de la Canada Steamship Lines, Limited.

Faites venir la brochurette illustrée ainsi qu'une carte et un guide.

Adressez-vous au

No 9, Carré Victoria,

Montréal.

Canada Steamship Lines Limited

LORSQUE VOUS VOYAGEZ DANS L'OUEST — brisez la monotonie du long voyage sur terre; voyagez par bateau de Sarnia au "Soo", Port Arthur ou Duluth. Ecrivez pour avoir des renseignements sur les croisières des lacs d'en haut, à travers les grandes mers d'eau douce.

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays ?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays ; MAIS . . . .

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place proéminente dans son magasin--en faisant--sienne--la--publicité--des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites vôtre cette publicité

ECRIVEZ A LA

Canadian Poster Company

Edifice Lewis, Montréal

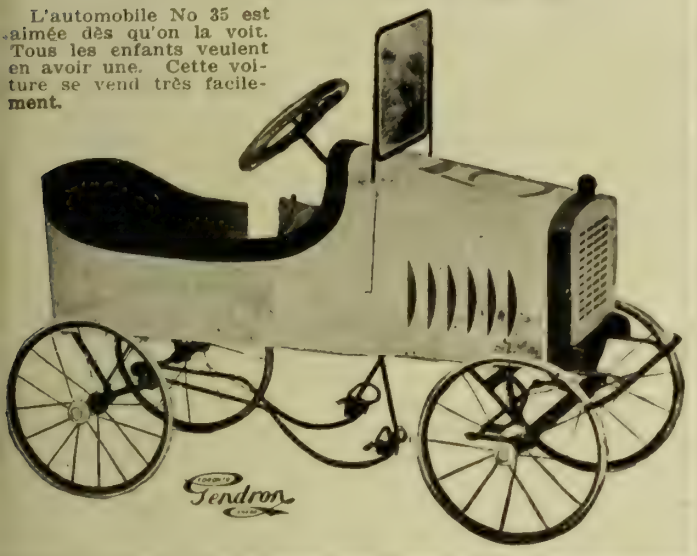
Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

Automobiles pour Garçonnets et Fillettes

Il serait avantageux pour vous d'obtenir des renseignements sur la ligne d'automobiles que nous manufacturons pour garçonnets et fillettes. Nous fabriquons une ligne absolument nouvelle et parfaite à tous les points de vue. Des commodités nouvelles, un fini superbe avec une force et une robustesse exceptionnelles permettent à ces voitures de résister à l'usage dur.
Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir un catalogue et des renseignements complets.

GENDRON MANUFACTURING CO., Limited,
Rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ont.

L'automobile No 35 est aimée dès qu'on la voit. Tous les enfants veulent en avoir une. Cette voiture se vend très facilement.





Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval

Un cheval avec l'encolure ou l'épaule contusionnée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avoine. Le fouetter ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fouet. Garnissez votre fidèle animal de TAPATCO — la bourrure avec notre

Nouveau Crochet d'Attache Patenté

(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

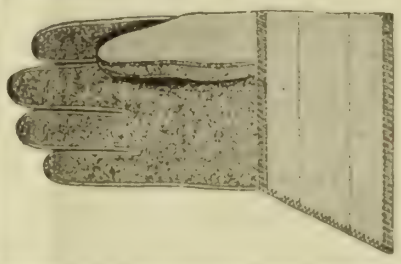
Les Bourrures à Collier

remplies de notre matériel de bourrure spécial sont meilleures que n'importe lesquelles. Elles sont douces, souples, absorbantes. Elles servent de garantie contre les épaules sensibles.

Les Gants de Coton Marque TAPATCO

GANTS DE COTON

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND



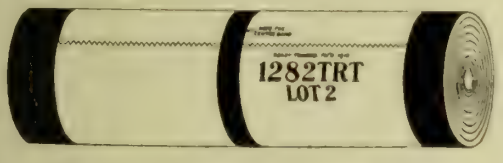
sont de qualité supérieure et faciles à vendre. Ils se tiennent et donnent satisfaction sous le plus dur service. Il n'en est pas de meilleurs pour usage aux champs, au jardin ou à l'atelier.
Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesanteur légère, moyenne ou élevée. Gants et Mitaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandez-en à votre marchand en gros.

THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO.
CHATHAM, ONT.

Les Papiers à Tapisser
STAUNTON
POUR 1919-20

Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec la ligne nouvelle qui comprend un choix complet de toutes les qualités dans les largeurs de 18 et 21 pouces. Elle offre également tout ce qu'il y a de plus nouveau en fait de papiers à tapisser.



Les Papiers "Tout Rognés" de Staunton

sauvent du temps et du travail et préviennent la moitié du désordre qui se produit dans la maison lorsque l'on pose de la tapisserie.

STAUNTONS LIMITED
Fabricants de papiers à tapisser,
TORONTO, ONT.

La demande pour une Peinture se mesure ordinairement par sa popularité
C'est pourquoi—
LA PEINTURE
RAMSAY'S
est pour vous une ligne profitable à vendre.

Ecrivez-nous pour notre proposition attrayante.

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. RAMSAY & SON COMPANY
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842
TORONTO MONTREAL VANCOUVER

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée par Acte du Parlement en 1855.
Capital versé $4,000,000
Fonds de réserve 4,800,000
Siège Social: - - - Montréal.

SIEGE SOCIAL .. .. MONTREAL

BUREAU DE DIRECTION

WM. MOLSON MacHERSON . . . . . Président
S. H. EWING . . . . . Vice-Président

Directeurs: — F. W. Molson, Wm. M. Birks, W. A. Black, John W. Ross, J. M. McIntyre.

Plus de 100 succursales dans les principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)



BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 21,600,000

82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir H. LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: L'HON. N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M. J.-A. TURCOT Inspecteur en Chef,
Chef Département de Crédit, M. M. LAROSE.
M. C.-A. ROY Inspecteur, M. ALEX. BOYER.

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

BANQUE D'HOCHELAGA
— Fondée en 1874 —

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 56,000,000

— DIRECTEURS: —

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

Guide de l'acheteur

Il n'y a rien sur le marché que nous ne puissions vous aider à acheter à votre avantage. C'est pourquoi nous publions ce guide. Nous vous recommandons de le parcourir et d'écrire pour renseignements, catalogues, liste de prix, etc. Si vous désirez plus de détails sur la marchandise qu'il vous offre, veuillez vous référer à l'index des annonceurs, et de là à leur page d'annonces.

ACIER EN BARRES

Nova Scotia Steel & Coal Co., Ltd., New-Glasgow, N.-E.
Steel Co. of Canada, Ltd., 1272 Notre-Dame O., Montréal.
B. & S. H. Thompson Co., Ltd., 211 rue McGill, Montréal.

ACCESSOIRES ELECTRIQUES

Auer Light Mfg. Co., Ltd., 61 rue St-Sulpice, Montréal.

AFFICHE-RECLAME

Canadian Poster Co., Edifice Lewis, Montréal.

ARCHITECTE

L. R. Montbriand, 230 rue St-André, Montréal.

ARMOIRES EN ACIER

Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

ASCENSEURS ET CLOTURES

Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

ASSURANCES-FEU

Assurance Mount-Royal, 17 rue St-Jean, Montréal.
British Colonial Fire Ins. Co., 2 Place d'Armes, Montréal.
Cie d'Assurance Mut. du Commerce, St-Hyacinthe, Qué.
Liverpool-Manitoba Ass. Co., Coin Dorchester O. et Union, Montréal.
Western Assurance Co., 61 rue St-Pierre, Montréal.

ASSURANCE-VIE

Canada Life Ass. Co., Toronto, Ont.
La Prévoyance, 189 rue St-Jacques, Montréal.
Sun Life of Canada, rue Metcalfe, Montréal.

BACON

Matthews-Blackwell, Ltd., rue Mill, Montréal.

AUTOMOBILES

Ford Motor Co. of Can., Ltd., Ford, Ont.

BALAIS

Parker Broom Co., Ottawa, Ont.
T. S. Simms & Co., Led., St-Jean, N.-B.

BALANCES AUTOMATIQUES

Intern. Business March. Co., Ltd., Toronto, Ont.

BANQUES—BANQUIER

Banque d'Hochelaga, 112 rue St-Jacques, Montréal.
Banque Nationale, 101 rue St-Jacques, Montréal.
Banque Molsons, 200 rue St-Jacques, Montréal.
Banque Provinciale du Canada, 7 Place d'Armes, Montréal.
Banque d'Epargne, 176 rue St-Jacques, Montréal.
Garand, Terroux & Cie, 48 rue Notre-Dame O., Montréal.

BARATTES

Lewis Bros., Limited, 20 rue Bleury, Montréal.

BAS

Mercury Mills, Limited, Hamilton, Ont.
Chipman-Holton Knitting Co., Hamilton, Ont.

BEURRE DE PEANUT

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

BIERE ET PORTER

National Breweries, Ltd., 36 Carré Chaboillez, Montréal.

BISCUITS ET CONFISERIES

Charbonneau, Ltée, 330 rue Nicolet, Montréal.
McCormick Mfg. Co., Ltd., London, Ont.

BOCAUX EN VERRE

Dominion Glass Co., Ltd., 285 Beaver Hall, Montréal.

BORAX

B. & S. Thompson & Co., Ltd., 211 rue McGill, Montréal.

BONBONS

Patterson Candy Co., Ltd., Toronto Ont.

BOUCHONS

S. H. Ewing & Sons, 98 rue King, Montréal.

BOURRURES ET COLLIERS

American Pad & Textile Co., Chatham, Ont.
Burlington-Windsor Blanket, Toronto, Ont.

BROSSES

T. S. Simms Co., Ltd., St-Jean, N.-B.

BROQUETTES

The Steel Co., of Canada, Ltd., 1272 Notre-Dame O., Montréal.

BUSTES D'ETALAGE

Dale Wax Figures Co., Ltd., Toronto, Ont.

CACAO

Cowan Co., Limited, Toronto, Ont.
Walter Baker Co., Ltd., 1000 rue Albert, Montréal.

CADRES ET TABLEAUX

Wisintainer & Fils, 58 rue St-Laurent, Montréal.

CAFES

J. J. Duffy & Cie, 117 rue St-Paul O., Montréal.
Stanway-Hutchins, Ltd., 18 rue St-Alexis, Montréal.

CAISSE ENREGISTREUSE

National Cash Register Co. of Can., Ltd., 122 Ste-Catherine, O., Montréal.

CAOUTCHOUC

Dominion Rubber Co., Ltd., 201 rue des Inspecteurs, Montréal.
Columbus Rubber, Limited, 1349 de Montigny, Montréal.

CARTOUCHES

Dominion Cartridge Co., 120 St-Jacques, Montréal.
Remington Arms Co., Windsor, Ont.

CATSUP

Wm. Clark, Limited, 83 rue Amherst, Montréal.
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
H. J. Heinz & Co., Pittsburg, Penn.

CASQUETTES

Cooper Cap Co., Toronto, Ont.

CHAPEAUX

Montreal Hat Co., Ltd., 15 rue Ste-Hélène, Montréal.
James Corristine & Co., Ltd., 371 St-Paul O., Montréal.

CHAUSSURES (Manufacturiers)

Ames, Holden, McCready, Ltd., 1221 Mont-Royal E., Montréal.
Gagnon, Lachapelle & Hébert, 55 rue Kent, Montréal.
J. A. & M. Côté, St-Hyacinthe, Qué.
Daoust, Lalonde & Cie, 49 Carré Victoria, Montréal.
Kaufman Rubber Co., Kitchener, Ont.
Brandon Shoe Co., Ltd., Brantford, Ont.
Lady Belle Shoe Co., Kitchener Ont.
Reina Footwear, 611 rue Beaudry, Montréal.
Tétrault Shoe Mfg. Co., Ltd., 331 rue de Montigny E., Montréal.

CHAUSSURES (Jobbers)

J. R. Labelle, 229 rue Lemoine, Montréal.
James Robinson, 184 McGill, Montréal.

CHAUSSURES DE TRAVAIL

Greb Shoe Co., Ltd., Kitchener, Ont.

CHAUSSURES D'ENFANTS

Louis Germain, 251 Christophe Colomb, Montréal.

CHEMISES

Deacon Shirt Co., Belleville, Ont.
John Forsyth, Ltd., Kitchener, Ont.
Regal Shirt Co., Ltd., Hamilton Ont.
A. Racine & Cie, Ltée, Montréal.

CIGARETTES

Imperial Tobacco of Can., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.

CLOTURES ET BARRIERES

Dennis-Wire & Iron Works, Ltd., London, Ont
Banwell-Hoxie Wire Fence Co., Ltd., Hamilton, Ont.

COGNACS

Henry Roy, Cognac, France.

COLLETS (Faux-Cols)

Cluett, Peabody & Co. of Can., Ltd., Edifice "Herald", Montréal.

CONFITURES

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
Waggstaffe, Limited, Hamilton, Ont.

CONSERVES DE FRUITS

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
Old City Mfg. Co.

CONSERVES DE POISSONS

Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

CONSERVES DE VIANDE

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.

COMPTABLES

Gagnon & L'Heureux, 11 Place d'Armes, Montréal
Gonthier & Midgely, 10 rue St-Frs-Xavier, Montréal
Paquet & Bonnier, 120 rue St-Jacques, Montréal.

CORN FLAKES (Flocons de blé-d'Inde)

Kellogg's Toasted Corn Flakes, London, Ont.
Canadian Postum Cereals Co., Windsor, Ont.

CORNICHONS

H. J. Heinz & Co., Pittsburg, Penn.

COURTIERS EN DEBENTURES

Prudential Financial Society, 162 rue St-Denis, Montréal.

CRAVATES

Niagara Neckwear, Niagara Falls, Ont.

CREME DE TARTRE

E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance de Garantie

Fidélité des Employés

"La Prévoyance" émet une Police de Garantie pour **Gérants, Comptables, Caissiers, Commis, Percepteurs** salariés ou à commission, qui abolit la pratique équivoque et surannée de demander à ses amis de se porter caution, et qui assure le patron contre toute perte occasionnée par les détournements de fonds et vols par ses employés. "La Prévoyance" émet aussi des Polices de Garantie Collectives au profit des Sociétés de Bienfaisance ou Compagnies, couvrant tous leurs percepteurs ou agents.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE

POLICE D'INDEMNITE SPECIALE

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY

Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre le Feu, Assurances Marines, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool-Manitoba
LIABILITY GUARANTEED BY THE LIVERPOOL & LONDON & GLOBE INSURANCE COMPANY LIMITED
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00

Capital Souscrit $1,000,000.00

Capital Versé $247,015.70

Actif $1,019,177.68

Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & Cie

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal

GUIDE DE L'ACHETEUR—(suite)

CUIR A SEMELLES
The Breithaupht Leather Co., Kitchener, Ont.

DIVISION D'ACIER
The Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

DALLES GALVANISEES
The Pedlar People, Ltd., 26 Nazareth, Montréal.

EAUX GAZEUSES
Art. Brodeur, 35 Frontenac, Montréal.

EAUX PURGATIVES
Riga Water Co., 40 rue Plessis, Montréal.

ECHELLES DE MAGASINS
Richards-Wilcox (Canadian Co.), London, Ont.

ECHELLES DE SAUVETAGE
The Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

ECROUS
London Bolt & Hinge Works, London, Ont.

EGOINES
T. F. Shurley & Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

ESSENCES CULINAIRES
Henri Jonas & Cie, 177 rue St Paul, Montréal.

FARINES PREPAREES
Brodie & Harvie, Ltd., 14 rue Bleury, Montréal.

FAUX-COLS
Arlington Co., Toronto, Ont.
Cluett, Peabody Co., Ltd., Toronto, Ont.

FER-BLANC
A. C. Leslie & Co., Ltd., 560 rue St-Paul O., Montréal.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd., 211 McGill, Montréal.

FERRONNERIE EN GROS
Aug. Couillard Enrg., 111 rue St-Paul E., Montréal.
L. H. Hébert & Cie, Montréal.
Lewis Bros., rue Bleury, Montréal
Thos. Birkett & Son, Ottawa, Ont.

FEVES AU LARD
Wm. Clark, Ltd., Montréal.
Dominion Canners Co., Ltd., Hamilton, Ont.

FIXTURES ET FOURNITURES ELECTRIQUES (en gros)
Auer Light Mfg. Co., Ltd., 61 St-Sulpice, Montréal.

FIXTURES D'ETALAGE
The Oscar Onken Co., Ltd., Cincinnati, Ohia.

FIL DE FER
The Steel Co. of Can., Ltd., Montréal

FORMES ET BUSTES
Delfosse & Cie, Montréal.
Dale Wax Figure Co., Toronto, Ont.

FONDERIE
Canada Foundries & Forgings Co., Ltd., Welland, Ont.

FOURRURES
Redmond Co., Ltd., 185 rue des Inspecteurs, Montréal.

GANTS DE TOILETTE
Perrin & Frère, Montréal.
Acme Glove Works Ltd., Montréal.
Hudson Bay Knitting Co., Montréal.

GANTS DE COTON
American Pad, Textile Co., Ltd., Chatham, Ont.
Hudson Bay Knitting Co., Montréal.
Acme Glove Works Co., Ltd., Montréal.

GELEES
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
Genesee Pure Food Co., Ltd., Bridgeburg, Ont.

GINGER ALE
Art. Brodeur, 35 Frontenac, Montréal.

GLYCERINE
B. & S. H. Thompson Co., Ltd., Montréal.

HACHES
Canadian Warren Axe & Tool Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

HARDES FAITES
Victoria Clothing Co., Victoriaville, Qué.

HARNAIS
Heney Harness & Carriage Co., Ltd., Toronto, Ont.

HARENGS EN BOITE
Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

HUILE DE FOIE DE MORUE
La Cie J. L. Mathieu, Sherbrooke, Qué.

HUILE A CYLINDRE
Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

HUILE DE PETROLE
Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

IMPERMEABLES
Tower Canadian Co., Ltd., Toronto, Ont.
Canadian Cons. Rubber Co., rue des Inspecteurs, Montréal.

JAMBON PRESSE
Côté, Lapointe Enrg., 287 rue Adam, Montréal.

JOBBERS EN CHAUSSURES
James Robinson, rue McGill, Montréal.
J. R. Labelle, rue Lemoine, Montréal

LAIT EN POUDRE
Canadian Milk Products Co., Ltd., Montréal.

LAIT CONDENSE
Carnation Milk Co., Chicago, Ill.

LANGUE MARINEE
Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

LESSIVE
E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont

LAVEUSES MECANIQUES
Connor & Son, Ottawa, Ont.
Dowswell Lees & Co., Ltd., Hamilton, Ont.
W. A. Kribs, Hespeler, Ont.

LEVURE (Yeast)
E. W. Gillett & Co., Ltd., Toronto, Ont.

LIMES
G. & H. Barnett Co., Philadelphie, Penn.

LINGERIE
Kassab Kimono Mfg. Co., 37 Mayor, Montréal.
Muser Bros. (Canada), Ltée, 12 rue Ste-Hélène, Montréal.

LINOLEUMS
Dominion Oil Cloths Co., Ltd., rue Ste-Catherine Est, Montréal.

LUBRIFIANTS
Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

LOQUET
Richard-Wilcox Canadian Co., London, Ont.

MACHINES A REPARER LES CHAUSSURES
United Shoe Machinery Co., Ltd., Montréal.

MARMELADE
Dominion Canners Co., Ltd., Hamilton, Ont.
Waggstaffe, Ltd., Hamilton, Ont.

MEUBLES
Victoriaville Furniture Co., Ltd., Victoriaville, Qué.

MEUBLES DE BUREAUX
Office Specialties, Ltd., Montréal.

MEUBLES
Richard-Wilcox, Canadian Co., Ltd., London, Ont.

METAUX EN LINGOTS
Leslie & Co., Ltd., Montréal.
B. & S. H. Thompson Co., Ltd., Montréal.

MINCE MEAT (Viande Hachée)
Wm. Clarke, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

MOULIN A LAVER
Wm. A. Kribs, Hespeler, Ont.
Connor & Son, Ottawa, Ont.
Maxwells, Ltd., Ste-Marie, Ont.
Dowswell Lees & Co., Hamilton, Ont.

NOUVEAUTES EN GROS
A. Racine & Cie, Ltée, Montréal.
P. P. Martin, Ltée, Montréal.
John M. Garland & Son, Ltd., Ottawa, Ont
Greenshields, Ltd., Montréal.
John McDonald & Co., Ltd., Toronto, Ont
W. R. Brock Co., Ltd., Montréal.
Muser Bros. (Canada, Ltd.), Montréal.
Hodgson Sumner, Montréal.

OUTILS EN ACIER
J. H. Williams Co., Brooklyn, N.-Y.

OUTILS DE BUCHERONS
Thos. Pink Co., Ltd., Pembrooke, Ont
Can. Warren Axe & Tool Co., Ltd., St-Catharines, Ont

OUATES
Dominion Wadding Co., rue Vinet, Montréal.

PAPETERIE
Jos. Fortier, Ltée, rue Notre-Dame O., Montreal

PATTES DE COCHONS
Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal

PAPIER A TAPISSER
Stauntons Limited, Toronto, Ont.

PEINTURES ET VERNIS
Ottawa Paint Works, Ltd., Ottawa, Ont
Brandram-Henderson, Ltd., Montréal
Georgia Turpentine Co., 2742 Clarke, Montréal
McArthur-Irwin Co., Ltd., Montréal
A. Ramsay & Sons. Co., Montréal.
Sherwin-Williams Co. of Can., Ltd., Montréal.

PAIN
Dent Harrison, Westmount, Qué

PATES ALIMENTAIRES
La Cie J. Cadieux, Ltée, 83 rue Craig O., Montréal

PHOTOGRAVURES
British Colonial Press Co., Ltd., Edifice "Herald", Montréal.

PAPIER A MOUCHES
O. & W. Thum & Co.

PAPIER A COUVERTURE
Alex. McArthur & Co., Ltd., Montréal

PISTACHES (Peanuts)
Montreal Nut & Brokerage Co., 30 rue des Jurés, Montréal

PLUMES DE VOLAILLES
P. Poulin & Cie, Montréal

(à suivre page 66)

GUIDE DE L'ACHETEUR—(suite)

PNEUMATIQUES
Gutta-Percha & Rubber Co., Ltd., Toronto, Ont.
Dunlop Tire Co.

PANTALONS
Vineberg Pants Co., 160 McGill, Montréal.

PATES ALIMENTAIRES
Catelli, C. H. Co., Ltée.

POELES ET FOURNAISES
The James Stewart Mfg. Co., Woodstock, Ont.
Hamilton Stove Mfg. Co., Hamilton, Ont.
Canada Stove & Co., Ville St-Laurent, Qué.
Beach Foundry Co., Ltd., Ottawa, Ont.

POELES A L'HUILE
Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

POISSON
D. Hatton Co., Montréal.

POMPES A HUILE ET GAZOLINE
S. F. Bowser & Co., Fort Wayne, Ind.

POUDRE A LAVER
N. K. Fairbanks Co., Montréal.

POUDRE D'AMMONIAQUE
Keenleyside Co., London, Ont.

POUDRE D'OEUFS
S. H. Ewing & Son, Montréal.

POUDRE A PATE
Egg 'O Baking Powder Co., Hamilton, Ont.
E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

PROVISIONS
Matthews-Blacwell, Ltd., rue Mill, Montréal.

PRELARTS
Dominion Oilcloth Co., Ltd., rue Ste-Catherine Est, Montréal.

RUBANS
Ribbons Ltd., 212 McGill, Montréal.

RAZOIRS DE SURETE
Gillett Safety Razor Co. of Can., Ltd., 71 St-Alexandre, Montréal.

SARDINES
Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

SAUCISSE
Côté & Lapointe, Enrg., 287 rue Adam, Montréal.

SAVONS
Palmolive Co., Montréal.
The N. K. Fairbanks & Co., Montréal.
St. Croix Soap Mfg. Co., St-Stephen, N.-B.

SCIES
Manufacture de Scies de Lévis, Lévis, Qué.
Simonds Canada Saw, Fitchburg, Mass.

SEL DE TABLE
Dominion Salt Co., Ltd., Sarnia, Ont.

SELLERIES EN GROS
G. L. Griffith & Son, Stratford, Ont.

SEL A MEDICINE
Abbeys Effervescent Co., Montréal.

SEMELLES IMITATION DE CUIR
Gutta-Percha & Rubber Co., Toronto-Ont.
Goodyear Tire Rubber Co., Toronto, Ont.

SIROP DE BLE-D'INDE
Canada Starch Co., Montréal.

SIROP DE FRUITS
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.

SIROP CONTRE LE RHUME
Chamberlain Med. Co., Toronto, Ont.
La Cie J. L. Mathieu, Ltée, Sherbrooke, Qué.

SOIES (Tissus)
Pacific Mills, Ltd., Lawrence, Mass.
Belding, Paul Corticelli Co., Ltd., Montréal.

SOIE (Fil)
Belding, Paul Corticelli Co., Ltd., Montréal.

SALOPETTES (Overalls)
Hamilton Carhatt, Cotton Mills, Ltd., Toronto, Ont.
Warwick Overalls Co., Warwick, Qué.

SODA A LAVER
Church & Dwight, Ltd., Montréal.

SODA A PATE
Church & Dwight, Ltd., Montréal.

SOUS-VETEMENTS
Schoffield Woollen Co., Ltd., Oshawa, Ont.
Zimmerman Mfg. Co., Hamilton, Ont.

SWEATERS
Ballantyne Limited, Stratford, Ont.

TABAC A CHIQUER
Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.
Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.

TABAC A PRISER
The Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.
Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.

TABAC A FUMER EN PALETTE
The Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.
Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.
Cie de Tabac Montcalm.

THE
Stanway-Hutchins Co., 18 rue St-Alexis, Montréal.
Furuya & Nishimura, 55 St-Frs-Xavier, Montréal.
Kearney Bros., Ltd., 33 St-Pierre, Montréal.

TAPIS
Guelph Carpet & Worsted Spring Mills, Ltd., Guelph, Ont.

TOLE D'ACIER
A. C. Leslie & Co., Ltd., Montréal.
Nova Scotia Steel Co., New-Glasgow, N.-E.

TONDEUSES A GAZON
Maxwells Limited, Ste-Marie, Ont.

TORDEUSE
Dowswell Lees Co., Ltd., Hamilton, Ont.

TRANCHE-VIANDE
Hobart Mfg. Co., Toronto, Ont.

TUYAUX GALVANISES
The Pedlar People, Ltd., 26 rue Nazareth, Montréal.

VERNIS A PLANCHER
Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

VERRE DE PARIS
McArthur-Irwin Co., Ltd., Montréal.

VITRE
Hobbs Mfg. Co., Ltd., rue St-Jacques, Montréal.

VOLAILLES
P. Poulin & Cie, Montréal.

AVIS AUX ACHETEURS

Si vous ne pouvez trouver ce dont vous avez besoin dans la liste ci-dessus, écrivez au "Prix Courant" et nous vous fournirons l'information de suite.

DEBOUCHES COMMERCIAUX POUR LES PRODUITS CANADIENS

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1189. **Tondeuses de pelouse** — Une maison de Glasgow aimerait à correspondre avec des exportateurs de tondeuses de pelouse.

1190. **Clefs de cycle** — Une maison de Glasgow qui importait des clefs (wrenches) de cycle des Etats-Unis aimerait à trouver une source d'approvisionnement au Canada.

1191. **Manches, frêne, noyer, toutes sortes** — Une maison de Glasgow aimerait à communiquer avec des exportateurs canadiens.

1192. **Accessoires de scie en séries** — Une maison de Glasgow aimerait à communiquer avec des exportateurs de ces articles.

1193. **Machines à coudre** — Une maison de Paisley aimerait à correspondre avec des exportateurs de machines à coudre.

1194. **Calandres et essoreuses** — Une maison de Paisley s'intéresse à l'importation des calandres et des essoreuses.

1195. **Bacon** — Une maison de Belfast aimerait à se mettre en relations avec des exportateurs de bacon n'ayant pas de représentant.

1196. **Clous et autres graines** — Une maison de Belfast aimerait à communiquer avec des exportateurs Canadiens.

1197. **Tondeuses pour cheveux et pour chevaux** — Une maison de Glasgow qui achetait aux Etats-Unis des tondeuses de cheveux et des tondeuses de chevaux, demande une source d'approvisionnement canadienne.

1198. **Accessoires et outils de plombiers** — Une maison d'Ecosse aimerait à communiquer avec des exportateurs canadiens.

1199. **Articles hygiéniques en bois** — Une maison d'Aberdeen aimerait à entrer en relations avec des exportateurs canadiens d'articles hygiéniques en bois.

1200. **Conduites en bois pour connexions électriques** — Une maison d'Aberdeen aimerait à communiquer avec des exportateurs canadiens.

1201. **Cuir tanné grossier** — Une maison de Glasgow aimerait à entrer en relations avec des exportateurs canadiens.

1202. **Ecrous et boulons** — Une maison de Glasgow aimerait à communiquer avec des exportateurs canadiens.

1203. **Fil métallique à clôtures** — Une maison de Glasgow s'intéresse au fil métallique pour clôtures.

1204. **Goudron** — Une maison de Glasgow demande une quotation pour 800 tonnes (longues) de goudron ou d'un remplaçant pour être expédiées dans le Sud-Africain. Les prix sont demandés c.i.f. Durban ou à la baie Delagoa. Des spécifications peuvent être obtenues du Bureau des Renseignements Commerciaux du Ministère du Commerce et du Travail, Ottawa.

CROYEZ-VOUS ?

Croyez-vous que la peinture et le vernis sont de grands facteurs pour l'économie?
Vous le **croirez** lorsque vous aurez lu quelques-une des annonces préparées par l'Association des Maisons de Peintures et de Vernis.

Croyez-vous qu'une surface protégée par de la peinture constitue une barrière impénétrable pour la rouille, le dépérissement, la friction ou la désagrégation?
Vous le **croirez** avant longtemps — car la grande campagne coopérative des Maisons de Peintures et de Vernis ne manquera pas de vous en convaincre.

Croyez-vous que l'on devrait, en général, faire plus de peinturage — employer plus de vernis — qu'actuellement?
Vous le croirez, comme tout le monde d'ailleurs, avant qu'une autre année se soit écoulée — car les annonces de l'Association des Maisons de Peintures et de Vernis convaincront vos clients qu'il y va de leur intérêt à protéger davantage leur surface avec des produits de peinture.

Croyez-vous en la coopération?
Vous **devrez** y croire lorsque vous verrez ses résultats de tous côtés. Vous y **croirez** lorsque vous verrez les gens acheter trois boites de peintures et de vernis contre une qu'ils achetaient auparavant.
Et vous **ne vous contenterez** pas seulement d'y croire. Vous coopérerez avec nous et les autres manufacturiers de peintures et de vernis pour faire un gros succès de la campagne que nous avons commencée pour faire admettre ce grand point vital.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

C'est un fait dont il **faut** se rendre compte avant que la peinture parte de votre comptoir et des comptoirs des autres marchands de peintures aussi vite qu'elle **devrait** partir. Pour le faire admettre, nous avons besoin de l'aide de **tous** les marchands.

Comment cela?

Une manière est d'étaler sur votre comptoir et dans votre vitrine des cartes portant la phrase ci-dessus — et de mettre la même phrase dans toutes vos annonces de journaux.

Et—à propos de coopération—si vous n'êtes pas un agent B-H—et si les produits B-H ne sont pas encore représentés dans votre localité, écrivez pour avoir des renseignements sur la magnifique coopération que nous donnons à nos vendeurs. Permettez-nous de vous parler de notre série absolument unique d'aides de vente pour les marchands ainsi que de la merveilleuse publicité que nous employons pour aider nos vendeurs à vendre la peinture "Anglaise" B-H. C'est une peinture qui **vaut** la peine d'être popularisée. C'est la peinture qui est garantie quant à ses importants ingrédients basiques une marque qui fait honneur à ses manufacturiers et à tous les marchands qui la vendent.

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Activez votre Commerce d'Eté !

Pour les crêmes à la glace, les blancs mangers, les intérieurs de tarte, les pâtisseries délicates, il n'y a rien pour égaler le

BENSON'S
CELEBRATED
CORN STARCH

Pour toutes les fins culinaires le BENSON est de beaucoup le meilleur, et si vous en poussez la vente en ce moment-ci pendant que les desserts rafraichissants sont en faveur, vous activerez votre commerce d'été.

THE CANADA STARCH CO.,
LIMITED
MONTREAL.

LE PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCES — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887 | MONTREAL, vendredi 11 juillet 1919 | Vol. XXXII—No 28



Une proposition exceptionnelle pour les Marchands de la Province de Québec.

Nous sommes convaincus que la proposition B-H est exceptionnelle, et graduellement nous le persuadons aux autres. Nous comptons bien CONTINUER à intéresser les bons marchands à la proposition B-H, en sorte que nous verrons bientôt les plus fortes quincailleries de chaque municipalité du Canada devenir un centre B-H, et notre maison et ses produits de haute qualité seront représentés par la crème du commerce.

Dans beaucoup d'endroits du Québec, les principaux marchands sont déjà nos agents. Les produits B-H sont en renommée dans le commerce français, et la plupart des marchands du Québec considèrent une agence B-H comme une proposition sans pareille dans le commerce de peintures.

La cause primordiale de la popularité de B-H dans le Québec est la qualité, ce qui, d'ailleurs, explique nos succes partout. Mais il est un autre facteur contribuant à nous maintenir en force dans cette Province: c'est notre réclame intensive.

D'abord, cette réclame est persuasive, et pour lui donner plus de poids auprès de vos clients, nous L'IMPRIMONS en FRANÇAIS. Tous les produits B-H sont décrits en français dans notre matière d'annonce.

Même l'étiquette garantie par laquelle nous informons nos clients que la Peinture B-H est pure au 100% est bilingue.

Vous désirez sans doute que votre magasin soit connu comme ayant l'agence de la meilleure maison de peintures en Canada; mais vous n'iriez pas loin, même avec une peinture de la réputation de la nôtre, si vous n'étiez soutenu par l'aide que nous vous donnons en renseignant les gens sur son mérite et DANS LA LANGUE QU'ILS COMPRENNENT.

La qualité, intelligemment secondée par une attention soutenue à donner au Québec les produits qu'il désire, a rendue la marque B-H plus renommée et plus estimée des Canadiens-Français que celle d'aucune autre peinture.

Ecrivez-nous pour informations complètes

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

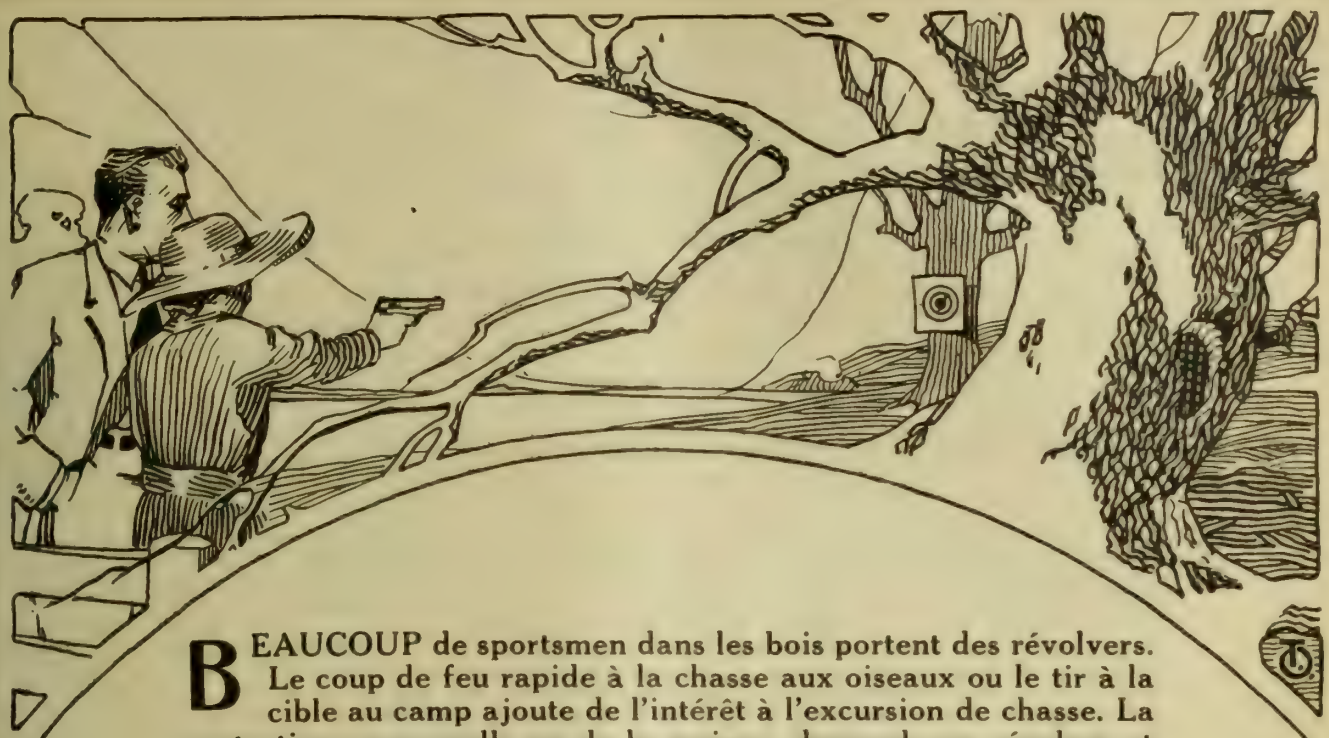
Toujours
De plus
En plus
De Rasoirs de
Sureté
GILLETTE

FAITS AU CANADA
MADE IN CANADA
TRADE Gillette MARK
KNOWN THE WORLD OVER
CONNUS DU MONDE ENTIER

L'artiste a dessiné ces rasoirs dans des dimensions qui donnent une excellente idée de l'accroissement des ventes des Rasoirs de Sûreté Gillette depuis le commencement de la première année de la guerre.
Ni le commencement ni la fin de la guerre n'ont eu d'effet contraire sur la popularité toujours grandissante du fameux rasoir de sûreté, et si vous vous basez sur ce que les six premiers mois de 1919 ont rapporté, vous admettrez avec nous que le chiffre des ventes sera encore doublé cette année.
Ne croyez-vous pas qu'il serait avantageux pour vous de profiter de cette popularité?

THE GILLETTE SAFETY RAZOR CO.,
OF CANADA, LIMITED
MONTREAL





BEAUCOUP de sportsmen dans les bois portent des révolvers. Le coup de feu rapide à la chasse aux oiseaux ou le tir à la cible au camp ajoute de l'intérêt à l'excursion de chasse. La protection personnelle ou de la maison, demande un révolver et des cartouches sur lesquels on peut se fier.

Les Cartouches DOMINION pour Révolver

sont de marque digne de confiance. L'action rapide et la précision qui sont les points caractéristiques des bonnes cartouches de révolver — sont assurées dans les cartouches "Dominion" parce qu'elles sont éprouvées dans toutes sortes de révolvers, bons et mauvais. Il faut qu'elles fonctionnent parfaitement et qu'elles produisent un tir excessivement juste avant d'arriver entre les mains de votre client.

De nombreux clubs de tir au révolver au Canada se servent des Dominion .455 à charge de poudre à tir et à balle "wad cutting" (forme de bourre).

Les cartouches à pistolets "Dominion" sont faites pour les révolvers

Colt *S. & W.* *H. & R.*

H. & A. *Webley*

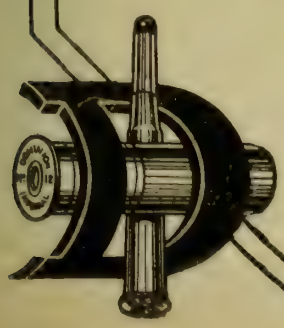
Savage *Browning*

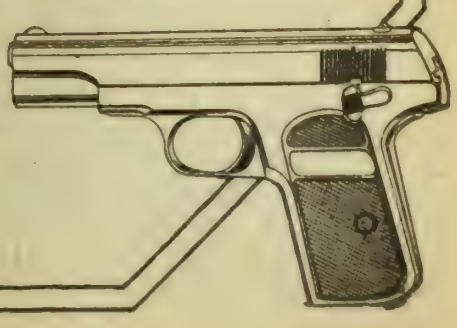
et beaucoup d'autres.

Dominion Cartridge Company, Limited

120 RUE ST-JACQUES,

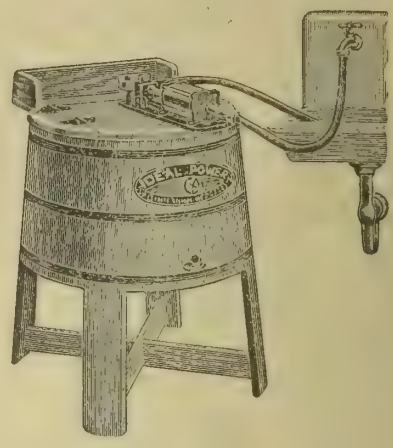
Montréal.





En Ville et à la Campagne

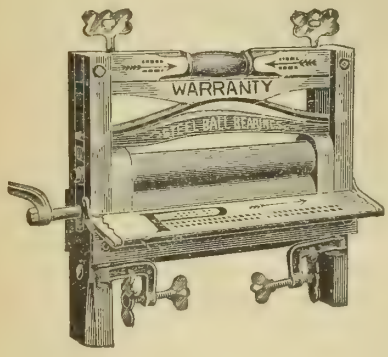
Dans les cités de la province de Québec, il y a le pouvoir électrique et le service d'eau.



La Laveuse et Tordeuse Electrique "Seafoam" et la laveuse à pression d'eau "Ideal" se vendent le mieux dans les villes et les cités.

Le long de la ligne du pouvoir de Shawinigan, toutes les villes et nombre de fermes ont le courant électrique. Là aussi, la "Seafoam" se vend bien.

La plupart des fermes ont des moteurs à gazoline ou des moulins à eau. L'"Ideal" est la meilleure laveuse pour de telles places.



Dans d'autres endroits, il n'y a pas de pouvoir mécanique. La laveuse "Patriot" actionnée à la main est de bonne vente en pareilles circonstances.

La Dowswell, Lees & Co., Limited, a une laveuse répondant à chaque besoin. Nous faisons ce que demandent nos clients.

Ecrivez-nous pour conditions et prix au commerce

Dowswell Lees & Co.,

LIMITED

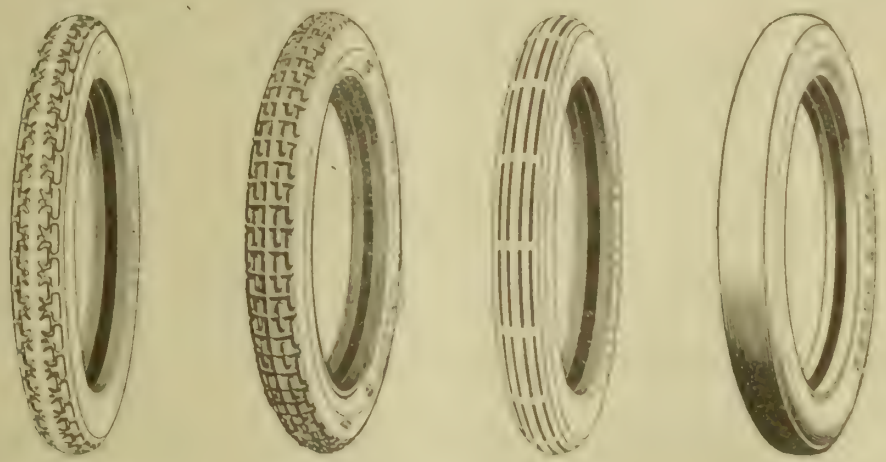
Représentant: John R. Anderson

36-38 Rue St-Dizier, - - MONTREAL, P. Q.

"Hello! Vous Revenez?"

"Oui, ces deux pneus antidérapants Maltese Cross que j'ai achetés pour mes roues d'arrière me donnent tellement satisfaction que j'en veux deux autres pour mes roues d'avant. Je vais prendre le " Ribbed " ou le " Paragon " pour l'avant, quel que soit celui que vous avez en stock. Rien que des pneus Maltese Cross—sur mes quatre roues—et plus d'ennuis avec mes pneus.—Voilà ce que je veux."

Cela Paie le Marchand de Vendre les Pneus Maltese Cross



Antidérapant Paragon Ribbed Uni

Ecrivez pour avoir la dernière liste des prix revisés pour les marchands

Gutta Percha & Rubber, Limited

Siège social et fabrique à Toronto,

Succursales à : Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Fort William, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, Victoria.

Tôle Galvanisée Ondulée pour Toiture

La tôle galvanisée ondulée est considérée comme un article indispensable dans l'industrie de la construction à cause de ses nombreux avantages sur tous les autres genres de toiture, et elle est particulièrement appropriée pour les granges et autres édifices.—

Elle est à l'ÉPREUVE DU FEU et donne une excellente protection contre la foudre.

Vous pouvez poser vous-même votre tôle galvanisée.—

Elle est absolument imperméable.—

Nos ondulations régulières la rendent très rigide et ajoutent énormement à sa force de résistance.—

Envoyez-nous la dimension de votre grange et nous vous dirons la quantité exacte de tôle qu'il vous faudra, avec celle des clous et des rondelles de fixage.

Mc CLARY'S

23 rue Wellington

MONTREAL



Une Qualité Toujours la même

Si vous voyagez en auto toute l'année durant, vous avez une excellente occasion de savoir ce que signifie le service des *Pneus Dunlop,* jour par jour. Si vous voyagez en auto, entre le Printemps et l'Automne seulement, vous avez une excellente occasion de savoir dès maintenant pourquoi tant d'autres automobilistes se servent, tout le temps des *Pneus Dunlop.*

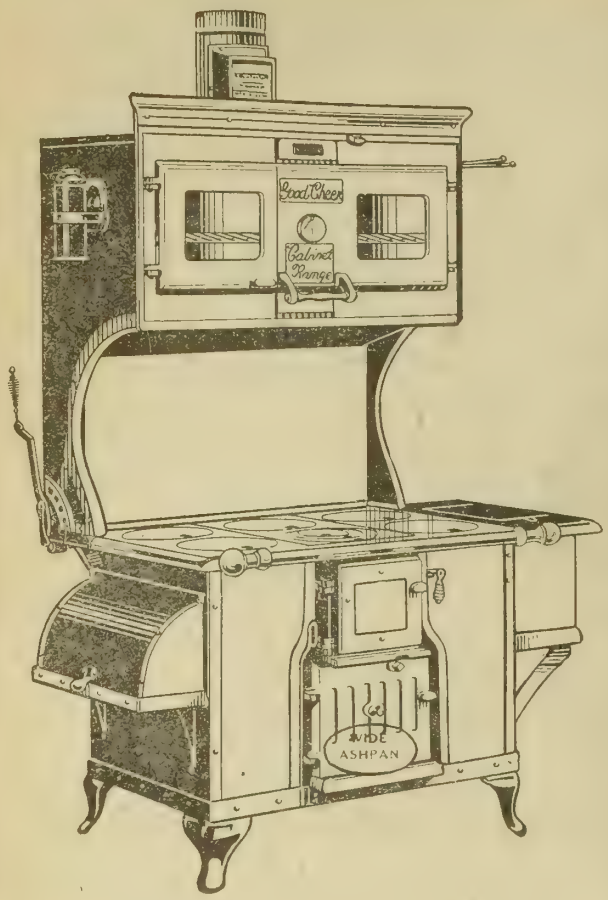
La ligne des "Deux Mains" comprend les:
Dunlop Cord—"Traction" et "Ribbed",
Dunlop Fabric—"Traction", "Special", "Ribbed", "Clipper", "Plain."

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

291-3-5 RUE CRAIG OUEST, Montréal.

La ligne Dunlop consiste en pneus de haute qualité pour Automobiles, Camions automobiles, Bicycles, Motocycles et Voitures; et en caoutchoucs de haute qualité, tels que Bandages, Bourrelets, Boyaux à incendie et Tuyaux en général, Manches pour Dragues, Fournitures Militaires, Nattes, Tuiles, Talons et Semelles, Ciments, Chaussures en caoutchouc, Balles de "Golf", Tampons pour fers à cheval, Produits de toutes descriptions en caoutchouc moulé, Fournitures pour les fermiers, les plombiers et les chemins de fer, Spécialités générales en Caoutchouc.

Le Poêle-Cabinet "GOOD CHEER"



A FOUR ELEVE

pour Charbon Mou ou Dur ou pour Bois

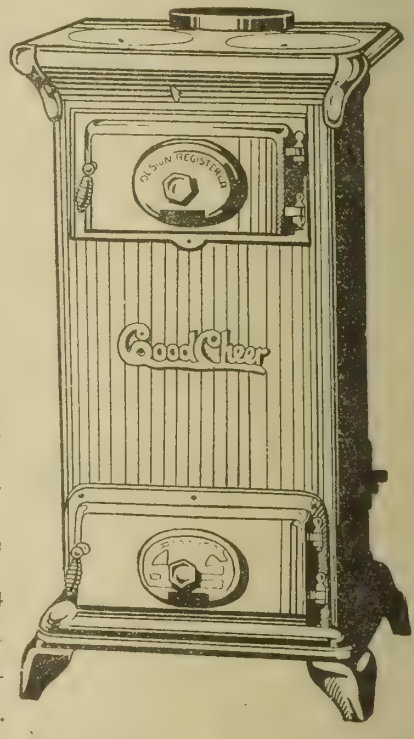
Four visible éclairé à l'électricité, 38 x 18 pouces, Surface polie à six trous, Réservoir de huit gallons, Large Compartiment de chaleur, Foyer à bois de 30 pouces, Vitre à l'épreuve de la chaleur, Grand Cendrier, Barres pour serviettes maniables, Pleine garniture émail blanc, Pas de mine de plomb, Pas besoin de se baisser.

LE FOURNEAU COMPLET

C'est le Fourneau qui, pendant les dix-huit derniers mois, est devenu l'article-vedette de la plupart des marchands de fourneaux de tout l'Ontario, du Nord-Ouest et de la Colombie-Anglaise, ainsi que des endroits où il a été introduit dans la Province de Québec; et bien que la demande dont il est l'objet et la rareté des matières premières et de la main-d'oeuvre expérimentée soient un obstacle à la recherche d'affaires additionnelles,

NOUS DESIRONS FAIRE CONNAITRE AUX MARCHANDS DE LA PROVINCE DE QUEBEC CE FOURNEAU EXCEPTIONNEL

et nous sollicitons leurs demandes de renseignements en vue de l'établissement de futures relations d'affaires et de l'appointement, à présent d'un nombre limité d'agents dans cette province. C'est sans contredit



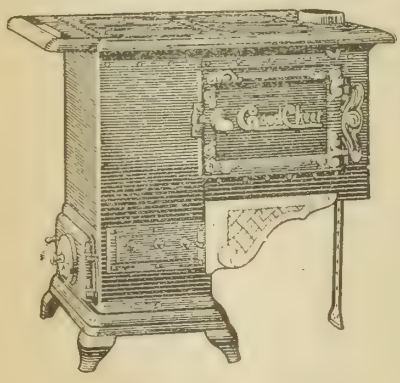
LE FOURNEAU QU'IL FAUT AUX CLIENTS DU QUEBEC

comme il a été démontré par les magasins qui en font déjà le commerce.

LES POELES TORTUE CARREE "GOOD CHEER"

Trois grandeurs — mêmes capacités que les Nos 3, 4 et 5.

Une grandeur avec four de 15½ x 13 x 10 pouces.



Dans cette attrayante FORME CARREE, avec foyer rectangulaire doublé de briques à coins ronds, grilles cylindriques et cendrier, nous avons un poêle qui, tant par son efficacité que par son dessin artistique, convient éminemment à toute pièce de la maison.

Cette année, nous avons ajouté un modèle avec four, avec réservoir à contact.

Trois dimensions carrées, Nos 712, 714 et 716

— Une grandeur avec Four No 849 —

Réservoirs pour Nos 714, 716 et 849.

The JAMES STEWART MFG. CO., Limited

WOODSTOCK (Ont.) et WINNIPEG (Man.)

Maison fondée en 1845



VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons : glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.
Aussi verre à châssis.
Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.
Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.
Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis, Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie. (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul. - - MONTREAL

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans tous les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The

THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE (ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

La force d'une hache dépend autant de son manche que de sa tête.

LES MANCHES DE STILL

—vous donneront un outil de travail plus fort, car les MANCHES DE STILL sont faits des meilleurs bois canadiens.
La vente des

MANCHES DE STILL

surpassent de beaucoup celles de toutes les autres marques.

Il y a une raison à cela.

Manches de hache, de pique, de marteau d'enclume et de marteau ordinaire, manches Cant Hook et Peavie, aussi manches de fourche à foin.

La vente des STILL'S est payante. Voici les noms de leurs marques: "EMPIRE", IMPERIAL", "PEERLESS" et "CHAMPION."

J. H. STILL Mfg. Co.

ST-THOMAS - - ONTARIO

La Peinture de Qualité est un important facteur de succès.

Elle assure satisfaction et incite vos clients à revenir à votre magasin pour de nouveaux achats.

C'est pourquoi—

LA PEINTURE RAMSAY'S

est une ligne d'activité incessante et profitable à vendre.

Voyez d'abord notre proposition.

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

TORONTO MONTREAL VANCOUVER

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

Le Signe d'un Commerce Prospère

Vous feriez bien d'avoir un stock de Demi-Semelles Neolin, étalées bien à la vue.



Parce que les Demi-Semelles Neolin sont une meilleure valeur—et la valeur est la base sur laquelle les articles sont jugés aujourd'hui.

Les prix sont devenus si élevés qu'ils valent la peine qu'on s'en occupe. Le public ne tient pas à avoir un article inférieur à un prix légèrement réduit. Il tient à la *valeur*—à une marchandise qui lui donnera pleine satisfaction pour l'argent déboursé.

Les Demi-Semelles Neolin sont une meilleure valeur. Car elles ont les qualités des Neolin. Elles durent plus longtemps—sont flexibles—et conservent tout le confort des vieilles chaussures.

Par l'achat de plusieurs millions de paires, le public a prouvé son appréciation de la valeur des semelles Neolin. Dans les Demi-Semelles Neolin il a reconnu le produit donnant une aussi bonne valeur.

Etalez les Demi-Semelles Neolin bien en vue dans votre vitrine—sur votre comptoir. Elles vous feront passer pour un marchand prospère—un marchand qui offre à ses clients la meilleure valeur.

Les Demi-Semelles Neolin vous arrivent dans un joli carton d'étalage, de dimensions assorties. Assurez-vous de la valeur Neolin—voyez à ce que le mot "Neolin" soit étampé sur chaque paire. Commandez-les chez votre marchand de gros.

The Goodyear Tire & Rubber Company of Canada, Limited

Neōlin Half Soles

POÊLES A GAZ

Les Poêles à gaz CANADIAN JEWEL sont faits dans plus de 100 modèles au choix. Leur construction supérieure et leur joli dessin en ont fait les poêles à gaz les plus populaires actuellement sur le marché. Toutes les améliorations modernes sont offertes avec le "JEWEL." : : : : :

Ecrivez pour avoir le catalogue.

Manufacturés par

The Burrow, Stewart & Milne

CO. LIMITED

HAMILTON - - - CANADA

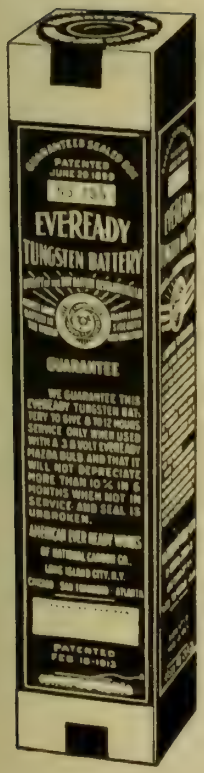
Agent pour la Province de Québec :

JOHN R. ANDERSON,

36 RUE ST-DIZIER, MONTREAL



Les prix des DAYLO sont BAS



LES prix des DAYLO et des Batteries Tungsten sont réduits considérablement—surtout ceux des batteries.

Et les rouages de la production Eveready tournent très vite pour répondre aux demandes pour les batteries Tungsten et les Daylo dont la popularité s'accroît sans cesse.

Leur qualité est meilleure que jamais. La Batterie Tungsten est la batterie la plus durable et la plus forte sur le marché — c'est le genre de batteries que le client revient acheter en souriant.

La publicité intensive Daylo attire l'attention des acheteurs d'un océan à l'autre. Les annonces de magazines font connaître partout les multiples usages des Daylo. Dans votre ville même, dans votre voisinage immédiat, il y a des clients prêts à acheter de nouvelles batteries et de nouvelles Daylo. Si vous tenez à ce que leurs dollars s'amoncellent dans votre tiroir-caisse, tenez en stock, étalez et poussez immédiatement la vente des Daylo.

Ecrivez pour avoir la nouvelle liste de prix Daylo

CANADIAN NATIONAL CARBON CO., Limited.

Dept. 211

Toronto, Ontario.

QUALITÉ ÉCONOMIE



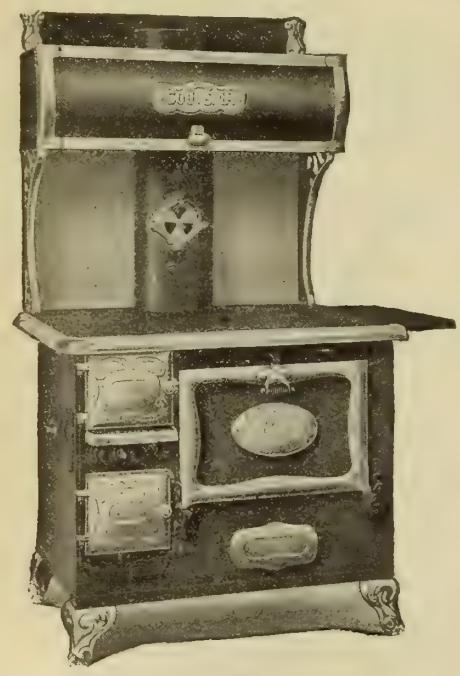
Le Commerce des Poêles est un Commerce Profitable à Condition de Tenir la Ligne qui Donne Pleine et Entière Satisfaction à la Clientèle.

Pour Attirer les Clients,

Prenez en Stock les Poêles "CHAMPION" en Fonte et "SUPREME" en Acier

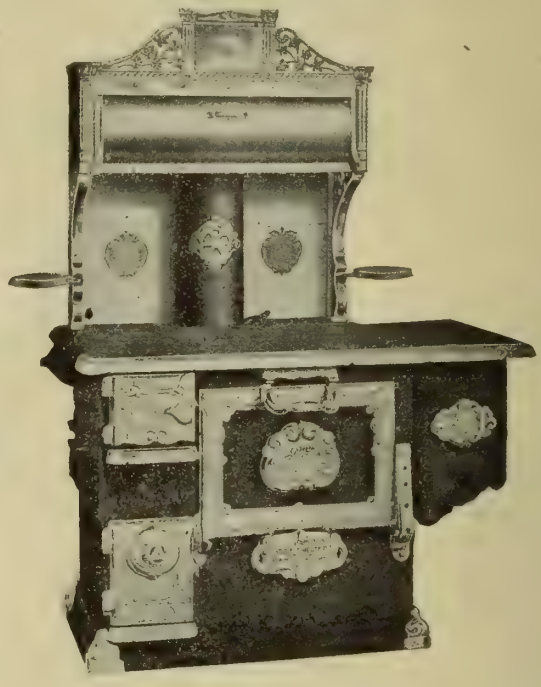
Adresse par câble: "Hastco" Code Western Union Telegraph et Code A.B.C., 5me édition.

Ils plaisent à toutes les ménagères et répondent à leurs besoins.
En dépit de la cherté de la matière première et de la main-d'oeuvre, nous pouvons quand même offrir au commerce, la meilleure qualité aux plus bas prix. Les poêles **"Champion"** et **"Supreme"** sont des poêles de **Qualité** et par suite, ils sont **"Economiques."** Nous vous invitons à les comparer avec ceux des autres marques.
Si vous tenez à garder vos clients et à vous en faire de nouveaux, faites venir notre catalogue ainsi que notre liste de prix. **Nos poêles feront le reste.**



SUPREME

Fourneau: 18 x 20 x 12.
Dessus: 4 — 9" — 2 — 8".
Boite à feu pour le charbon: 18 x 7 x 9½.
Boîtes à feu pour le bois: 27 x 9 x 8.



CHAMPION

Fourneau: 20 x 20 x 12½.
Dessus: 6 — 9".
Boîtes à feu pour le charbon: 18 x 8½ x 8.
Boîtes à feu pour le bois: 26 x 10 x 9.

The Hamilton Stove & Heater Company Ltd.

Successeurs de GUERNEY, TILDEN & COMPANY, LTD.,
Manufacturiers de Poêles, Ranges, Bouilloires, Radiateurs, Fournaises, Registres, Serrures et Quincaillerie.

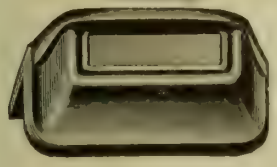
Siège social et usines:
Hamilton, Ont.
Maison fondée en 1843.
Entrepôts et bureaux à Winnipeg:
134½ Higgins Ave.
A Montréal:
167 rue McGill.

Agences et salles d'exposition:
Charles Rankow, Durban, Afrique-Sud: Webb Bros., Georgetown, Demarara, Guyane Anglaise: Edward Le Bas, 64-68 Broad St., New-York: Dock House, Billiter St., Londres, E.C. 3 Angleterre.

La Période de Reconstruction

est une superbe occasion pour vous de vendre avec profits tous les articles de quincaillerie imaginables, depuis les SERRURES jusqu'aux ACCESSOIRES GENERAUX pour entrepreneurs.





Etes-vous prêt à répondre à la demande actuelle ?

Votre assortiment est-il complet?

Vos clients trouveront-ils chez vous ce qu'il leur faut ?

Pouvez-vous leur vendre des articles de bonne qualité ?

Vous pourrez répondre *affirmativement* à ces questions lorsque vous aurez vu notre catalogue ou reçu la visite de notre voyageur.

Tous les articles de quincaillerie que nous vendons sont garantis comme étant de la meilleure qualité.



VERROU No 1980

No 1980. Verrou de nuit à cylindre, fini cuivre antique. En vente chez tous les marchands de gros.
Prix $30.32 la douzaine, net.



Fermeture I. D. No 0200

No 0200 Fermeture d'intérieur Cuivre antique. Prix, $5.70 la douzaine.

Ecrivez ou téléphonez-nous IMMEDIATEMENT si vous ne voulez pas perdre de ventes. Lorsque vous avez besoin de Serrurres et de Quincaillerie d'entrepreneurs, **Adressez-vous à**

THE HAMILTON STOVE & HEATER COMPANY, LIMITED

HAMILTON, ONTARIO
Entrepôts et bureaux:

167 rue McGill,
MONTREAL

134½ avenue Higgins,
WINNIPEG



Nous sollicitons vos demandes de renseignements

METAUX

ACIER EN FEUILLES

FER-BLANC

ZINC

PLOMB

FER-BLANC EN LINGOT

CUIVRE ET FONTE (FEUILLES ET TUBES)

ZINC EN FEUILLES

PRODUITS CHIMIQUES

LITHOPONE

BARYTES

MINIUM

ORANGE MINERAL

VITRIOL BLEU

BLANC D'ESPAGNE

LITHARGE

Et aussi Huile de Castor, Huile de Bois de Chine, Clycerine, Borax, Feuilles d'or, Feuilles de métal, Vitre de Fantaisie, Vitres grillées, Clippers, Peaux de chamois, Nitrate de plomb, Marchandises de Harris, Savon mou, etc.

CREME DE TARTRE—ACIDE CITRIQUE—ACIDE TARTRIQUE

B.&S.H.THOMPSON
& COMPANY LIMITED
MONTREAL

Agents des ventes pour l'Est du Canada, de la

United States Steel Products Co., New-York, U.S.A.

Champion



Champion
"Heavy Stone"
B13, ½ pouce
B43, ⅞-18
B53, ⅞-long
Prix, $1.25



Champion "O"
Pour autos
Overland
A14 "O", ½
pouce
Prix, $1.00



Champion "X"
A15, ½ pouce
Prix, $0.90

BOUGIES D'ALLUMAGE RECOMMANDABLES
CHAMPION

QUEL que soit le nom ou le type de l'automobile, du camion, du tracteur, de l'engin de ferme, de la motocyclette ou du canot-automobile de votre client, il y a un type particulier de Champion qui est garanti donner un service efficace, économique et satisfaisant.
3,450 isolateurs, employés dans toutes les Champions, avec leur robustesse pour résister au choc, à la vibration et à la dilatation de la chaleur, assurent une qualité recommandable bien plus grande que celle requise par le service ordinaire.

C'est la raison pour laquelle quatre sur cinq de tous les moteurs et engins à gazoline sont munis de Champions à leur fabrique même, et c'est la preuve convaincante que vos meilleurs intérêts seront servis si vous faites des Champions l'item le plus important de votre commerce d'accessoires.

Vérifiez votre stock et demandez immédiatement chez votre marchand de gros les Champions qu'il vout faut pour rendre votre assortiment complet, afin de pouvoir retirer tout le bénéfice de notre publicité.



Champion
"Maxwell"
Pour autos
Maxwell
A44, ⅞-18
Prix, $1.00

CHAMPION SPARK PLUG CO. OF CANADA, LIMITED

WINDSOR, ONT.



Champion
Studebaker
Pour autos
Studebaker
A13, ½ pouce
Prix, $1.00
A43, ⅞-18



Champion
"Buick"
Pour autos McLaughlin
A53, longue, ⅞-18
Prix, $1.00



Champion
"Aero"
Camion
JAS 43, ⅞-18
Prix, $1.00

Ne différez pas plus longtemps !

Vos Commandes par la Poste sont sollicitées immédiatement

Pour votre propre satisfaction et dans l'intérêt de votre commerce, vous devriez envoyer à

LEWIS BROS. LIMITED MONTREAL

VOS COMMANDES PAR LA POSTE

Nous offrons les plus gros stocks et le plus grand assortiment que l'on puisse trouver au Canada. De nombreuses lignes ont été entièrement vendues et il est impossible de les remplacer, mais nous pouvons affirmer que notre stock, d'une façon générale, est meilleur sous tous rapports que celui de n'importe quelle autre maison de gros du Dominion. Pour vous en convaincre, envoyez-nous une commande par la poste. Nous vous l'expédierons promptement et nos prix seront raisonnables.

Notre Service de Commandes par la Poste

ATTEINT TOUS LES ENDROITS DU DOMINION

LEWIS BROS. LIMITED, Montréal.

Accessoires d'Automobiles

Tout en fait de quincaillerie, Fournitures de Plombiers et de Constructeurs de Chemins de Fer, Articles de Sport, Coutellerie, Toiture Préparée, Peintures et Vitres.

Accessoires d'Automobiles

Notre Guide de l'Acheteur

Consultez dans le présent numéro du "Prix Courant", notre "Guide de l'Acheteur", vous y trouverez bien des renseignements utiles qui vous permettront de faire vos achats aux meilleures conditions du marché, en vous adressant aux meilleurs fournisseurs.



Nous fabriquons toutes espèces de Scies Circulaires à dents solides et à dents rapportées. Quel que soit le genre de Scies que vous désirez, nous pouvons vous les faire.
Réparations générales sur scies telles que
Vieilles Scies, à dents solides, converties en dents rapportées, ou à dentes rapportées converties en dents solides.
Scies passées au feu réparées à neuf, à dents solides, ou à dents rapportées.
Dents et Sections de Scies SIMONDS et R. HOE.
Demandez nos prix avant de placer vos commandes ailleurs.

LA MANUFACTURE DE SCIES DE LEVIS
LEVIS, QUE.

Cette année les cultivateurs ont besoin de beaucoup plus de Vert de Paris.

La température chaude a fait sortir par légions les bêtes à patates qu'il faut détruire, immédiatement, avec PLUS et encore PLUS de vert de Paris.
Il vous faudra un stock SUPPLEMENTAIRE pour répondre à l'augmentation de la demande.
Nombre de marchands ont déjà envoyé des commandes répétées. Tout le monde demande le vert de Paris de Berger.
Vos clients iront où ils peuvent se procurer le "Berger", parce que le "Berger" tue les bêtes à patates.
Il renferme une quantité minime d'arsenic libre et il est plus puissant que l'étalon du gouvernement, de sorte que le vert de Paris de Berger tue infailliblement sans le danger d'endommager les feuilles.
La pluie ne le lave pas facilement; il est léger de gravité et il reste bien en suspension. On peut l'employer à sec ou en solution.

LE VERT DE PARIS DE BERGER

—le produit Sherwin-Williams

—est employé dans l'univers entier. Vendu en boites et en paquets de ½, 1 et 2 lbs—en barillets d'acier de 25, 50 et 100 lbs—en barils d'arsenic et en barils de pétrole.
Répétez aujourd'hui votre commande PAR LE TELEGRAPHE.



THE SHERWIN-WILLIAMS CO.
of Canada, Limited.



Fabricants de peintures, vernis et couleurs,
broyeurs d'huile de graine de lin,
897 rue Centre, Montréal.
110 Ave Sutherland, Winnipeg.

Toronto, Winnipeg,
London, Calgary,
Vancouver et
Halifax.

Un produit de la bonne qualité pour toutes les fins



Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval

Un cheval avec l'encolure ou l'épaule contusionnée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avoine. Le fouetter ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fouet. Garnissez votre fidèle animal de TAPATCO — la bourrure avec notre

Nouveau Crochet d'Attache Patenté

(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

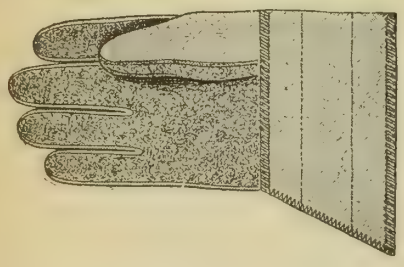
Les Bourrures à Collier

remplies de notre matériel de bourrure spécial sont meilleures que n'importe lesquelles. Elles sont douces, souples, absorbantes. Elles servent de garantie contre les épaules sensibles.

Les Gants de Coton Marque TAPATCO

GANTS DE COTON

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND



sont de qualité supérieure et faciles à vendre. Ils se tiennent et donnent satisfaction sous le plus dur service. Il n'en est pas de meilleurs pour usage aux champs, au jardin ou à l'atelier.

Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesanteur légère, moyenne ou élevée. Gants et Mitaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandez-en à votre marchand en gros.

THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO.
CHATHAM, ONT.



"FROST" Veut Toujours Dire Qualité en Fait de Clôture ou de Broche

Non seulement la boucle serrée caractérise la Clôture Frost, mais c'est également une garantie de la meilleure qualité.

La construction améliorée assure le plus long service et la plus grande protection aux récoltes qui poussent, etc.

Les marchands constatent que la Clôture Frost aide à se vendre tout seule et que les clients satisfaits facilitent sa vente également.

Pour la qualité de la broche et la robustesse de la clôture, notre motto est: "Service".

Ecrivez-nous pour avoir notre catalogue et nos prix.

FROST STEEL AND WIRE CO., LTD.

HAMILTON, ONT.

Un Traineau Pour Les "Vrais Sports"

Ecrivez pour avoir nos prix et toutes les informations désirées.



Les traîneaux de Gendron se vendent parce qu'ils sont construits de façon à plaire aux clients difficiles — les garçonnets qui savent ce qu'ils veulent avoir. Nous manufacturons des vélocipèdes, des autos pour enfants, des charrettes, des accessoires de salle de bain, etc.

The Gendron Manufacturing Company, Limited

Rues Duchesse et Ontario, Toronto, Canada.



LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

The Georgia Turpentine Co.

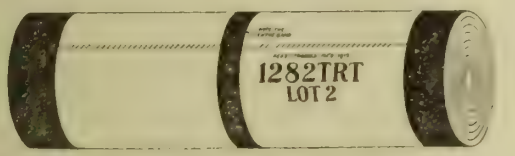
Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke - - - - - MONTREAL

Attendez la visite du voyageur de Stauntons !

Il vous fera voir une ligne de papiers à tapisser, de 18 et 21 pouces de large, de béaucoup supérieurs à tout ce qui a été fait auparavant et offrant une variété de dessins superbes et à la mode surpassant toute description.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



sont toujours populaires lorsque le travail est fait à la maison, parce que le tapissier amateur les trouve bien plus faciles à poser.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de Papiers à Tapisser

TORONTO



Soyez notre agent et faites de l'argent.

Plusieurs marchands, grands et petits, dans toute la province de Québec, agissent en qualité d'agents pour nous dans le placement de commandes pour clôtures en fer, échelles de sauvetage, marquises, barrières pour églises, bureaux et théâtres, grilles, ouvrages d'ornementation en fer, ouvrages en fil métallique de toutes sortes, armoires en acier, tablettes, cabinets, etc.

Il y a de gros profits dans cette ligne pour l'homme qui place des commandes locales pour écoles, séminaires, églises, collèges, hôtels et autres institutions ainsi que pour magasins et fabriques. Il n'est pas nécessaire de tenir un stock de ces marchandises. Nous fournissons des dessins, des estimés et des spécifications pour toutes les commandes que vous obtenez.

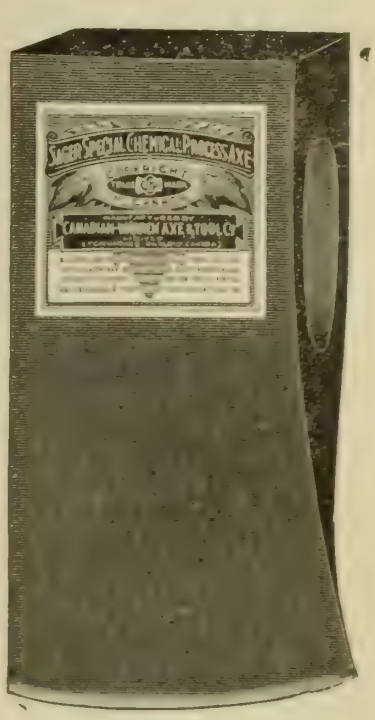
Ecrivez-nous en français, en adressant votre lettre à

M. F. X. QUENNEVILLE

The Dennis Wire & Iron Works Co., Ltd.,

LONDON, CANADA.

HACHES SAGER



Les Haches Sager ont des qualités absolument exceptionnelles, et pour les connaître il suffira d'en donner une commande d'essai.

Le meilleur acier sert à la fabrication de ces haches, trempées par un procédé spécial et garanties sous tous rapports.

FABRIQUÉES PAR LA

CANADIAN - WARREN AXE & TOOL CO., LTD.

En vente chez tous les marchands de gros

REPRESENTANTS POUR L'EST DU CANADA :

Richardson & Bureau

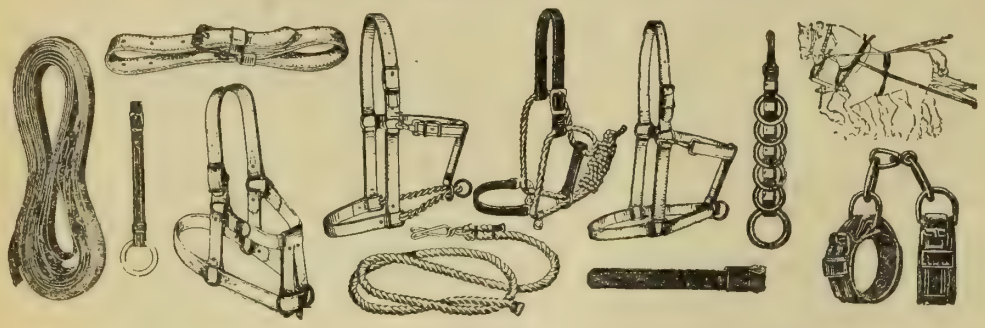
MONTREAL, Qué.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

Ce Ratelier Vous Aidera à Vendre

Les Licous Garantis de *Griffith*

LICOUS GARANTIS DE *Griffith*



Un joli étalage est ce qui aide le plus à la vente. Rendez facile à vos clients l'examen de vos marchandises sans qu'ils les demandent. Ce ratelier à licous de Griffith, placé dans votre magasin ou à l'entrée de votre établissement, vous aidera à vendre plus de Licous Griffith et autres articles que vous pouvez étaler à l'aide de ce support.

C'est une des aides pratiques

de *Griffith* pour le Marchand

données GRATIS aux marchands avisés qui tiennent en stock les spécialités de harnais de Griffith. Ce ratelier se place sur le plancher ou se fxe au plafond.

Ecrivez aujourd'hui pour plus de renseignements.

G. L. Griffith & Son, 68 Waterloo St., Stratford, Ont.

La Toiture en Asphalte Régulière de REED

Le marchand qui tient à donner à sa clientèle la plus grande valeur pour l'argent déboursé peut en toute confiance recommander la TOITURE EN ASPHALTE REGULIERE (Standard) DE REED. Elle résiste aux plus fortes intempéries et elle est recommandable sous tous rapports.
Du ciment et des clous sont fournis avec chaque rouleau. C'est une toiture qui sauve du temps et de l'argent. Poids par carré: 1 double, 35 lbs; 2 doubles, 45 lbs; 3 doubles, 55 lbs.
Des prix et des renseignements complets vous seront fournis par la poste sur demande. Nous tenons en stock une ligne complète d'accessoires de couvreur. Ecrivez pour avoir nos prix et toutes les informations désirées.

G. W. REED CO., Limited, Manufacturiers
Montréal, Qué.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

TOLES NOIRES

MARQUE GLOBE "GLOBE"

SOUPLES, PLATES ET IDEALES POUR TRAVAILLER

JOHN LYSAGHT, LIMITED
Manufacturiers
BRISTOL ET MONTREAL

Représentants à Montréal:

A. C. LESLIE & CO., LIMITED
560 RUE SAINT-PAUL OUEST
MONTREAL

DA-COTE DE DOUGALL



L'émail pratique et toujours prêt pour automobiles

Une couche donnera à n'importe quel auto l'apparence d'un modèle de 1919.

Dix couleurs. Ayez-les toutes en stock.

Rouge	Vert	Crème	Jaune	Brun
Bleu	Gris	Noir	Blanc	Khaki

Le Da-Cote sèche en une nuit.

THE DOUGALL VARNISH CO. LIMITED

MONTREAL

Associée avec la Murphy Varnish Co., E.U.A.



POUR LE GROS GIBIER IL VOUS FAUT UNE CARABINE

Remington UMC

Avez-vous vu notre carabine à répétition à 6 coups ? Elle est munie d'un mécanisme à coulisse très doux vous assurant un tir rapide et précis. Mieux encore, avez-vous essayé notre fusil automatique à 5 coups ? Il lance sur le gibier une pluie de projectiles aussi rapidement que vous pouvez tirer la gachette.

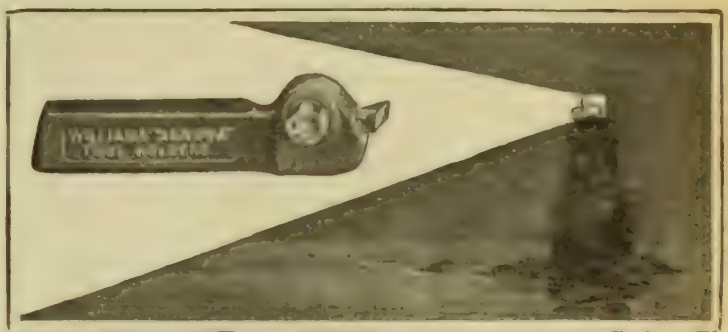
Ce sont de superbes armes et tous les sportmen en désirent une dès qu'ils la voient.



Tous les marchands de gros les vendent

Remington U M C

OF CANADA LIMITED
WINDSOR, ONT.



Mettez-les en Pleine Lumière

Rien de ce qui est bon ne craint la lumière et il n'y a rien que de bon dans les

Fixe-Outils "Agrippa" de Williams

"LES GRIFFES QUI RETIENNENT"

Bonne forme, bon matériel, bonne main-d'oeuvre, et bon service.

FIXE-OUTILS POUR

TOUR FOREUSE — RABOT CISEAU A FROID TAILLEUSE — CORDAGE NOUEUSE

Demandez le catalogue—envoi gratis

J. H. WILLIAMS & CO.

"La forge à marteau mécanique"

122 Rue Richards, - Brooklyn, N.Y.

Représentants Canadiens:
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.,
Montréal et Québec.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Angèle Lemesurier vs Chas. Heath, juillet 14, 1 p.m., 56 St-Henri, Desroches.

Mme A. Pichette et vir. vs Cité de Montréal, juillet 14, 10 a.m., Notre-Dame Est, Desroches.

Bell Tel. Co. vs Isidore Mitnick, 14 juillet, 11 a.m., 1149 Clarke, Pauzé.

L. Burnstein vs B. Blanchard, 14 juillet, 1 p m., 234 Sanguinet, Pauzé.

Mme Jos. Scholer vs Dupéré Ltée, 17 juillet, 10 a.m., 59 Dorchester O., Pauzé.

Jos. Max vs L. Poudrette, 14 juillet, 11 a.m., 172 Larivière, Brouillet.

Fred. Sigouin vs John Young, 15 juillet, 10 a.m., 373 St-Georges, Desmarais.

Hélène Flanigan vs A. doreau, 14 juillet, 1 p.m., 2184a Chateaubriand, Desmarais.

Garmaise Inc. vs A. Morreau, 15 juillet, 1 p.m., 2184a Chateaubriand, Desmarais.

H. Levine vs Jos. Milonos, 15 juillet, 1 p.m., 288 Hamilton, Lauzon.

I. Brodsky vs A. Houle, 18 juillet, 10 a.m., 329 Chateauguay, Lauzon.

H. Paquin vs C. Labane, 17 juillet, 1 p.m., 52 Girouard, Brossard.

Geo. Piché vs Ernest Galardeau, 16 juillet, 10 a.m., 644 de Gaspé, Coutu.

A. Beauchamp vs Elz. Stuart, 15 juillet, 10 a.m., 2235 Poupart, Bourdeau.

E. Lafontaine vs P. Dorais, 16 juillet, 10 a.m., 2514 Esplanade, Bourdeau.

G. Gravel vs F. Véronneau, 16 juillet, 10 a.m., 474 Maisonneuve, Bourdeau.

J. Dufault vs R. Desrochers, 14 juillet, 10 a.m., 859 Henri Julien, Lalonde.

J. Deslauriers vs G. W. Elliott, 10 juillet, 2 p.m., 346 Université, Trudeau.

N. Ouellette & Fils vs A. Gravel, 14 juillet, 10 a.m., 3801 Lajeunesse, Desmarais.

A. Ouellette vs A. Gravel, 14 juillet, 11 a.m., 3801 Lajeunesse, Desmarais.

Armand Lemieux vs L. Lales, 12 juillet, 11 a.m., 900 St-Denis, Normandin.

A. Pigeon vs A. Forest, 12 juillet, 10 a.m., 517 St-Denis, Brouillet.

A. Riopel vs C. Gaspard, 14 juillet, 10 a.m., 111b St-André, Pauzé.

A. Deguire vs A. Richard, 15 juillet, 11 a.m., 1515 avenue du Parc, Trudeau.

Jos. Jubinville vs John Cusson, 14 juillet, 11 a.m., 34a McGuire, Desroches.

S. Greenford vs Geo. Grand, 15 juillet, 10 a.m., 22 avenue des Pins Ouest, Lauzon.

Roch Henri vs A. Duhamel et vir, 14 juillet, 10 a.m., 572 Labrecque, Lapierre.

J. A. Hurteau Co., Ltd., vs Eug. Martel, 15 juillet, 10 a.m., 901 Mercier, Lapierre.

DEBOUCHES COMMERCIAUX POUR LES PRODUITS CANADIENS

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1392. **Bois de pulpe, bois de construction et papier** — Une maison de Turin aimerait à travailler à commission pour des maisons canadiennes désirant exporter du bois de pulpe, du bois de construction et du papier.

1393. **Fourrures** — Un manufacturier de chapeaux de feutre de Milan aimerait à correspondre avec des maisons canadiennes pouvant exporter de la fourrure pour la fabrication des chapeaux de feutre.

1395. **Grain et farines** — Une maison de Gênes, établie depuis longtemps et ayant des succursales dans le Trieste, désire importer des grains et de la farine du Canada.

1397. **Fourrures et peaux** — Un agent de Milan désire acheter à commission des fourrures et des peaux.

1404. **Coutellerie, parfumerie, articles de toilette et nouveautés** — Une maison de Livourne aimerait à correspondre avec des exportateurs canadiens de ces articles.

1407. **Bois de pulpe** — Une très importante maison de Naples désire entrer en relations avec des producteurs ou des exportateurs canadiens de bois de pulpe.

1415. **Denrées alimentaires** — Une maison d'importateurs de Copenhague désire importer des denrées alimentaires du Canada.

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

THOS. BIRKETT & SON CO.,
LIMITED

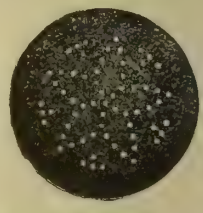
Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA, - - - CANADA

Téléphone QUEEN'S 859
" " 189

Sièges de chaise—Faits de trois placages
Modèles réguliers

Tous les sièges C.V.C. sont faits du meilleur matériel, bien collés, d'une jolie forme et troués avec soin; les coins des sièges sont bien arrondis, les bords polis, passés au papier sablé et finis avec du véritable vernis à bancs d'église.
Faites venir des échantillons et comparez-les avec ceux de n'importe quelle autre marque.



Canadian Veneering Co., Inc.
ACTON VALE, QUEBEC
Distributeurs: Richardson & Bureau, 55 rue St-Frs-Xavier, Montréal.

BOLTS

Notre stock important de Boulons de Voitures et de Machines, et d'Ecrous, Rivets, Noix et Rondelles de Carrosseries, vous assure une exécution et un envoi rapide de vos commandes. Nos qualités et prix plaisent à tout le monde.
LONDON BOLT & HINGE WORKS
London, Canada.

RESERVOIRS A GAZOLINE
RESERVOIRS DE PREMIER ORDRE SOUDES ET EPROUVES
Pour emmagasinage souterrain de la gazoline.
(Avec tous accessoires appropriés)



Un réservoir de haute qualité complètement soudé à l'acier, ce qui le rend pratiquement d'une seule pièce. Peint à l'extérieur avec de la peinture noire anti-rouille et à l'épreuve de l'acide. Ils sont pratiquement à l'épreuve de la rouille et des matières corrosives. Ils sont faits par des ouvriers experts. Nos réservoirs sont fabriqués conformément aux exigences du National Board of Fire Underwriters.
Avant de laisser nos usines ils sont tous éprouvés sous pression d'air par un surintendant compétent, et sont ensuite encaissés et expédiés pour que vous les receviez en bonne condition. Nous croyons que nos prix vous intéresseront, car ils sont très raisonnables. Rien de mieux pour emmagasiner de la gazoline. Toute dimensions faites sur commande. Ligne complète de pompes mesurant automatiquement.

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., Limited
TWEED, ONTARIO, CANADA.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

MARCHE DE MONTREAL

Mercredi soir, le 9 juillet 1919.

Les marchés de la quincaillerie ont enregistré plusieurs changements au cours de la semaine. Il y a eu des avances et des baisses. Par exemple, les crochets de broche pour chapeaux et habits ont haussé de 10c la grosse. Les prix de l'argenterie ont augmenté de 5 pour cent. Les cordes en jute se vendent également plus cher, de même que les bouilloires (canards) nickelées, les théières et les cafétières qui ont subi une avance de 10 pour cent environ. Les raccords pour tuyau d'arrosage ont aussi augmenté de 10 pour cent. Il est probable qu'il y aura des avances sur d'autres articles en cuivre. Les carabines Winchester se vendent plus cher, les escomptes et les listes étant actuellement revisées.

Il y a des déclins sur les registres de tuyau de poêle et les supports de tablettes ainsi que sur certaines lignes de coupelets, de glacières, de stores d'intérieur et autres coupelets spéciaux d'entrepreneurs. Le fer-blanc est d'un prix plus facile, tandis que le plomb et l'aluminium ont un peu baissé sur la liste des lingots.

LES CROCHETS POUR CHAPEAUX, L'ARGENTERIE PLUS CHERS; LES SUPPORTS MEILLEUR MARCHE

Argenterie, crochets, supports — Une augmentation de 5 pour cent a été enregistrée sur les cuillères, couteaux, fourchettes, etc., 1847, par quart de douzaine. Les crochets de broche ordinaires pour chapeaux et habits ont augmenté de 10c par grosse à $1.10. Les supports de tablettes Bradley ont baissé de 10 pour cent.

LES CLEFS DE TUYAU DE POELE MEILLEUR MARCHE

Clefs de tuyau de poêle — Des déclins ont été enregistrés sur les clefs de tuyau de poêle en fonte et les nouveaux prix sont les suivants: 5 pouces, la grosse, $12.50; 6 pouces, $14 et 7 pouces, $19.

LES FICELLES DE JUTE PLUS CHERES; LES COUPELETS BAISSENT

Ficelles de jute — Les diverses de jute ont subi des avances qui se chiffrent de 7½ à 10 pour cent. Les divers coupelets des usines Stanley ont baissé de prix. Les escomptes varient et le changement voudra dire des déclins de 10 à 20 pour cent.

LES CARABINES A LA HAUSSE; LES RACCORDS MONTENT DE 5-10%

Carabines, raccords, etc. — On s'attend à une hausse du prix de certaines carabines Winchester. Les listes et les escomptes sont actuellement à être revisés. Les raccords de tuyau d'arrosage en cuivre ont monté de 10 pour cent environ dans certains cas; dans d'autres la hausse a été de 5 pour cent. Les rivets de cuivre subiront probablement une autre avance, car il y a un affermissement général des prix du cuivre.

LES ARTICLES NICKELES A LA HAUSSE; LES POELES SONT EN DEMANDE

Poêles et accessoires — Les poêles d'été ont été l'objet d'une belle demande et les lignes de poêles à l'huile, au gaz et à l'électricité ont figuré d'une façon remarquable dans les écoulements des manufacturiers et des marchands de gros. Les prix sont bien maintenus.

Une avance d'environ 10 pour cent sera faite immédiatement sur les bouilloires (canards) les théières, les cafétières, etc., nickelées. Cette hausse est due à l'affermissement des marchés du cuivre en lingot.

LA CIRE MEILLEUR MARCHE; L'HUILE, LA GAZOLINE STABLES

Gazoline, huiles — Les marché de la gazoline est lourd et la base du prix reste stable et sans changements à 33c le gallon. L'huile de charbon se vend bien à 20-23c le gallon, et il y a un mouvement d'été des huiles de graissage à la base de prix annoncés récemment. La cire a baissé d'un demi centin, mais pour la cire ordinaire seulement.

LES CLOUS ET LA BROCHE EN BONNE DEMANDE

Clous et broche — Il y a eu un bon mouvement marqué dans certaines de broche. La broche à foin est celle qui se vend le plus dans le moment. La base est ferme. Les clous de broche se vendent bien et leur prix reste ferme sans changement à $4.75 le petit baril. Ceci s'applique également aux clous découpés. Aucune réduction n'est attendue.

LES FIBRES MOLLES SONT FERMES; LE CABLE EST STABLE

Câble et cordage — Une fermeté marquée caractérise les marchés de la fibre molle et des avances se sont produites aux Etats-Unis. Ces avances ont leur répercussion ici par une hausse du prix des ficelles. On s'attend à une bonne demande de l'Europe. Les marchés du câble sont bien soutenus et le mouvement est de saison. La base du câble de manille pur reste à 34c la livre; le manille anglais à 30c et le sisal à 27½c.

PLUS D'AFFAIRES DANS LE FER ET L'ACIER

Acier et fer — Le ton s'est bien amélioré sur le marché du fer et de l'acier et l'on s'attend de voir augmenter les ventes avec la signature du traité de paix. Le ton général du marché est ferme et les commandes sont reçues en quantités assez raisonnables.

Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3 75
Fer raffiné, les 100 lbs	4 75
Acier doux	3 75
Acier à machinerie, fini fer	3 80
Fer de Norvège	12 00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3 75
Acier à bandes	3 75
Acier à outils Black Diamond, la lb	0 18 0 19
Acier fondu Black Diamond, la lb	0.22

LA BASE RESTE FERME POUR LES TOLES ET LES PLAQUES

Plaques et tôles — La demande est meilleure pour les tôles et le ton est plus ferme comme conséquence d'un meilleur mouvement d'achats. De bonnes ventes ont été faites dernièrement et la tendance est plutôt vers le maintien de la base que vers une réduction quelconque.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5 25	6 25
Calibre 12	5 30	6 30
Calibre 14	5.35	6.35
Calibre 16	5.45	6 50
Calibre 18-20	6.00	6.35
Calibre 22-24	6.05	6.40
Calibre 26	6.10	6.50
Calibre 28	6 40	7.00
Tôle galvanisée en feuilles:		
10¾ onces	8 25	9 25
Calibre 28	8 30	8 85
Calibre 26		8.50
Calibres 22 et 24	7 70	8 35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7 50	8 35
Calibre 20	7.30	8 00

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés

LES PRODUITS DU PLOMB SE VENDENT MIEUX

Produits du plomb — Il y a eu une amélioration notable sur le marché des produits du plomb et cela ne manquera d'être apprécié par les manufacturiers. La construction laisse voir

un peu d'activité ici et là et les plombiers ont beaucoup d'ouvrage de construction et de réparations. La tendance du marché est vers un affermissement.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.11½
Rebuts de plomb	0.12½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.10½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra	
Soudure, garantie, la lb.	0.35½
Soudure, strictement, la lb.	0.31
Soudure, commerciale, la lb.	0.29
Soudure, wiping, la lb.	0.27
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.35
45-55	0.37½
50 60	0.40½
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

LE CUIVRE MONTE; LE FER-BLANC ET LE PLOMB BAISSENT

Métaux en lingots — Des prix plus bas ont été enregistrés au cours de la semaine sur le fer-blanc et le plomb en gueuse, mais la tendance générale des marchés aux lingots est meilleure. Le cuivre a de nouveau haussé.

Cuivre — Un affermissement continuel du marché s'est manifesté depuis quelques semaines et les conditions locales reflètent celles des marchés primaires. La base cette semaine est de 22½c la livre.

Fer-blanc — Une baisse de deux cents a été enregistrée cette semaine et 54c est le prix coté actuellement sur le marché. Un peu plus d'affaires serait préférable.

Plomb — Le ton est un peu plus facile avec les cotations du marché ici à 7½c la livre.

Antimoine — Pas de changements à enregistrer cette semaine et la base reste à 35c.

Spelter — Bien que la faiblesse ait caractérisé ce marché aux endroits primaires, il n'y a pas eu de changement et les cotations restent à 9¼c.

Fer en gueuse — A l'exception d'une fermeté continuelle, il n'y a pas de changement à noter cette semaine, le prix restant à $48 la tonne.

LA PEINTURE

Au cours de la semaine les prix du lin ont encore monté de 50c le boisseau, soit 05.45 — un record. Cela veut dire que l'huile de graine de lin, à la base ordinaire, vaut actuellement sur le marché sur place, environ $2.75 le gallon. La situation est forte et avec les approvisionnements de graines restant probablement peu considérables, la tendance sera vers un plus grand affermissement. La situation de la térébentine s'est un peu améliorée dans le Sud, mais elle est encore ferme ici. Comme avec l'huile, les cotations sont strictement nominales, certains ne cotant pas sur ni l'un ni l'autre produit. Le blanc de plomb dans l'huile et le mastic sont fermes et stables, et les peintures préparées sont très fortes et actives. Les conditions sont particulièrement bonnes.

LES PRIX DE L'HUILE DE GRAINE DE LIN STRICTEMENT NOMINAUX

Huile de graine de lin — Cette semaine les marchés ont été plus difficiles à définir que jamais auparavant, et avec la plupart des marchands de gros ne donnant pas de cotations, les prix ont pris un caractère plutôt nominal. Le marché de la graine de lin monte beaucoup et un bond de 50c le boisseau a été enregistré au cours de la semaine écoulée. Le nouveau prix est donné à $5.46 le boisseau. La graine sur place est très rare, et encore les broyeurs disent qu'ils ne reçoivent que de petites quantités de jour en jour et qu'ils s'efforcent de répondre à leur commerce ordinaire. La perspective est que l'huile va se vendre très chère et actuellement on croit que de $2.60 à $2.75 seront les prix demandés la semaine prochaine. La plus basse cotation et la seule donnée cette semaine a été $2.55.

Nous cotons:

	Gal.	Imp.
Brute—		
1 à 4 barils	....	2.55
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	....	2.57½
5 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....

LA TEREBENTINE EST RARE ET SON PRIX VARIE

Térébentine — Par suite de la difficulté que l'on éprouve à se procurer régulièrement des approvisionnements, la base est très nominale. Le rendement est plus facile dans le Sud, mais les conditions ne sont pas aussi belles ici. Les cotations varient de $1.40 le gallon à $1.70. La demande a quelque peu diminué et cette diminution aura pour effet d'aider à donner de meilleurs approvisionnements.

Térébentine—	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	1.40	1.55
Par petits lots		
(Paquets extra)		

LE MASTIC EST STABLE; LES VENTES CONTINUENT

Mastic — Il y a une demande continuelle de mastic de la part du commerce, car il est très employé à cette saison de l'année. Le ton est très ferme, mais sans changement de prix. S'il se produit d'autres avances sur le marché de l'huile, il est tout probable que le prix du mastic ordinaire va monter.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE SE VEND ENCORE BIEN

Blanc de plomb dans l'huile — La vente du blanc de plomb dans l'huile se continue d'une façon satisfaisante. Les broyeurs ont produit en grande quantité et la tendance du marché se tourne vers l'affermissement. Les prix seront maintenus au niveau élevé actuel et une forte demande va continuer. Les lots de 5 tonnes se vendent $15.50 les 100 livres; les lots d'une tonne $16 et en plus petites quantités, $26.35.

GROSSES VENTES REPETEES POUR LES PEINTURES MELANGEES

Peintures mélangées — A en juger par tous les rapports reçus, 1919 va établir un excellent record dans les cercles de la vente de la peinture. Les demandes ont été considérables et elles continuent d'être fortes. Les manufacturiers ont pris leur précaution pour répondre aux besoins de leurs clients et dans ce but, ils ont fait de promptes livraisons lorsque les moyens de transport le permettaient. Plusieurs ont travaillé en dehors des heures régulières pour répondre le plus vite possible aux besoins du commerce. Le ton général du marché est très fort. Il y a deux semaines lorsque les changements ont été faits, l'on ne s'attendait pas à ce que l'huile de graine de lin dépasserait la marque de $2.50 le gallon. Avec le lin bien au-dessus de la marque $5, la situation est différente, le marché de la peinture préparée est plus fort que jamais.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $8.90 les 190 livres ,en paquets de 5 livres, $8.40 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.11 0.12

Couleurs (sèches)	la livre
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.07
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.07
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.25
Vert Chrome, pur	0.35
Chrome jaune	0.17 0.31
Vert Brunswick, 100 livres	0.12
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 liv.	0.06
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.04
Rouge Vénitien, No 1	0.03
Noir fin, pur sec	0.20
Ochre d'Or, 100 livres	0.06½
Ochre blanche, 100 livres	0.04
Ochre blanche, barils	0.03
Ochre jaune, barils	0.03½ 0.05
Ochre français, barils	0.08
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Rouge Super Magnetic	0.02¼ 0.02½
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.20
Rouge Indien	0.30
Jaune chrome, pur	0.53
Ochre d'or, pur	0.30 0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25 0.28
Verts, purs	0.28 0.35
Terres de Sienne	0.26
Terres d'Ombre	0.26
Bleu Ultra-marin	0.45
Bleu de Prusse	1.50
Bleu de Chine	1.50
Noir fin	0.27
Noir ivoire	0.31
Noir de peintre d'enseigne pur	0.40
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$6.50
Albagloss	3.50

Colle.

Colle All-Round Brantford—

Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessus de 25	$16.80	$22.90
26 à 34	17.80	24.85
35 à 40	18.35	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 20 à 25%.
Escompte à la feuille, 5 à 10%.
Comptant, 2 pour cent.

f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100.
Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.30
Crown Diamond	16.00	16.30
Crown, pur	16.00	16.30
Ramsay, pur	16.00	16.30
Green Seal	16.00	16.30
Moore, pur	16.00	16.30
Tiger, pur	16.00	16.30



Fers a Cheval MARQUE "M. R. M."

Pas de meilleure qualité sur le marché

DEPUIS la mise en forme du fer et le "repliage" des crampons — durant tous les procédés de sa fabrication jusqu'au perçage des trous pour les clous—ces fers sont faits avec ce soin et cette attention apportés au détail qui infailliblement assurent satisfaction au maréchal-ferrant. Les fers M. R. M. sont faciles à poser, leurs rainures faites avec précision et ils sont bien découpés. Une inspection rigide à chacune des phases de leur fabrication assure l'uniformité parfaite.

ASSUREZ-VOUS DES CLIENTS SATISFAITS.

COMMANDEZ MAINTENANT VOS FERS M. R. M.

THE MONTREAL ROLLING MILLS CO.

Montréal P. Q.

O. P. W. Dec., pur	16.00	16.30
Eléphant, véritable	16.50	16.80
Red Seal	16.00	16.30
Decorators, pur	16.00	16.30
O. P. W. anglais	16.20	16.50

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris

En barils, environ 600 lbs	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche	4.45
Eléphant, couleurs	4.05
B-H Anglaise, blanche	4.55
B-H Anglaise ,couleurs	4.30
B-H à plancher	3.75
B-H, plancher-vestibule	4.30
Minerve, blanche	4.15
Minerve, couleurs	3.90
Crown Diamond, blanche	4.30
Crown Diamond, couleurs	4.05
Crown Diamond, à plancher	3.75
B.-H. Fresconette, blanche	3.35
B-H Fresconette, couleurs	3.25
Moore, couleurs, nuances	4.35
Moore, couleurs, blanches	4.50
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.35
Moore, peinture de plancher	3.50
Moore, Sani-flat	3.00
Moore, Mooramel	7.50
Jamieson's & Crown Anchor	3.80
C.P.C. pure, blanche	4.55
C.P.C. pure, couleurs	4.30
O.P.W. marque Canada, blanche	4.30
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.00
O.P.W. marque Canada, à plancher	3.50
O.P.W. à mur, blanche	3.35
O.P.W. à mur, couleurs	3.25
Ramsay pure, blanche	4.40
Ramsay pure, couleurs	4.10
Martin-Senour, 100% blanche	4.55
Martin-Senour, 100% couleurs	4.30
Martin-Senour, Porch paint	4.30
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.35
Martin-Senour, peinture à plancher	3.75
Sherwin-Williams, blanche	4.55
Sherwin-Williams, couleurs	4.30
Sherwin-Williams, à plancher	3.75
Flat Tone, blanche	3.35
Flat Tone, couleurs	3.25
Lowe Bros., H. S., blanche	4.55
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.30
Lowe Bros., Hard drying floor	3.75
Mellotone, blanche	3.50
Mellotone, couleurs	3.35
Sanitone, blanche	3.35
Maple Leaf, blanche	4.55
Maple Leaf, couleurs	4.30
Maple Leaf, à plancher	3.50
Pearcy, préparées, blanches	3.75
Pearcy, préparées, couleurs	4.00

f.o.b. Montréal, Toronto.

Peinture "Green Tree", couleur ordinaire	3.30
Blanche	3.55
Vermillon	3.75

Shellac.

Blanc pur, gall.	5.65
Orange pur, gall.	4.15

AVIS DE DIVIDENDE

Euclide Sawyer, des Trois-Rivières, un premier et dernier dividende, payable le 14 juillet, par Henri Bisson, curateur.

ABANDON JUDICIAIRE

Par Myer Lawson, Montréal — Yvon Ducharme, gardien provisoire.

Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile 20
Assurance Mt-Royal 72

Baker (Walter) . . . 67
Banque d'Hochelaga 70
Banque Nationale . 70
Banque Molson . . . 70
Banque Provinciale . 70
Brandram - Henderson Couverture
Birkett & Sons . . . 24
Bowser 60
British Colonial Fire 72
Brodeur, A. 67
Brodie & Harvie . . . 67
Burrow Stuart Milne 12

Canada Foundries . 70
Canada Life Assurance Co. 72
Canada Steamship Lines 66
Canadian Nat. Carbon 13
Canadian Polishes Ltd. 69
Canadian Veneering Co. 24
Champion Spark Plug Co. of Canada Ltd. 17
Circle Bar Knitting Co. 51
Church & Dwight . . 66
Canadian Postum . . 57
Canadian Warren Axe & Tool 21
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 72
Connors Bros 52
Charron, L. E. 63
Clark, Wm. 63
Cluett, Peabody . . . 59
Côté et Lapointe . . 67
Couillard, Auguste . 72

Dennis Wire 21
Dom. Canners (Ltd.) 64
Dominion Cartridge Co. 3
Dominion Salt . . . 69
Dougall Varnish . . . 23
Duffy, J. J., & Co. . . 60
Dunlop Tire & Rubber Co. 7
Dowswell, Lees & Co. 4
Eddy, E. B., & Co. . . 67
Exposition Provinciale de Québec 46

Fontaine, Henri . . . 67
Franco American Equipment Co. . . 67
Frost Steel & Wire Co. 20

Gendron Mfg. 20
Gillette Safety Razor Co. . . . Couverture
Gagnon, P. A. 72
Garand, Terroux & Cie 72
Georgia Turpentine . 20
Gillett, E. W. 52
Gonthier & Midgley . 72
Goodyear Rubber . . 11
Griffith G. L. & Son . 22
Gutta Percha & Rubber Co. 5

Hamilton Stove & Heater Co., Ltd. 14-15
Hamilton Carhartt Cotton Mills Ltd. . . 51
Hébert, L.-H. 9
Hobbs 9
Imperial Tobacco . . 31

Jonas & Cie, H. Couverture

Kellogg Cereal, W.-R. Co. 58
Kearney Bros. 50

La Prévoyance . . . 72
Leslie & Co., A. C. . . 22
Lewis Bros. 18
Liverpool-Manitoba . 72
London Bolt 24
Long, R. J. & Co. Ltd. 62

Mathieu, (Cie J. L.) 69
McArthur 22
McClary Mfg. 6
MacClean Daily Reports 60
Manufacture de Scies de Lévis 19
Montbriand, L. R. . . 72
Montreal Biscuits Co. 62
Morrissette, Nap. . . 69

Nova Scotia Steel Co. 70

Office Specialty . . . 62
Old City Mfg. Co. . . 61
Oneida Community Ltd. 30
Ottawa Paint Work Couverture

Palmolive Co. 65
Parker Broom Co. . . 59
Paquet et Bonnier . . 72
P. Poulin et Cie . . . 67
Pink, Thos. 10

Ramsay & Son . . . 10
Reed 22
Remington Arms . . 23
Riga (St. des Eaux purgatives) 63

St-Croix Soap 66
Sherwin Williams . . 19
Stauntons, Ltd. . . . 21
Still Mfg. Co. 10
Steel of Canada . . . 27
Stewart Mfg. Co. . . 8
Sun Life of Canada . 72
Steel Through & Mach. 24

Taylor Ltd. J. J. . . . 59
Thompson B. S. & H. 16
Trudel et Guillet . . 67

Western Ass. Co. . . 72
Williams Co., J. H. . 23

LA CONSTRUCTION

AYLMER

Résidence d'été à Echo Bay, pour Louis Bertrand. On reconstruira durant l'été et le travail sera fait à la journée.

CAP DE LA MADELEINE

Académie de $70,000, près de l'église paroissiale. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer immédiatement.

Réparations à un magasin et à un logement, $5,000, pour J. Boucher. On réparera cette bâtisse endommagée récemment par le feu.

Ecole de $16,000 pour la Commission scolaire. Sec.-trés., J. Bourque.

Ecole de $71,494 pour la Commission scolaire. Sec.-trés., J. Bourque.

CHICOUTIMI

Résidence de $6,900 pour Edouard Flynn, Chicoutimi Ouest.

Eglise et sacristie de $200,000 pour la paroisse. Les travaux viennent de commencer.

FARM POINT

Résidence d'été à Farm Point, près d'Ottawa, pour le Dr J. L. Chabot, 170 avenue Laurier Est.

GRAND ENTRY (îles de la Madeleine)

Entrepôt de $4,000 pour la Portland Packing Co., Charlottetown, I.P.E. Le travail sera fait à la journée. Tous les matériaux ont été achetés.

HUNTINGDON

Banque de $20,000 pour la Merchants Bank of Canada, 205 rue St-Jacques, Montréal. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer bientôt.

LEVIS

Manufacture de limes, sur la rue Commerciale, $5,000, pour la Levis Files Co., rue Commerciale.

LOTBINIERE

Bâtisses de l'exposition, $4,000 pour la Compagnie de l'Exposition de Lotbinière. Président: Eric Dorion, Lotbinière. Le travail sera fait à la journée.

MONTREAL

Modifications à une résidence, $3,000, pour Mme F. W. Thompson, 80 avenue Redpath.

Résidence de $13,000, dans le haut de l'avenue Lansdowne, Westmount, pour Laura J. Hart, 731 avenue Belmont.

Garage de $2,500, 560 avenue Rockland, Outremont, pour E. Grothé. Tout le travail sera fait à la journée et l'on achètera tous les matériaux.

Résidence de $3,000, 97 rue Jeanne Mance, pour W. Webster, 31 rue Wellington. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

Modifications à une résidence, $2,000, 28 avenue du Parc, pour Mme J. Monarque, Montréal.

Réparations et modifications à 3 cottages (2 plain-pieds chacun), $3,000, 17 à 21 rue Durocher, pour John Hand, 1224 rue Sherbrooke.

Modifications à une résidence (6 familles), $1,200, 63 rue Mansfield, pour J. Versailles, 90 rue St-Jacques.

Ecole sur le boulevard Morgan, Maisonneuve, pour le compte de la commission des écoles protestantes. Trés., C. J. Binmore. Cette école aura 30 salles de classes et ce sera un édifice moderne.

Moulin à scie, 2081 rue Beaufort, pour F. W. Duncan, 1801 rue Ontario Est. Les propriétaires se sont adressés à la ville pour avoir la permission d'ériger un moulin à scie.

8 résidences demi-détachées, $7,000 chacune, sur l'avenue Mont-Royal, pour la Can. Northern Montreal Land Co., Ltd., 263 rue St-Jacques. Le travail sera fait cette année.

4 résidences demi-détachées, sur l'avenue Kindersley, Mont-Royal, pour la Canadian Northern Land Co., Ltd., 263 rue St-Jacques. La brique et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

2 garages, $2,000, en arrière des Nos 458 et 460 avenue Elm, Westmount, pour Albert Kellnor, 458 avenue Elm. On achètera tous les matériaux.

Ecurie de $900, sur la rue Christophe Colomb, pour J. B. Laurent, 2211 rue Boyer.

Résidence de $1,200, sur la rue Boyer, pour A. Lemieux, 3373 rue St-André. Les matériaux ne sont pas tous achetés.

Entrepôt de $1,500, rue Dalhousie et Brennan, pour Geo. K. Fost, 36 rue Régent.

Réparations et modifications à un magasin, $1,000, 281 rue St-Paul, pour L. Schwartz Co., 281 rue St-Paul.

Garage privé de $700, 2694 rue Notre-Dame Ouest, pour J. A. Létourneau ,2698 rue Notre-Dame Ouest.

Réparations et modifications à 3 résidences, $800, 801 rue Iberville, pour J. A. Charbonneau, 523 avenue de Lorimier.

Modifications à une résidence, $1,000, 289 rue Peel, pour W. A. Wilkins, 289 rue Peel.

Réparations et modifications à un magasin et à deux résidences, $1,000, 396 rue St-Antoine, pour F. Boisvert, 396 rue St-Antoine.

Garage privé, $1,000, 1717 rue Mance, pour E. Maranda, 1717 rue Mance Travail à la journée.

Résidence de $1,000, 2045 rue de Lanaudière, pour G. Bélanger, 623 rue Dorion. Travail à la journée.

Résidence de $1,500, sur la rue Dupont, pour A. Ouimet.

Réparations et modifications à une résidence, $800, pour V. A. Laurin, 150 Désormeaux.

Réparations et modifications à une résidence, $800, pour D. Lachaine, 256 rue Ste-Marguerite.

Réparations et additions à des bureaux, $800, 18 rue Tansley, pour la Hydraulic Machine Co., Ltd.

Garage privé de $800, 161 avenue Vendôme, pour M. Ferguson, 161 avenue Vendôme.

Six résidences de $5,000 chacune, sur l'avenue Hampton, pour A. M. White, 380 avenue Old Orchard. La brique et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Entrepôt frigorifique de $1,000,000, sur le port, au pied de la rue Beaudry, pour les commissaires du Hâvre du gouvernement. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

Garage et 2 plain-pieds au-dessus, $26,000, sur la rue Sanguinet pour Alphonse Racine Limitée, 60 rue St-Paul. Cette construction avait été arrêtée, mais elle sera bientôt terminée.

Manufacture de plumes et bureaux, $100,000, pour la L. E. Waterman Co., Ltd., 179 rue St-Jacques.

Entrepôt pour la farine et le fourrage, $11,000 pour W. L. Hogg, 1573 rue Notre-Dame Est. Travail à la journée. Le propriétaire a besoin de matériaux, de machinerie et d'un outillage.

Modifications et additions à des écuries et à des hangars, $12,000, sur la rue Harbor, pour la Montreal Light, Heat & Power, 83 rue Craig Ouest. Les matériaux ne sont pas achetés.

Garage de $1,600, 28 avenue Windsor, Westmount, pour le Dr J. S. Dohan, 28 avenue Windsor, Westmount. Tout le travail sera fait à la journée et l'on achètera les matériaux.

QUEBEC

Addition d'un étage à un entrepôt, $25,000, sur les rues St-Valier et St-Paul, pour P. T. Légaré, Limitée, rues St-Paul et St-Valier.

Eglise pour la paroisse du Sacré-Coeur de Marie (Grande Allée), $175,000. Architecte: Ludger Robitaille, 203 rue St-Jean.

Résidence de $10,000, sur la rue Bourlamaque, pour Lavoie & Frères, 56 rue Jeanne d'Arc.

RED MILL, Qué.

Fabrique de peinture endommagée par le feu pour plusieurs milliers de dollars. Cette fabrique appartient à la Canada Paint Co., 572 rue William, Montréal. Dommages couverts par les assurances.

STE-ANGELE DE LAVAL

Magasin et logements, $6,000, pour J. P. Camirand Des soumissions seront bientôt demandées Architectes: Asselin & Denoncourt, 136 rue Notre-Dame, Trois-Rivières.

Résidence de $4,000, pour J. P. Camirand. Les travaux doivent commencer.

SHAWINIGAN-FALLS

Hangar pour l'expédition, $60,000, pour la Canada Carbide Co. On est à lever les murs.

Garage de $2,000, pour la Canada Carbide Co. Les murs sont commencés.

TROIS-RIVIERES

Crèmerie de $10,000, sur la rue Plaisance, pour la Crèmerie des Trois-Rivières. Gérant: F. X Lacoursière

Logements de $160,000 pour la Tidewater Realtie Co. Gérant: A. J. Gouin. On prépare des plans pour 50 logements sur des terraces de 6 logements chacune, au Parc Houliston. Les plans sont en préparation.

Magasin et logements, $6,000, 109 rue Gervais, pour Xavier Laroche, 109 rue Gervais.

VALLEYFIELD

Hangars à grain et à foin, pour Francis Dorais. Endommagés par le feu. Pertes: plusieurs milliers de dollars.

BLACK LAKE

Ecole de $38,000, pour la Commission scolaire. Sec.-trés. P. E. Guay.

COMMUNITY PLATE



La plupart des lecteurs du "Prix Courant" connaissent l'argenterie fabriquée par la Oneida Community.

La qualité et la beauté de nos marchandises ne sauraient manquer d'intéresser le marchand progressif.

Notre coutellerie plaquée est faite en trois qualités distinctes: Community Plate (la coutellerie de Luxe), Oneida Community Reliance Plate et Oneida Community Par Plate.

Ces trois lignes sont avec placage sur une base de 18% de nickel choisi avec soin.

En plus d'une épaisse couche de placage d'argent nous en mettons une couche additionnelle aux endroits sujets à user le plus vite. Cela fait de notre coutellerie la plus durable qu'il soit possible d'acheter pour le prix.

Nous garantissons toutes nos lignes et nous remettons volontiers tout article ne donnant pas satisfaction.

Le placage, bien qu'important, ne constitue pas tout ce qu'on peut espérer avoir avec une coutellerie. Il faut aussi considérer le dessin et le fini.

Nous avons apporté une attention toute spéciale à ce détail et nos modèles sont si nouveaux et si jolis qu'ils seront du goût de toutes les femmes.

Nous avons signé un contrat d'annonce avec "Le Prix Courant" afin de soumettre à votre attention quelques-uns des grands avantages de la coutellerie Community. Nous sommes également à préparer pour les journaux canadiens-français une campagne de publicité qui ne manquera pas d'attirer l'attention du public acheteur.

La coutellerie Community est tenue en stock par tous les principaux marchands de gros.

Vous êtes cordialement invité à nous écrire en français.

ONEIDA COMMUNITY, LTD., ONEIDA, N.Y.

Manufacture, Niagara Falls, Ont.
Canada.



ADAM Design



PATRICIAN Design

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, frs. . . . 20.00 } **PAR AN.**

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, vendredi 11 juillet 1919 Vol. XXXII — No 28

Le capital et le travail

Nous traversons en ce moment une période où les problèmes économiques les plus ardus à résoudre surgissent de partout et font appel à l'intelligence et à la bonne volonté de tous pour en trouver les solutions désirables. L'un de ces graves problèmes qui s'offrent à la méditation des plus talentueux économistes aussi bien qu'à celle de tous ceux qui prennent à coeur l'intérêt de leur pays est sans contredit le problème des relations entre patrons et ouvriers, entre le capital et le travail. Question épineuse s'il en fut, car elle réveille les sentiments d'ordre social qui ont jeté dans l'histoire les individus d'un même pays les uns contre les autres et provoqué des conflits qui ont fait souvent chanceler l'édifice de la prospérité nationale des divers pays. Vieille lutte de l'aristocratie financière contre la plèbe ouvrière, attitude hautaine de la noblesse dorée à l'égard de l'humble travailleur, ressentiments et mépris reveillés tout à coup par le sursaut de la guerre et par la conviction qu'ont ceux qui peinent journellement dans leurs multiples et rudes labeurs qu'ils ont, sous l'habit militaire, défendu de leurs fatigues, de leur sang et de leurs luttes la propriété et le capital qui représentent le patrimoine national et qu'ils ont droit en retour à un peu plus de respect et à un traitement meilleur. Crise qu'il était facile de prévoir parce qu'elle est dans l'ordre des choses, parce qu'elle découle de la logique des évènements et qu'elle est l'expression bien humaine d'une masse qui tend à une vie meilleure et qui s'est bercée de cette promesse au ronflement des mots sublimes qui ont été prononcés des multitudes de fois devant les foules au cours des quatre dernières années de guerre.

Et ce problème du capital et du travail qui était devenu inévitable à la suite des sacrifices des uns au profit des autres, ne revêt pas aujourd'hui un caractère local, régional, national, mais bien mondial car il affecte et bouleverse la conscience et l'équilibre de tous les pays civilisés.

Pendant les années de guerre, les gouvernements de même que les patrons des divers pays ont demandé à leurs employés un travail plus ardu et plus long, et les ont conjuré d'accomplir une tâche au-dessus de l'ordinaire au nom des principes de justice que la guerre essayait d'établir. Il est vrai que pendant ce temps l'ouvrier recevait plus d'argent, mais la question se pose de savoir si cette augmentation de salaire fut proportionnelle à l'augmentation du coût de la vie. Il est une chose bien certaine, c'est que pendant le temps de la guerre, nombre de capitalistes ont réalisé des profits énormes hors de proportion avec les services qu'ils ont rendus à la communauté. Aujourd'hui, ce fait est exploité pour les ouvriers et l'on s'en sert comme d'exemple pour affirmer que tous les capitalistes ont agi de la même manière. Certaines industries de première nécessité, profitant des circonstances, ont fait apparemment des profits considérables si l'on se place au strict point de vue du rendement sur le capital. Par exemple, les minoteries ont pu payer un dividende très élevé sur le capital investi, du fait qu'elles ont exporté leurs produits et pu faire un chiffre d'affaires énorme avec un capital relativement très restreint. Il était certes plus avantageux pour ces compagnies d'emprunter temporairement des banques l'argent dont elles avaient besoin pour faire leurs affaires.



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

plutôt que de faire de nouvelles émissions de capital-action, ce qui aurait augmenté leur capital d'une manière permanente, et aurait créé une situation financière qui eut été embarrassante à la fin de la guerre. N'empêche qu'il y a eu des capitalistes qui ont profité d'une façon déloyale et déraisonnable des conditions créées par la guerre, et que ce sont ces profiteurs, pour employer le terme familier, qui ont accrédité parmi le public l'opinion que la plupart des capitalistes avaient exploité honteusement le public. Aujourd'hui que les esprits sont montés de part et d'autres, que le déséquilibre semble avoir gagné notre balance économique, la question se pose de savoir comment il sera possible de rétablir d'une manière équitable l'équilibre entre le capital et le travail.

Ces deux groupes sont en présence dans l'attitude d'ennemis irréconciliables. D'un côté, les patrons engagés dans une même ligne de commerce s'assemblent et discutent la situation. De l'autre, les ouvriers s'efforcent de devenir les maîtres de la situation. De part et d'autre des délégués sont nommés pour parlementer; malheureusement, chacun des groupes nomme pour les représenter, ceux d'entre eux qui sont les plus violents à défendre leurs intérêts individuels et qui loin de chercher un terrain d'entente et de marcher vers la conciliation, entretiennent un état d'esprit intransigeant qui empêche toute solution. Dans l'un et l'autre groupe, ceux qui font preuve d'opinions modérées ont peu de chose à dire, ils sont relégués au second plan; il semble que ce soit la violence qui doive présider à ces assises sociales. Et, pourtant, nous sommes persuadés que les modérés et les sages sont les plus nombreux et que, parmi les ouvriers comme parmi les patrons le voeu le plus sincère qui domine est de voir se réaliser une entente amiable exempte des surexcitations et des influences déplorables.

Le gouvernement canadien, ému de cet état de choses et pressé par les intéressés, a nommé récemment des commissions d'enquête qui ont fait leur rapport sans cependant offrir de solution acceptable.

A notre avis, ce n'est pas le gouvernement qui peut trouver une solution équitable à ce problème, parce qu'à son action se mêlent trop d'intérêts politiques. Les ministres, soucieux de ménager la chèvre et le chou, ne peuvent trouver qu'une solution mitigée qui fasse semblant de régler temporairement le conflit, mais ne peuvent rien provoquer de définitif et d'équitable pour tous. Notre édifice économique devrait reposer sur des faits et des statistiques pouvant convaincre les intéressés que tout est dans l'ordre des choses. Il n'en est malheureusement pas ainsi.

A notre avis, les organisations commerciales et les unions ouvrières sont seules qualifiées pour constituer des comités conjoints susceptibles d'étudier la solution exacte de chacune de nos industries et de pouvoir établir la valeur respective du travail et du capital. Ces comités pourraient se renseigner sur les conditions qui prévalent dans les autres pays, sur la concurrence que les produits manufacturés au Canada peuvent faire à l'étranger, car il faut de toute nécessité que nos industries nationales se développent sur une base nouvelle leur permettant de trouver des débouchés sur les marchés mondiaux. Si ces comités étaient composés d'hommes compétents et surtout indépendants d'opinion, ils n'auraient pas peur de faire la tâche qui leur incombe, de rechercher les faits et de les faire connaître ouvertement sans tenter d'en atténuer la gravité, et après des semaines et des mois d'un labeur franc et loyal, marqué au coin de la justice, ils seraient en mesure de fournir un rapport qui serait de nature à ramener la confiance parmi la population canadienne. Ce rapport serait par lui-même une grande partie de la solution à intervenir, car basé sur des statistiques et des preuves, il pourrait servir de fondation aux contrats à intervenir entre patrons et ouvriers.

Tant que les faits de la cause ne seront pas rigoureusement connus, tant que les deux parties en présence ne seront pas convaincues qu'elles reçoivent le maximum de rémunération pour les services qu'elles rendent respectivement, tous les traités intervenus ou à intervenir entre le capital et le travail ne pourront être établis en permanence et les efforts tentés vers une solution, boiteuse dans son point de départ, ne pourront satisfaire l'opinion et rétablir cette paix sociale intérieure qui est si nécessaire à la prospérité d'un pays.

L'EXPOSITION PROVINCIALE DE QUEBEC.

La Commission de l'Exposition Provinciale a commencé l'organisation des grands étalages de ses divers palais. Elle accorde, cette année, une grande attention à la disposition des divers exhibits, surtout ceux qui concernent le commerce et l'industrie. A cause du profond intérêt que détermine cette première exposition de l'ère de la paix, on voit un bon nombre d'exposants nouveaux. Il est à souhaiter que toutes les industries et le commerce de tout genre seront représentés au cours de la prochaine exposition.

Les grandes compagnies d'utilité publique ont décidé plus que jamais cette année de donner d'originales démonstrations de leur service respectif. Le Pacifique Canadien, le Grand Tronc Pacifique et les chemins de fer nationaux du Gouvernement, la Canada Steamship Lines Co. feront des étalages du plus haut intérêt, à la fois instructif et amusant.

Les défectuosités des rapports financiers des corporations

Une plus grande clarté et plus de détails demandés. — Il devrait y avoir une définition uniforme des "Profits nets".

Une légende circule autour de la rue St-Jacques relative à une plainte faite à un homme d'affaires en vue, concernant le caractère extrêmement futile de l'information fournie aux actionnaires dans le rapport annuel de la compagnie dont il est le chef. "Mais", répondit notre homme, "quel droit ont les actionnaires d'avoir d'autre information."

Cette attitude désinvolte n'est certes pas générale, mais l'examen des états financiers fournis par les corporations canadiennes à leurs actionnaires et publiés dans les journaux, donne à penser que le capitaliste qui achète les actions de ces corporations à marché ouvert, doit y aller les yeux fermés, à moins d'avoir des connaissances techniques ou des relations commerciales qui lui permettent de juger de la valeur réelle d'une action particulière, actuelle et future. En d'autres termes, les états financiers publiés par beaucoup de compagnies à responsabilité limitée ne sont guère intelligibles pour la grande majorité des actionnaires ou des acquéreurs possibles, et dans certains cas, il y a intention apparente de ne fournir que le moins d'information possible.

Les rapports financiers manquent de détails.

Cette condition d'affaires est due, en partie au moins, au fait bien connu que la plupart des gens qui obtiennent un succès complet dans leur propre ligne d'affaires, sont des enfants en matière d'affaires sortant de leur champ particulier. Le peu de familiarité avec le jargon de comptabilité, et l'incapacité de considérer intelligiblement les rapports financiers, se rencontrent souvent parmi des commerçants qui ont pourtant des affaires prospères.

D'autre part, un capitaliste peut être passé maître en matière de comptabilité, mais que veut-on qu'il fasse avec une entrée comme la suivante, qui figure dans les rapports financiers de trop de corporations canadiennes: "Immeubles, bâtisses, machinerie et clientèle, $5,000,000."

Un tel article ne dit rien de précis à l'actionnaire. La clientèle, cet actif familier peut former une petite ou une grande partie des $5,000,000. Les terrains, les bâtisses et la machinerie peuvent représenter un demi million de dollars du total, ou deux millions de dollars, ou $4,999,999. L'immeuble peut être pris à une haute évaluation ou à une évaluation beaucoup trop au-dessous de la valeur réelle du marché. Les bâtisses et la machinerie peuvent être ou ne pas être taxées à une évaluation exacte de dépréciation. Une entrée de compensation de "Réserve de Dépréciation" parmi le passif peut donner au lecteur du rapport quelque idée de ce point, mais pas une information réelle de la valeur réellement dépréciée de l'actif de la compagnie. Assez fréquemment cette entrée de compensation manque, la dépréciation ayant été portée directement aux profits et pertes ou surplus. Dans ce cas, il serait nécessaire de rechercher dans les états financiers de la maison depuis des années pour obtenir même une vague idée de ce qui a été fait sous ce rapport.

De toutes façons, à moins que la valeur de l'actif fixe de la compagnie soit clairement et distinctement inscrit sur la feuille de balance, une entrée de "Réserve de Dépréciation" dans le passif ou une allocation dans le compte de profits et pertes pour cette réserve, ne dit rien du tout à l'actionnaire, à moins que la base de ces allocations de dépréciations ne soit aussi sortie. La réserve de dépréciation peut être extrêmement insuffisante en vue du caractère de l'actif, ou largement excessive, supprimant ainsi les profits et établissant une réserve secrète ou purement normale. Et lorsque, comme la chose est faite parfois, l'allocation de dépréciation est jointe aux réparations, aux taxes, au fonds de pension, ou à une demi-douzaine d'autres items, en un total mal établi, la recherche d'information devient pour ainsi dire impossible.

Il y a une autre entrée de l'actif très courante et qui est de grande importance en un temps où la plupart des matières premières employées dans la manufacture ont atteint leur plus haut niveau et sont au début d'une période de baisse des prix: "Inventaires à prix coûtants ou au-dessous". Cela peut signifier la plus grande partie de l'inventaire au prix coûtant, avec une allocation purement nominale pour le vieux stock ou le stock déprécié, ou cela peut signifier une diminution substantielle du prix de revient en anticipation d'une baisse des marchés. La base de l'inventaire a-t-elle été changée en comparaison avec celle de l'année précédente? Les changements dans la base des inventaires pris au commencement et à la fin de l'année fiscale d'une compagnie peuvent faire une différence considérable dans les profits apparents.

Qu'est-ce qui constitue les profits nets.

Concernant ce qui constitue les profits, particulièrement "les profits nets", il y a une grande divergence de pratique qui ne peut paraître que de l'hébreu pour les actionnaires en général. Il est de pratique courante de porter le montant des "profits nets" avant de prendre en considération l'intérêt sur les obligations, la dépréciation, etc., encore qu'il soit évident que les "profits nets" réels ne peuvent venir qu'après que ces dépenses ont été rencontrées. Une

mesure d'uniformité dans les méthodes des comptables est infiniment désirable à ce point de vue dans l'intérêt des actionnaires et des capitalistes.

Un certain degré de camouflage dans les états financiers de certaines corporations s'est manifesté aussi ces dernières années en ce qui a trait à la taxe de guerre sur les profits commerciaux. Nombre de grosses corporations se sont abstenues de déclarer à leurs actionnaires, dans leurs états annuels, le montant de cette taxe qui leur était imposée. La taxe a été absorbée dans d'autres items, encore qu'on puisse supposer que l'importance du fardeau ainsi imposé soit une matière sur laquelle les actionnaires soient justifiables d'obtenir des éclaircissements et des informations exactes.

Il ne fait aucun doute que dans ces récentes années, l'action des membres de la profession de comptable, qui ont envisagé leurs devoirs et obligations au point de vue de l'intérêt public, a amélioré considérablement le formulaire général des états financiers des corporations au Canada, il est cependant à espérer également que dans la prochaine révision de la Loi des Compagnies du Dominion, des prévisions législatives nouvelles seront mises en vigueur pour la protection des actionnaires par la publication d'informations complètes dans les états financiers. Un supplément désirable à la loi sous ce rapport serait une reconnaissance par l'exécutif des corporations des droits des actionnaires à tel point de vue comme associés commerciaux véritables, quoique associés limités, et qu'il soit donné plus d'information d'importance aux actionnaires et placeurs d'argent sans porter atteinte aux secrets de bureaux qui pourraient devenir la proie des concurrents avides. Les exemples que nous venons de donner concernant les bilans et qui pourraient être multipliés à plaisir, démontrent clairement cette nécessité.

LES BOURSES DE L'ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES.

Le Conseil d'Administration de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales porte à la connaissance du public que, par suite des nombreuses demandes d'admission à l'Ecole, il ne sera plus accordé de bourses du Gouvernement pour la section préparatoire.

Des bourses, en nombre très limité, sont encore vacantes pour la première année. Elles seront mises au concours. Les examens à cet effet commenceront le mardi 2 septembre à 8 heures 30 du matin.

Les inscriptions doivent être adressées au Directeur de l'Ecole avant le 1er septembre.

LA RECOLTE DE FRUITS SERA PEU CONSIDERABLE.

Le second rapport du département de l'Agriculture, sur les fruits, laisse prévoir que la situation pour les pommes est moins favorable qu'elle ne l'était il y a quelque temps. La grande vague de chaleur que nous avons eue durant une bonne partie du mois de juin et particulièrement durant la période des fleurs, a causé un tort considérable aux fruits dans l'Ontario et dans la Nouvelle-Ecosse, bien qu'à un degré moins étendu. Dans l'est de l'Ontario et dans Québec un grand nombre d'arbres qui ont fleuri rapidement et qui semblaient donner les plus belles espérances de récolte sont morts depuis. Ceci est certainement la conséquence de l'hiver rigoureux de 1917-18. Dans la Nouvelle-Ecosse il y a eu des dommages causés par la "gale des pommes", et par les insectes, les chenilles en particulier. La situation semble favorable en Colombie Anglaise.

Les fruits légers ont souffert considérablement de la chaleur, dans la péninsule de Niagara. On s'attend à une bonne moyenne de récolte dans le district Winoma-Grimsby, mais dans toute la péninsule, la récolte n'excèdera pas 50 pour cent de la normale. Des rapports de Ste-Catherine annoncent que la récolte ne surpassera pas 30 pour cent. Plusieurs des vergers de la péninsule sont dans une condition déplorable, et de nombreux arbres sont morts durant les dernières années.

Les cerises sont en petite quantité. Richmond a moins que la moitié de la récolte normale, et Montmorency à peu près la moitié. La récolte des prunes ne dépassera pas 30 pour cent, quelques espèces, comme les "Bradshaw" et les "Yellow Egg" donnent de meilleures espérances.

Les raisins devraient donner une abondante moisson, d'après les rapports. Niagara et Concord augurent bien.

La récolte des poires sera faible, 30 pour cent de leur état normal, avec quelques petites exceptions.

FARINE, FROMENT, POIS, MORUE ET BOIS

Une maison établie au capital de 250,000 francs, entièrement versés, s'intéresse aux affaires de farine, de froment, de pois de toutes sortes, de morue et de bois de construction; elle serait heureuse de trouver des relations dans ce genre d'affaires. Bonnes références de banques fournies. Ecrire à Jules Ruillier & Cie, Pointe-à-Pitre (Guadaloupe).

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture, Vernis, Vitres, etc.

La Situation de la Peinture

La participation enthousiaste à la campagne de publicité ayant pour légende "Sauvez la surface et vous sauvez tout", la reconnaissance unanime qu'il n'y avait pas d'indication immédiate de baisse de prix des matériaux, et la décision de continuer pour le présent l'usage de la carte restreinte des couleurs, tels ont été les points marquants des déclarations des manufacturiers de peintures et vernis des Etats-Unis, conjointement avec un comité de l'Association Internationale des Maîtres Peintres en Bâtiments et Décorations des Etats-Unis et du Canada, à leur récente convention de Cleveland.

En outre, il y eut une assemblée des comités de l'Association Internationale des Peintres en Bâtiments et Décorateurs des Etats-Unis et du Canada, de l'Association des Manufacturiers de Peinture des Etats-Unis et de l'Association Nationale des Manufacturiers de vernis qui prirent en considération la question d'un escompte sur le matériel vendu aux maîtres-peintres. Cette assemblée souleva le point qu'il n'y avait pas de disposition de la part des manufacturiers en général d'admettre la juste réclamation des maîtres-peintres demandant à ce que les entrepreneurs de peinture bénéficient d'un escompte. Le montant de cet escompte et les détails y relatifs étaient des matières que les comités des manufactures n'avaient pas droit de trancher pour leurs associations. Il fut donc décidé que les représentants soumettraient le sujet à leurs associations par leurs bureaux de directeurs qui eux-mêmes en feraient part à leurs associations à leurs prochaines assemblées annuelles.

A en juger par l'attitude des comités des associations des manufacturiers, les membres des comités de l'Association des Maîtres-Peintres sont sous l'impression qu'ils ont accompli un grand pas dans la voie d'une meilleure entente entre manufacturiers et maîtres-peintres. A ce propos, M. A. H. McGhan, secrétaire de l'Association Internationale des Peintres en Bâtiments et Décorateurs, disait: "Nous sommes satisfaits des progrès faits à cette assemblée et nous sommes persuadés qu'il ne faudra que soutenir notre effort pour obtenir l'établissement d'un escompte aux maîtres-peintres. M. McGhan ajoute qu'il a adressé un questionnaire au Bureau Exécutif et aux officiers de l'Internationale relativement à cet escompte et que les réponses indiquent déjà tout l'intérêt soulevé par cette question.

Dans la campagne de publicité qui est entreprise sous la rubrique "Sauvez la surface et vous sauvez tout", l'Association Internationale a pris une part active et a déjà coopéré avec les manufacturiers pour pousser le travail, tant par son appui que par ses contributions pour l'accomplissement de la tâche. La précédente souscription de l'Association Internationale à ce fond publicitaire a été doublée à l'assemblée de Cleveland. Beaucoup d'autres souscripteurs ont également doublé leur don et il a été annoncé qu'il y avait de disponible pour la propagande nationale la somme de $675,000, encore qu'il y eut des souscriptions à rentrer.

M. F. J. Ross, de New-York, membre de la Blackman-Ross Company, agents de publicité, qui a la charge de cette campagne de publicité, était présent à l'assemblée de Cleveland et donna au long le détail du travail qui se faisait et qui restait à faire pour familiariser les gens du pays avec la nécessité de la peinture pour la préservation de la propriété.

Sur la question de l'avenir des prix, M. Ludington Patton, président de l'Organisation Régionale de l'Industrie des Peintures et Vernis, fit un rapport basé sur les différentes informations reçues des divers présidents régionaux et montrant qu'il y avait peu de probabilité d'un déclin immédiat des prix. Il semble que la logique de la situation, non seulement ne le justifie pas, mais qu'une baisse serait un désastre pour tout le commerce.

M. Patton s'exprima comme suit: "Toutes les régions ont été unanimement en faveur de la continuation de l'emploi de la carte restreinte des couleurs, et que trente-deux nuances de peintures de maison soient les numéros réguliers de tous les manufacturiers.

L'avis des vingt-cinq régions relativement à la réduction des termes de ventes de peinture de soixante jours, 2 pour cent pour le comptant à 10 jours, à trente jours et 1 pour cent pour paiement à dix jours, est que le temps n'est pas propice pour cette réduction de termes d'autant que les termes du vernis n'ont pas été réduits.

La question primordiale qui occupe l'esprit de tous ceux qui emploient des peintures et des vernis, marchands, jobbers et manufacturiers, est celle de l'augmentation du prix de la construction pendant la guerre qui contribua beaucoup à l'inaction de l'industrie de la construction.

On estime que le public en général ne s'est pas rendu compte en général, que les manufacturiers individuels n'ont fait aucune augmentation dans leurs prix depuis plus d'un an, et que malgré l'augmentation énorme des matières premières qui s'est

produite après que les prix actuels furent établis, les prix de la peinture et des vernis n'ont pas été augmentés. La guerre eut-elle continué trente jours de plus que les manufacturiers de peintures et vernis auraient été forcés de déclarer une forte augmentation de leurs prix de vente. Depuis la signature de l'armistice quelques matières premières ont baissé de prix, mais les prix moyens de toutes les matières premières entrant dans la manufacture de la peinture et des vernis sont matériellement plus élevés qu'ils ne l'étaient quand les prix actuels furent fixés.

En outre de la situation de la matière première, l'industrie dans son ensemble est sujette à des augmentations énormes dans le coût de manufacture, dans le coût de la main-d'oeuvre, et de tous les items qui entrent dans la manufacture et la vente des peintures et vernis. L'impression demeure, cependant, que le succès du programme de reconstruction comprenant le mouvement dénommé le "Construisez votre chez-vous" entrepris dans différentes villes, dépend de la coopération des manufacturiers, des marchands et de la main-d'oeuvre dans un effort concerté pour empêcher d'autres hausses, et que toute nouvelle avance du prix de la peinture et autres matériaux de construction mettrait sérieusement en danger le succès de la campagne du "Sauvez la surface" récemment lancée par les commerces de peintures et commerces alliés.

Pour nous rendre compte des possibilités de la vente de la peinture, considérons que la propriété construite aux Etats-Unis s'élevait, suivant les statistiques de nos voisins en 1916, à $51,000,000,000. Il est très modéré de dire que cette propriété se déprécie en moyenne d'au moins 2 pour 100 par an, ce qui donne une existence moyenne de 50 ans par bâtisse. Cette dépréciation en dollars et en cents représente donc une perte annuelle de $1,000,000,000, par l'usure et les intempéries, à moins que des précautions ne soient prises pour éviter cette perte. De fait, cette perte est réduite à une détérioration véritable de $800,000,000 par an, parce que par un peinturage soigneux à des intervales réguliers les propriétaires épargnent $200,000,000 de détérioration par an au taux actuel de repeinturage et de revernissage.

On peut assimiler le peinturage à l'assurance contre l'incendie. Tous deux sont une forme de protection et si les Américains assuraient par la peinture leur bâtisse aussi soigneusement qu'ils l'assurent contre l'incendie, ils devraient payer chaque année pour cette garantie contre la détérioration de la propriété la somme de $1,700,000,000.

L'assurance-peinture, toute aussi sûre dans sa prévention de pertes que l'assurance-feu dans son indemnisation des pertes, est loin d'être aussi coûteuse. La somme de $500,000,000 dépensée par an par le peuple américain pour la peinture nécessaire au repeinturage de la propriété construite américaine tous les trois ans, réduirait la détérioration à quelque chose d'insignifiant.

Les mêmes conditions existent au Canada. Les marchands devraient donc faire comprendre au public qu'un dollar dépensé en peinture préserve d'une perte par détérioration de $2.00. Un pays qui repeint et revenit ses immeubles tous les trois ans, conserve la propriété, et c'est là une nécessité et une question de vitalité nationale.

Si la propriété du pays était convenablement conservée par le repeinturage et le revernissage, l'industrie qui fournit ces matériaux progresserait considérablement.

POURQUOI EMPLOIE-T-ON MOINS DE COULEURS DE FONDS QU'IL Y A QUELQUES ANNEES

Quelle est à votre avis, la raison pour laquelle les couleurs de fonds du Japon sont moins employées aujourd'hui qu'il y a 20 ou 25 ans? Est-ce par suite de l'apparition de l'automobile et du camion à traction mécanique et par conséquent la disparition des voitures de bois, buggies et autres véhicules de l'ancien temps? Pouvez-vous m'éclairer sur la question?

Réponse.—Vous avez frappé juste, mais il y a aussi d'autres causes à la réduction de l'emploi des couleurs du Japon. Lorsque les carrosseries de l'Ouest des Etats-Unis étaient encore sur le marché, offrant 3 buggies pour $100.00, les ventes se chiffraient par centaines de mille, sinon par millions annuellement. Les autos étant construits en métal ne demandent pas tant de couches de fond et les fabricants de vernis ne tardèrent pas à voir là un grand écoulement de leurs produits en offrant de l'émail coloré aussi bien que du vernis clair, l'émail employé depuis de longues années par les chemins de fer pour les machines et les locomotives leur en donnât l'idée. C'est ainsi que les principaux fabricants de vernis firent des profits ou plutôt augmentèrent leurs ventes aux dépens des broyeurs de couleurs. Et bien que quelques peintres de voitures et d'automobiles continuent à employer les couleurs japonaises pour leurs premières couches, l'émail coloré qui sèche vite commence à prendre l'avantage, parce qu'il est plus expéditif dans les ateliers de réparations.

LOTS A VENDRE OU A ECHANGER.

Deux lots de 25 par 100 pieds, situés dans la paroisse de St-Joseph de la Rivière des Prairies, Montréal, et portant les numéros 185 et 186. Les titres seront donnés clairs. On vendrait ou on échangerait contre un automobile Ford. Pour informations, s'adresser à Jos. Baillargeon, marchand, St-Martin, Bolduc, Beauce.



LE RAYON DES OUTILS DANS LE MAGASIN DE QUINCAILLERIE PEUT ETRE TENU AVEC PROFITS.

Quelques idées émises par M. H.-A. Bernier.

"Faites un profit sur tout article que vous vendez", telle est la brève mais significative remarque faite récemment par M. H.-A. Bernier, propriétaire de la Bernier Hardware Co., 126 rue St-Laurent, Montréal, à quelqu'un qui discutait avec lui des problèmes de la vente des outils.

Le stock d'outils de la maison Bernier est très bien composé et son propriétaire en est enthousiaste, empressé qu'il est à assurer le service qu'il aime à donner au public acheteur en surveillant la vente. M. Bernier s'est appliqué à faire choix d'un bon stock, d'une qualité d'outils qui donne satisfaction à ceux qui les emploient et qui ramène la clientèle au magasin, chose que tout marchand recherche.

En ce qui a trait au stock, on peut mentionner que la Cie Bernier se complaît à répondre à toutes les demandes. Ceci s'accomplit comme spécifié plus haut par l'emmagasinage d'un stock qui réponde aux besoins actuels ou prévus du commerce. Les mécaniciens, les menuisiers et autres sont reçus courtoisement à ce magasin qui leur offre à choisir une variété d'outils qui en fait des clients permanents.

"Les commis et les marchandises sont deux grands facteurs du succès dans un commerce de quincaillerie", dit M. Bernier. Ceci implique que le marchand de quincaillerie doit passer beaucoup de temps à s'assurer et garder un bon personnel permanent. M. Bernier a eu des difficultés de cette nature pendant la guerre, mais comme les autres, elles tendent à disparaître à présent. Les outils furent très difficiles à obtenir pendant les quatre ans de guerre, mais la compagnie en question sut, malgré cela, maintenir son commerce. M. Bernier, soucieux de l'aspect de son magasin, dresse lui-même ses vitrines, il est passé maître dans cet art. C'est que ce commerçant avisé a des idées bien définies à ce sujet. Nous avons fréquemment passé devant son magasin et jamais nous n'avons eu l'occasion de remarquer que ses vitrines étaient pauvrement soignées ou négligemment arrangées.

"Le seul moment où je puis dresser mes vitrines est le soir", dit M. Bernier. "Le meilleur moyen à prendre pour obtenir un bon résultat est de décider la sorte de marchandises que l'on désire montrer, de les rendre bien nettes et propres et de les grouper, ensuite cela ne prend pas de temps à faire choix de ce qu'il faut. Le tout est d'avoir prêt à portée de la main ce qu'on veut mettre en étalage et alors le travail s'accomplit plus vite et mieux." C'est ainsi que dans ce magasin, à l'intérieur aussi bien que dans les vitrines, le stock d'outils n'est pas caché, mais bien mis en évidence, de la façon la plus attrayante pour le client. Les ventes sont suggérées dans bien des cas par la vue des marchandises qui ne peut manquer de frapper l'oeil du visiteur. Les tiroirs sont échantillonnés dans les rayons de façon bien nette et effective. Les grands outils, coffres à outils, machines à scies circulaires, etc., sont placés sur le plancher, sur des caisses ou ailleurs, suivant les besoins. L'idée est de placer les outils là où ils pourront créer le plus facilement une bonne impression. Cette disposition étant adoptée, les ventes se font beaucoup plus rapidement.

Se rapportant à l'usage intensif des vitrines, M. Bernier en a toujours eu soin jusque dans les moindres recoins. L'espace en-dessous des vitrines principales est employé à cette fin et des étalages y sont faits régulièrement. Ces étalages sont changés régulièrement et par l'arrangement de petites lampes incandescentes produisent le soir un effet qui attire l'attention du passant. Des recouvrements de planchers appropriés sont faits, des échafaudages de différentes hauteurs sont aménagés et une fois complétée, chaque vitrine est fort attrayante et gagne le prix de son loyer.

Parlant des ventes, M. Bernier mentionne les classes de marchandises qui ont été en forte demande pendant la guerre. Du fait de l'élan donné à la construction maritime, les outils pour ces ouvrages ont été l'objet de fortes ventes.

"Nous avons vendu environ deux grosses d'herminettes (adzes) pour navires", dit M. Bernier, "et elles étaient de la meilleure qualité qu'on put acheter. Le modèle que nous avons vendu était exactement celui qui répondait aux besoins des menuisiers pour construction des navires et la seule difficulté fut de pouvoir s'en procurer suffisamment. Le prix fut une question secondaire du moment qu'on pouvait avoir le modèle voulu."

En ce qui a trait à l'achat des marchandises, M. Bernier émet les idées suivantes: "Le paiement comptant est de bonne politique; il entraîne plus de soin dans l'achat et il me force à mieux connaître l'état de mon stock. Un homme se préoccupera plus de savoir quelle quantité de stock il lui reste d'un article, avant d'acheter, s'il paye au comptant. En outre, cela contribue à lui donner un meilleur nom et si un prix plus avantageux peut être obtenu sur une ligne de marchandises, c'est à lui que cette occasion sera offerte par la maison qui y consent."

Comme relaté au début de cet article, M. Bernier estime que tout marchand doit faire un profit sur chaque article vendu. Pour s'en assurer, il ajoute les dépenses de vente au prix de revient d'un

article donné avant de le marquer. La chose se fait en consultant le chiffre des dépenses pour l'année précédente. De cette manière, le système d'à-peu-près est écarté.

"Nous écoulons notre stock environ cinq fois par an, en temps normal", dit M. Bernier, "et cette proportion s'est maintenue assez bien, encore que les ventes d'outils aient diminué quelque peu." En règle générale, il est admis que les ventes d'outils, en saisons normales, s'élèvent à environ 30 pour 100 des ventes totales de quincaillerie. Pendant la période de guerre, il a été fait beaucoup d'affaires d'outils avec les ouvriers en munitions.

Les compas d'épaisseur, les micromètres, les jauges, etc., furent des articles de forte vente.

En fin de compte, M. Bernier conclut: "Il n'y a pas de raison pour que le marchand de quincaillerie ne gagne pas d'argent à présent. Je pourrais donner bien des exemples où de bons profits ont été réalisés l'an dernier."

DANS LE MONDE DE LA QUINCAILLERIE.

M. McCrae, de l'American Pencil Co., New-York, était récemment de passage à Montréal.

M. T. F. Shurley, de la T. F. Shurley Co., Ltd., Ste-Catherines, vient de passer quelques jours à Montréal.

M. W. S. McLennan, gérant général des ventes de Brandram-Henderson, Ltd., Montréal, a passé quelques jours de vacances dans le district Laurentien.

M. John Richardson, de Richardson et Bureau, agents manufacturiers, Montréal, est en voyage dans les Provinces Maritimes.

M. Chester A. Holkesvig, surintendant du département des couleurs sèches de McArthur, Irwin, Ltd., a passé plusieurs semaines dans les territoires de Montana et Dakota.

M. W. Shyne, représentant la Peterborough Lock Co., était récemment à Montréal.

M. Max Hill, de James Walker Hardware Co., Ltd., est en vacances à Grand Isle, Lac Champlain.

M. Harry Hanson est entré chez Lewis Bros., Ltd. M. Hanson vient de Peterborough et représentait l'Hyslop Co., de Toronto, dans le Centre de l'Ontario depuis plusieurs années. Il continuera à visiter cette région pour le compte de Lewis Bros., et y vendra des accessoires et équipements d'auto.

La Levis File Co., Ltd., de Lévis, P.Q., a obtenu une charte.

La Quebec Asbestos Products Co. a été enregistrée à Québec.

La Percival Plow & Stove Co., dè Merrickville, Ont., projette d'agrandir son usine.

LA CONNAISSANCE DES BROSSES EST UNE GROSSE AIDE POUR LA VENTE

Pour vendre de façon efficace les meilleures qualités de brosses à peinture, il est nécessaire de connaître comment l'article est fait, car l'information ainsi fournie au client suscite plus d'intérêt et démontre mieux la valeur de l'article. Il est bon de souligner si les brosses sont faites avec des crins plus serrés et meilleurs, si la brosse est convenablement équilibrée de façon à ce que le travail soit plus facile, que le fini soit meilleur, enfin de spécifier tout ce qui peut ajouter à sa valeur. Faites savoir à vos clients que vous leur vendez du service et non pas seulement des brosses et vous serez surpris de voir la facilité avec laquelle vous vendez les lignes de prix plus élevés.

Tenez toujours votre stock de brosses à peinture proche de votre stock de peinture, et rappelez-vous toujours d'offrir, non une brosse, mais plusieurs quand vous vendez de la peinture. Un outil à châssis, une brosse à peinture et une brosse à vernis sont presque toujours nécessaires et on devrait faire un effort pour vendre un article de chacune de ces lignes. Lorsque vous avez fait la vente, enseignez à votre client comment prendre soin de ces objets, il appréciera ce service.

Presque toutes les villes, la vôtre comme les autres ont besoin de peinture après ces quatre dernières années de guerre. En ayant un stock bien assorti de peintures et de brosses, vous pouvez être sûr d'attirer l'attention des acheteurs de votre localité.

Les remarques ci-dessus s'appliquent principalement aux brosses pour peintres, mais le marchand de quincaillerie se rend-il compte des possibilités de ventes considérables qui s'offrent en fait de brosses de ménage? Toute maison d'habitation devrait avoir un balai en crin qui nettoye et époussette mieux et coûte moins cher relativement parcequ'il dure plus longtemps. Dans les pays d'Europe, seuls les balais en crin sont employés et l'augmentation continuelle de leur emploi n'est limitée que par le peu d'effort éducationnel.

Quel intérieur de maison peut se dire bien équipé sans un balai en crin, une brosse à rampe, une brosse à poêle, une brosse à chaussure, une brosse à vêtements, une brosse à casserole, une brosse à vitres, une brosse à clous, etc. La propreté de la maison exige toutes ces brosses. Comme pour les brosses à peinture, la vente des brosses de ménage est stimulée et augmentée par les étalages. Une manière de faire cela de façon efficace est d'employer sur les comptoirs ou sur les tables, des paniers en broche avec une ligne de brosses dans chacun d'eux, la série comprenant tous les prix. Il est toujours bon d'étiqueter les prix.

Les poêles et les jouets

Comment un marchand les tient en magasin et comment il en tire profit.

Le problème de la vente des poêles est des plus importants et un de ceux qui intéressent la plupart des marchands de quincaillerie. Je ne vais pas ici envisager la question sous tous ses angles. Je ne vais pas essayer de vous dire comment vendre des poêles, car je sais qu'il y a des hommes qui liront ces lignes qui vendent des poêles depuis plus longtemps que moi et qui en vendent plus que moi et qui sont meilleurs vendeurs que je ne le suis. Ce que je prétends, c'est tout simplement faire connaître mon expérience comme je l'ai acquise dans le passé et comme je la vois aujourd'hui. Dans la vente des poêles, trois choses sont nécessaires:

1. Bien mettre en étalage ses marchandises;
2. Connaître ses articles et avoir confiance en eux;
3. Faire un profit sur ses marchandises.

Pour faire un bon étalage, il n'est pas nécessaire d'avoir sur votre plancher en même temps plus de six poêles, six brûleurs bas, et six poêles pour tous combustibles. Veillez à ce qu'ils soient gardés ensemble et systématiquement arrangés et qu'ils soient joliment noircis et polis aux parties nickelées. Ils doivent être élevés du plancher de six à huit pouces et il faut prendre soin que la plateforme et le fond soient agréablement peints.

Cela ne fait aucune différence que les poêles soient devant ou au fond du magasin, du moment que vous avez une bonne lumière pour les éclairer. Ayez souvent un poêle dans votre vitrine. Garnissez gentiment la vitrine de façon à ce que les gens qui passent soient attirés par son apparence, car je crois que, selon le vieux dicton, "les marchandises bien étalagées sont à moitié vendues".

Connaissez vos marchandises.

Je crois que la personne qui ne tient qu'une ligne s'en trouve bien. Mettez-vous en rapports avec une maison que vous savez devoir garantir ses marchandises, pour que vous puissiez avoir toute confiance en elle. Connaissez entièrement vos marchandises par vous-même aussi bien que celles de vos concurrents. Sachez comment elles sont construites de façon à ce que lorsqu'un client entre dans votre magasin et demande à voir un poêle, vous puissiez savoir quelle sorte de poêle il désire et lui montrer celui que vous croyez devoir le mieux répondre à ses besoins. Ne vous contentez pas d'ouvrir la porte du poêle et de dire: "Voyez comme le four est joli et spacieux", de soulever le couvercle en disant que le foyer est beau et profond et de lever le couvercle du réservoir pour appeler l'attention sur le fait qu'il contient de deux à trois seaux d'eau et ensuite de donner le prix.

Celui qui agit ainsi n'est qu'un preneur de commande et non un vendeur, et je doute qu'il puisse, de cette manière, prendre beaucoup de commandes. Cela exige un vendeur ayant beaucoup de tact pour vendre un poêle. Vous devez montrer tous les détails du poêle à votre client. Peu importe le point de départ. C'est le résultat final qui compte. Et lorsque vous avez expliqué entièrement les avantages d'un poêle à l'acheteur qui vous écoute attentivement, vous avez imprégné à son esprit l'idée que ce poêle est le seul qui puisse faire véritablement son affaire, et il a le désir de l'acheter parce qu'il se rend compte qu'il en obtiendra une bonne cuisson, qu'il en réalisera économie de combustible et que cet article de ménage durera nombre d'années et par conséquent vaudra l'argent dépensé à son acquisition.

Faites votre profit.

Je crois que c'est à ce point de vue que nous manquons presque tous. Nous ne demandons pas pour nos poêles un prix qui nous permette de faire un bon profit et c'est pourquoi nous perdons de notre enthousiasme à cette vente.

Depuis cinq ans j'ai changé ma marge de prix sur la vente des poêles. Je m'étais aperçu que j'avais trop d'argent sur mes livres, alors que cet argent aurait dû être à la banque. J'avais l'habitude de vendre les poêles à longs termes de crédit et par petits paiements. Je cessai cette pratique.

J'ai un prix sur mes poêles et je ne donne qu'un article avec chaque poêle, c'est le premier raccord de tuyau.

A ceux qui ne payent pas au comptant, je vends à soixante jours en leur demandant un tiers ou moitié du prix tout de suite disant que ce n'est là qu'une accommodation, et ils payent souvent avant que les soixante jours soient écoulés. Aujourd'hui, la moitié de mes clients au moins payent au comptant pour leurs poêles et j'espère que bientôt tous les poêles que je vendrai le seront de cette façon.

Pour un poêle qui coûte $40.00, prix de facture, ajoutez $5.00 pour la manutention et l'emballage, et vous ne pourrez vendre ce poêle à moins de $65.00; pour un poêle qui coûte $60.00, prix de facture, ajoutez $5.00 et vous ne pourrez vendre ce poêle moins de $95.00 pour faire un profit légitime, car c'est quelque chose que vous ne vendrez pas au client tous les ans et votre magasin doit en tirer un bon et légitime profit.

Cela ne prend pas de temps pour vendre un poêle, pas plus de dix à trente minutes. Vous prenez

souvent plus de temps à montrer à un menuisier une scie à mains. Vous prenez les scies de leur râtelier et enlevez les boîtes du rayon et laissez les scies sur le comptoir pour que l'acheteur puisse les examiner à loisir et finalement faire son choix. Il en est de même pour un maçon qui désire une truelle. Il vous fait descendre toutes les boîtes de vos rayons avant de fixer son choix. Il en est de même pour beaucoup d'autres choses sur lesquelles vous ne gagnez que 25c, 50c ou $1.00, tandis que le poêle dans le même temps de vente vous fait gagner de $10.00 à $30.00. C'est là un point qui compte.

Les profits dans les jouets.

Il y a neuf ans, je me lançai dans le commerce des jouets; j'avais quelque réticence relativement à cette ligne, ne sachant comment elle pourrait familiariser avec la ligne de quincaillerie. Je n'étais pas satisfaits de mon commerce des fêtes, bien que je tenais en magasin plusieurs articles pour enfants, tels que wagonnets, vélocipèdes, automobiles d'enfants, etc., aussi décidai-je de me lancer dans le commerce des jouets. J'y plaçai environ $1,000 et pris une ligne complète de poupées, de teddy bears, de jeux, de livres d'histoires, etc. Je n'ai jamais eu à regretter cette décision et ce placement.

Mes ventes de poêles sont pratiquement terminées le 5 novembre, et du fait de l'espace limité dont je dispose, je place les poêles qui me restent sur une plate-forme que j'ai aménagée à cet effet. Ensuite j'élève les plate-formes que j'ai sur le plancher principal à hauteur d'un table et je les couvre de toile, puis j'y étends les jouets de manière à les montrer à leur meilleur avantage. Je fais un bel étalage de vitrine et vers le 10 du mois je suis prêt pour mon commerce de jouets. Non seulement on fait un bon pourcentage de profit sur ces marchandises, mais aussi elles amènent des foules de gens au magasin qui s'attardent à y acheter les mille et un articles que vous vendez en fait de quincaillerie, tels que toutes espèces de coutellerie, articles en aluminium, articles en granit, tordeuses, lessiveuses, bicyclettes, etc.

Si vous émettez un doute si la chose est profitable, essayez-en, car à mon sens, j'ai trouvé cela on ne peut plus avantageux. Si l'on ajoute que quatre-vingt-quinze pour cent de ce commerce se fait au comptant, je puis vous dire franchement que cela paye de vendre des poêles et des jouets.

Le prochain numéro du Prix Courant sera principalement dévoué au Commerce de la Chaussure.

Convainquez les commis, et les marchandises sont à moitié vendues

Il n'y a absolument pas de disposition artistique employée avec succès par les magasins de nouveautés, les modistes ou les merciers qui ne puissent s'appliquer avec le même succès au commerce d'épicerie, nous déclarait un des plus importants épiciers de cette ville. Un coup d'oeil dans ce magasin nous convainc qu'il est bien qualifié pour donner une opinion. D'année en année il y a de plus en plus d'art déployé dans l'empaquetage des épiceries et l'attrait des étalages d'épicerie aussi bien à l'intérieur du magasin que dans les vitrines n'est limité que par la propre imagination et l'habilité de l'épicier.

Ne mésestimez pas le client

J'ai trouvé qu'une grande partie de ma clientèle tenait à acheter la meilleure qualité de produits possible et était disposée à payer le prix. C'est une erreur commune, à mon avis, de laisser croire à la clientèle que vous négligez ce point de vue dans l'achat des épiceries.

Il faut convaincre les commis avant d'acheter les marchandises.

Je goûte personnellement tous les nouveaux articles qui me sont offerts. Je les fais goûter également à mes commis et si l'opinion générale est que l'article est bon et que les commis peuvent le vendre, j'achète. Les commis doivent être convaincus d'abord et lorsque nous sommes certains que l'article est bon, nous comptons seulement sur sa qualité, nous l''étalons avec goût et je puis dire qu'il n'y a que très peu d'articles que nous ayons adoptés de cette manière qui nous aient désappointés.

Il faut donner la qualité pour le prix

Nous nous assurons naturellement que les articles que nous tenons ont la qualité correspondant au prix de vente mais nous n'ajoutons que peu d'importance aux prix auxquels nous les offrons. Avec une bonne clientèle un bon article ne se vend pas plus facilement à prix réduit. Et en qualité j'ai constaté que parfois un prix réduit cause un certain soupçon à un acheteur difficile. Je puis citer un exemple frappant de ce que j'avance. Nous vendions des pamplemousses de Floride à 30 cents la pièce et ils s'en allaient très lentement. Je donnai instruction au commis de les vendre à 3 pour $1.00 et avec cette étiquette ils s'écoulèrent très rapidement.

Stimuler l'intérêt des commis

Au sujet du système de bonus à accorder aux commis, notre correspondant déclare qu'il avait établi ce système, mais qu'il l'a abandonné. Nous avons cessé d'accorder un bonus, et nous travaillons maintenant sur une base de salaire fixe. Cependant nous tenons un compte exact des résultats obtenus par chaque commis et les salaires sont accordés en conséquence. Ainsi les commis savent tous que je tiens à ce qu'ils poussent nos propres marques de thé, et leurs ventes de thé de la semaine sont marquées pour chacun sur les feuilles hebdomadaires. Une de ces dernières semaines j'ai remarqué qu'un commis avait diminué de beaucoup ses ventes de thé, bien que son chiffre total d'affaires fût notablement augmenté. Lorsque je lui en parlai, il me dit qu'il n'y avait pas porté attention, mais qu'il avait travaillé simplement pour augmenter son chiffre. Je lui expliquai qu'un chiffre plus élevé d'affaires, s'il se rapportait à quelques articles, pouvait indiquer moins de bénéfices pour la maison et la semaine suivante ses ventes de thé étaient dix fois supérieures à celles de la semaine précédente.

Les qualités personnelles à chaque vendeur

Dans ma longue carrière, j'ai eu de plus en plus l'impression que la personnalité du vendeur pouvait être d'un certain intérêt dans les ventes. Il y a des douzaines de clients qui prennent l'habitude d'être servi par un commis et qui attendent patiemment dix ou quinze minutes pour être servis par leur commis favori. Pas plus tard qu'hier un client habituel arriva à l'heure de midi et attendit au moins 20 minutes que son commis ordinaire fût revenu de son lunch. N'importe quel autre commis aurait pu le servir, mais le commis qu'il attendait connaissait ses goûts en toutes choses, et n'avait pas besoin de lui faire de questions inutiles. Chaque vendeur sait que par son attention courtoise il peut augmenter sa clientèle personnelle, et son chiffre d'affaires et c'est sur ce chiffre que sont basés les salaires.

PIQUE-NIQUE DE LA BRANDRAM-HENDERSON

Le 11ème pique-nique annuel des employés de la Cie Brandram-Henderson aura lieu au parc King Edward le 12 juillet prochain.

Ce pique-nique remporte toujours un grand succès, tant au point de vue des amusements que de la bonne entente qu'il crée entre les membres du personnel de cette importante organisation.

Le programme de cette année renferme une longue liste d'événements sportifs qui ne manqueront pas d'être disputés avec âpreté par tous les concurrents qui y prendront part. Un excellent orchestre fournira le programme musical de ce pique-nique qui promet d'être le mieux réussi que l'on ait encore organisé.

Importance de la marque de fabrique – Histoire

Ce qu'elle est — Les contrefaçons sont des offenses criminelles — Moyens de protection — Reconnaissance rendue beaucoup plus facile — Valeur difficile à estimer.

On reconnaît de plus en plus la valeur de la marque de fabrique. Cette vérité est prouvée au fabricant et au commerçant de gros par le détaillant qui demande autre chose que la marchandise. Les commerçants d'aujourd'hui veulent des articles qu'ils puissent recommander et garantir. Les fabricants s'en rendent de plus en plus compte quoiqu'il y en ait encore beaucoup au Canada qui n'apprécient pas tout l'avantage que peut leur procurer la marque de fabrique.

Qu'est-ce que la marque de fabrique?

Le terme "marque de fabrique" indique une marque distinctive ou un dessin spécial montrant que l'article qui le porte est fabriqué ou vendu par une certaine maison. Des décrets récents indiquent que la marque de fabrique doit contenir au moins une des particularités essentielles suivantes:

(1) Le nom d'une personne ou d'une maison de commerce imprimé, gravé ou tissé d'une manière particulière et distinctive;

(2) La signature originale ou la copie de la signature d'une personne ou d'une firme que l'on fait enrégistrer comme marque de fabrique;

(3) Un dessin spécial, une marque, une entête ou une étiquette de forme distinctive;

(4) Un ou plusieurs mots inventés;

(5) Un ou plusieurs mots n'ayant aucun rapport au genre ou à la qualité de la marchandise et n'étant pas un nom géographique.

La contrefaçon est une offense criminelle

Il y a plusieurs points intéressants concernant l'emploi ou l'abus de la marque de fabrique. Il est important de noter qu'on ne peut intenter aucune action pour la contrefaçon d'une marque qui n'est pas enrégistrée. Pour la contrefaçon ordinaire le remède consiste en dommages et en interdiction. Mais la contrefaçon frauduleuse est une offense criminelle, passible d'amende et d'emprisonnement en outre de la saisie des marchandises au sujet desquelles l'offense a été commise. Des marchandises étrangères portant une marque de fabrique en usage dans le Royaume-Uni ne peuvent pas être importées sans que la marque de fabrique soit accompagnée d'une indication précise du pays de production de ces articles. Comme le droit à une marque de fabrique est toujours réservé exclusivement à une classe déterminée de marchandises, il ne peut être cédé et transmis qu'avec l'achalandage de la

maison qui fabrique ces marchandises. Il peut être estimé avec cet achalandage.

Le droit ne date que d'une cinquantaine d'années

Presque de tout temps les marchands ont eu pour habitude de distinguer les marchandises de leur propre fabrication de celles de leurs concurrents en y apposant un symbole ou un dessin spécial, dans le genre d'une marque de fabrique. Ce n'est qu'à une date relativement récente qu'un droit exclusif à une marque de fabrique particulière a été reconnu par les tribunaux comme une propriété capable d'être protégée légalement contre les contrefaçons. Ce n'est en réalité que depuis une cinquantaine d'années que ce droit a obtenu une reconnaissance légale et que l'emploi des marques de fabriques a fait le sujet de dispositions législatives.

Cela peut paraître d'autant plus surprenant que le législateur avait bien auparavant accordé une attention toute spéciale à deux autres genres importants de propriété intellectuelle: le brevet et le droit de reproduction littéraire. Plus de cent ans après la fameuse loi des Monopoles (1624) et huit ans après l'édiction de la première loi des droits d'auteur (1734) nous voyons Lord Hardwicks, alors chancelier du Royaume-Uni, refuser à un fabricant de cartes à jouer le droit d'interdire à un concurrent de fabriquer et de vendre des cartes portant la contrefaçon des articles du plaignant. Cette décision était basée entre autres sur le point que le Chancelier ne connaissait aucun exemple de l'accord d'une injonction pour interdire à un commerçant d'employer la même marque qu'un autre. Il était d'avis que si l'on imposait une telle interdiction, cela entraînerait des conséquences funestes. Il modérait néanmoins cette observation en faisant la remarque que si cela était fait dans un but frauduleux et avec l'intention de s'attirer la clientèle du concurrent, cela était suffisant pour donner lieu à une poursuite en justice.

On peut dire que le premier exemple authentique d'un essai heureux pour refréner la contrefaçon de la marque de fabrique se trouve dans la cause de Sykes contre Sykes en 1824; la fraude a été la base de cette action. La tromperie et la fausse représentation frauduleuse étaient des motifs pour une action bien reconnue par le droit commun. C'était probablement la forme de poursuite la mieux appropriée aux circonstances de la cause. Si le marchand dépouillé de sa marque de fabrique ne peut pas poursuivre sous le nom de fraude, il n'y avait pas d'autre forme de poursuite possible suivant le droit commun.

Une juridiction concurrente dans des causes de cette nature fut également exercée par les Cours de Chancellerie. Leur faculté d'accorder une injonction pour empêcher la continuation d'une fraude ajoutèrent un supplément appréciable à l'obtention de dommages — la seule forme de sanction qu'on pouvait obtenir alors des tribunaux de droit commun. Cependant, on a remarqué que même les juges des Cours de Chancellerie ont pendant un certain temps conservé la doctrine qu'il fallait qu'il y ait intention frauduleuse pour donner lieu à une poursuite en contrefaçon et si le plaignant ne prouvait pas d'abord sa cause devant les tribunaux de droit commun, ils refusaient d'accorder l'injonction.

Le droit a été difficile à déterminer.

Cela a pris du temps, mais graduellement l'idée a pris corps que le propriétaire d'une marque de fabrique a un droit de propriété qui doit être protégé contre l'invasion et l'infraction, comme tout autre droit de propriété. Une cause qui a établi définitivement le principe qu'un commerçant a droit de poursuite contre une personne qui s'approprie à tort sa marque de fabrique, même en l'absence de preuve d'une intention frauduleuse, est celle de Millington vs Fox, jugée en 1834. La décision rendue dans cette cause prouvait la pleine reconnaissance, tout au moins devant les Cours de Chancellerie, de la marque de fabrique comme une propriété susceptible de protection légale.

La fusion des principes de droit commun et d'équité, effectuée par la Loi de 1873, a mis les tribunaux de droit commun sur le même pied que les Cours de Chancellerie. A partir de ce moment le plaignant n'était plus tenu de prouver la fraude, mais simplement d'établir que la présentation des articles du défendeur était de nature à tromper le public ou était faite dans le but d'induire le public en erreur et de lui faire croire que les marchandises offertes étaient de la fabrication du demandeur.

Moyens de protection.

La loi des marques de commerce de 1862 et plus tard la loi d'enregistrement des marques de fabrique de 1875 furent passées pour procurer des moyens appropriés pour la protection de la marque de fabrique. La loi de l'enregistrement des marques de fabrique a marqué une ère nouvelle dans l'histoire de la législation des marques de fabrique. Les principes qu'elle formule ont été généralement adoptés jusqu'à ce jour. Elle a été faite pour donner protection au commerçant d'une part et d'autre part au public contre l'abus des droits de la marque de fabrique.

Un registre des marques de fabrique a été établi et placé sous le contrôle du Commissaire des brevets, devenu ensuite le Contrôleur des brevets. L'enregistrement n'est pas obligatoire, mais c'est une condition essentielle pour pouvoir intenter une

poursuite en contrefaçon. Après cinq ans, l'enregistrement est considéré comme une preuve concluante du titre du propriétaire enregistreur à sa marque de fabrique. D'un autre côté, dans l'intérêt du public, la loi exige la publication de toutes les marques de fabrique enregistrées et leur appropriation définie à certains genres de marchandises, pour que chacun puisse connaître, par l'inspection du registre, les particularités et l'aspect de n'importe quelle marque de fabrique pour laquelle un droit exclusif d'emploi a été demandé. La loi des brevets, dessins et marques de fabrique de 1883, a interdit expressément l'emploi de noms géographiques ou de mots décrivant ou rappelant la qualité des marchandises. Le mot "Bovril" a été accepté, mais un mot comme "Triticumina" s'appliquant à du pain et des biscuits de froment a été rejeté comme descriptif.

Par la loi des marques de fabrique de 1905, une marque de fabrique est définie suivant le décret du Parlement britannique comme suit: Une marque employée ou que l'on se propose d'employer sur des marchandises dans le but d'indiquer que ces marchandises sont celles du propriétaire de cette marque de fabrique par suite de fabrication, choix, commerce ou mise en vente.

Une marque de fabrique n'est pas à aucun point de vue une garantie de qualité. Elle ne garantit pas l'excellence ni l'uniformité. Mais le fabricant, conscient de l'avantage qu'il a d'avoir sa marque de fabrique associée à ces qualités, s'efforce en règle générale de faire connaître ses produits par leur excellence et leur uniformité.

L'adoption d'une marque de fabrique.

Les villes, cités et provinces en viennent toutes à l'adoption d'une marque de fabrique. Bien que la marque qui peut être adoptée par une cité n'est pas à strictement parler une marque de fabrique, elle indique cependant que les articles qui la portent viennent d'une certaine localité ou ont été fabriquées par certaines personnes, et ce point a son intérêt. Dernièrement, à Toronto, dans son discours aux membres de l'Association des Manufacturiers Canadiens, Lloyd Harris a fait allusion à l'adoption qu'il jugeait nécessaire par les manufacturiers canadiens d'une marque de fabrique uniforme pour les articles fabriqués en Canada. Il est plus que probable que cette idée sera suivie et mise à exécution avant longtemps.

Valeur difficile à estimer.

La valeur d'une marque de fabrique est très difficile à estimer. Quelques gros industriels accordent plus de valeur réelle à une marque de fabrique en vogue qu'au capital investi dans une entreprise. Le sentiment de ces hommes est que la marque de fabrique représente leur bonne renommée et qu'elle compte pour quelque chose de plus que l'étiquette apposée sur une marchandise. Derrière la marque de fabrique qu'employent les manufacturiers de cette sorte, il y a plus ou moins d'idéal. Ils construisent des usines pour fabriquer des articles qui maintiendront leur qualité plutôt que de lutter pour arriver à des prix réduits. C'est là une des meilleures raisons pour l'adoption d'une marque de fabrique et pour l'application de cette marque uniquement sur des articles de toute première qualité.

Le président d'une compagnie, dans un discours en l'honneur de son succès, déclarait que chaque lettre d'un des mots de sa marque de fabrique valait $1,000,000. La valeur des marques de fabrique de l'American Tobacco Co., telle qu'elle a été prouvée dans les procédures de dissolution devant la Cour Suprême des Etats-Unis, a été estimée à $45,000,000. Cela représente un cinquième de l'actif de cette grande compagnie, ce qui est décidément une bonne proportion, pour des marques de fabrique, à moins que toute la valeur y réside. Il n'est réellement pas surprenant qu'on ait accordé une telle valeur aux marques de fabrique de cette compagnie, car cette organisation a toujours eu pour principe de ne jamais racheter les affaires d'un concurrent s'il n'avait pas une marque de valeur pour faire connaître ses marchandises.

GUERRE AU TABAC.

(Extrait d'un article paru dans la "Patrie", de Montréal, en date du 28 juin 1919.)

Le juge Carpenter, de Pittsburg, a refusé d'accorder à une ligue de Puritains une licence qui leur aurait permis, grâce à une loi, de faire adopter un règlement de prohibition interdisant la culture, la vente et l'usage du tabac. Il déclara que la loi accordant une sanction judiciaire à une charte d'une organisation ne devrait pas servir à aider les associations désireuses de promulguer des théories concernant les habitudes d'un citoyen, surtout lorsque ces habitudes ne sont pas contraires à la bonne conduite civique, et au sujet desquelles les avis peuvent différer.

Les ennemis du tabac chez nos voisins trouveront probablement des tribunaux plus favorables; mais l'attitude du juge Carpenter devrait attirer leur attention.

Les buveurs d'eau ont obtenu récemment un certain succès; mais tous les amis de la liberté résisteront aux empiètements des ennemis du tabac. Après la pipe, le cigare et la cigarette, on voudra défendre l'usage du thé, du café et de tous les breuvages.

Une commande importante a été obtenue par la Graphite Products, Ltd., Montréal.

Les travaux ont été commencés à Oshawa, Ont., d'une nouvelle usine pour la Spring and Axle Products Co.

LE PROBLEME DIFFICILE DES PRIX DE REVENTE

La question des prix de revente est beaucoup plus importante et beaucoup plus difficile que bien des gens ne le pensent. La difficulté provient de ce qu'il y a deux factions qui travaillent activement à pousser le Congrès dans des directions opposées, chacune d'elles cherchant à gagner quelque chose —quelque chose qui lui donnerat un avantage aux dépens d'un autre classe de nos concitoyens. Naturellement, c'est de cette façon que la plupart de nos questions légales ont été réglées dans le passé, mais les malheureux résultats qu'a donnés cette façon de faire devraient engager les meilleurs éléments de notre population à envisager ces questions sous un angle plus large.

Peut-être sommes-nous en meilleure position de voir les deux côtés de la proposition, et nos intérêts sont-ils suffisants des deux côtés pour nous permettre de donner un aperçu de la situation mieux que ne pourrait le faire une personne intéressée d'un seul côté. Ceci provient du fait que nous sommes à la fois fabricants et marchands et que non seulement nous fabriquons autant d'articles qu'aucune autre manufacture de notre ligne, mais aussi que nous vendons des miliers d'articles fabriqués par d'autres et que nous tenons seulement comme marchands. Nous sommes donc ainsi des deux côtés de la clôture.

Ce qui est le plus nécessaire dans cette agitation est de la voir prise en mains par un groupe d'hommes qui non seulement la comprennent, mais encore, grâce à leur grand intérêt dans le développement des affaires du pays, soient capables d'aborder le sujet avec le seul désir de le traiter de manière à sauvegarder les meilleurs intérêts de tout le monde, sans considération pour l'intérêt immédiat de certains individus ou de certaines maisons. Parmi les individus dont les intérêts personnels doivent être négligés dans une discussion de ce genre, doivent être naturellement compris les politiciens qui voient dans ces affaires que des occasions de s'annoncer comme les champions du "cher peuple" et dont le seul intérêt en la matière est qu'ils y voient une occasion d'aider à leur prochaine élection.

La seule façon d'obtenir des résultats solides et durables dans un effort de ce genre est de traiter le problème de manière à être juste et équitable pour tous les intéressés, les manufacturiers, les détaillants et les consommateurs, sans perdre de vue les progrès et les bénéfices dus à l'encouragement de l'invention et de l'initiative et l'établissement de la réputation par la qualité.

Une question de protection

A moins que nous ne protégions nos citoyens entreprenants dans la possession de ce qu'ils créent, nous détruirons l'encouragement à ce genre de travail qui a beaucoup poussé l'intérêt de tout notre peuple et on ne peut croire que ce serait l'intérêt du pays ou de la population de voir tout descendre au niveau de la médiocrité.

D'un autre côté, il est naturellement juste de protéger le public contre le développement du monopole, mais ceci peut être le plus facilement obtenu en mettant seulement des restrictions qui assurent à tout marchand la liberté de vendre toutes les marchandises qu'il désire et de les vendre aux conditions qu'il lui conviendra de choisir pour le maintien des prix des articles fabriqués par une partie et vendues par l'autre partie au contrat.

S'il n'y a pas de restrictions d'un côté ou de l'autre, toute liberté sera laissée pour assurer la concurrence nécessaire dans l'intérêt du public.

Le défaut de la plupart des législations qui ont été tentées ou suggérées dans cet ordre d'idée, c'est qu'elles cherchent à avoir un contrôle trop détaillé, ce qui tend à créer justement la situation que l'on veut éviter. La plupart des tentatives des législateurs pour éviter les monopoles, lorsque les projets de lois sont mis en application, ont pour résultat de créer des monopoles dans presque toutes les branches. De sorte que ce qu'il nous faut, ce n'est pas tant des lois pour contrôler ces choses que des lois qui empêchent chacun de s'emparer des droits d'un autre et ensuite une application intelligente de ces lois afin d'empêcher des exploiteurs de s'en servir pour supprimer les droits des autres sous le prétexte de protéger les leurs.

Valeur de la Marque de Fabrique

Nous citerons comme exemple le cas de l'homme qui demande le droit d'acheter un article d'une réputation établie par une marque de fabrique connue et ensuite le droit de le vendre au prix qui lui plaît en basant son argument sur le fait qu'il a le droit de disposer de tout article qu'il a acheté et payé et qui par suite lui appartient, au prix qui lui plaît. En fait, ce n'est pas l'article lui-même, mais c'est la marque qu'il vend ainsi, le renom et la réputation qui ont été établis et qui appartiennent à d'autres, et il ne serait pas disposé à acheter et à payer pour l'article lui-même sans la marque. Son utilité disparaîtrait si la marque était absente.

En réclamant un droit bien connu pour lui-même, cet homme essaye simplement de s'approprier et de déprécier un article qui appartient à autrui, et aucune loi ne pourrait être faite pour l'autoriser à agir ainsi en gardant sa réputation de citoyen respectueux de la loi.

D'un autre côté, aucune loi ne peut permettre au fabricant de cet article d'empêcher ce marchand d'acheter et de vendre tout autre article au prix qu'il lui est agréable et au fabricant de cet autre article, pas plus qu'aucune loi ne permet au fabricant de mettre comme condition à la vente de ses marchandises aucune restriction qui pourrait affecter les transactions du marchand avec quelqu'un d'autre.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Agence Provinciale vs P. Senz, $18.

Breman et Gagnier vs A. Lefebvre, $21.

J. R. Doutre vs J. C. Gagnon, $17.

S. Patenaude vs A. Picard, $31.

W. Davignon vs Mme Nap. Caillé et vir., $46.

S. Croysdill vs R. Miller, $20.

Pariseau Corset Mfg. Co.vs E. Bourbeau Frère, $69.

Bélisle Frères, Ltée vs Armand alias Jos. Gélinas, $48.

S. A. deLorimier vs W. W. Grant, $24.

N. Morency vs Vve Jos. Desmarteau, $9.

J. W. Brosseau vs C. Heath, $82.

J. U. Archambault vs Vve F. Lauzon, $30.

Can. Malleable & Steel Range vs M. Coleman, $24.

A. Tremblay vs F. Langlois, $18.

A. Marcotte vs A. Leduc, $27.

Mme A. Larocque et vr. vs P. A. Rivard, Sr., $38.

L. C. Barbeau vs L. D. Hébert, $50.

Can. Malleable & Steel Range Mfg. Co. vs C. Burnma, $14.

Mme A. Gravel vs A. Lussier, $42.

T. Meunier vs A. Christin, $17.

A. Fortier vs J. L. L. St-Jean, $24.

A. Halliwell vs R. Downey, $13.

A. Halliwell vs J. Bremner, $13.

M. Deoost vs Ls Dussault, $16.

W. C. Garden vs C. F. Painchaud, Chambly Canton, $22.

A. Myre vs W. A. Séguin, Lachine, $36.

F. X. St-Amour vs Raoul Stebenne, Lachine, $64.

E. Bourgoin et al. vs Noé Nadon, $36.

Couvrette-Sauriol Ltée vs E. Dupuy, $33.

P. M. Beaudoin vs Ed. Généreux, $11

M. Lalonde vs Alph. Martin, $26.

De Laval Co. Ltd., vs A. A. Waters, $46.

J. R. Sabourin vs Geo. Dens, $81.

J. Kowall vs Billy Mawka, $17.

A. Racine vs Jas. Singleton, $29.

J. Jacobson vs Hughes Demlop, $25.

J. I. Lussier vs Alex. Rollin, $23.

J. D. Robidoux vs A. Daoust, $26.

C. P. Fabien vs J. L. Rainville, $32.

I. Selansky vs J. B. Lamoureux, $12.

T. E. Langevin vs J. O. M. Brien, $31.

H. Denis vs Jas. Price ou Prowse, $14

L. Bergeron vs P. Paquette, $20.

E. Gingras vs Chs Charest, $75.

A. Lafond vs J. Beaudoin, $10.

B. Peters vs S. Hamilton, $27.

A. Brownstein vs L. Bernstein, $9.

H. Monette vs A. Occhionerd, $59.

N. Archambault vs S. Gallo, $27.

J. I. Lussier vs A. Normand, $11.

Lazure et Lefebvre vs E. Poirier, $18.

E Latour vs A. Allard, $38.

A. Trudeau vs J. Laprade, $22.

J. O. Lussier vs A. McCowan, $21.

I. Cohen vs J. A. Deschamps, $15.

J. E. Bélanger vs Gaspard Leduc, $48.

D. Lajeunesse vs Albna Beauleu, Sainte-Tite, $75.

E. Brière vs Robert Carr, Verdun, $73

J. Laliberté vs Eug. Guimon, Verdun, $15.

I. Tougas vs Ovila Taillefer, Charlemagne, $22.

Kaufman Rubber Co. vs Nap. Labonté, Montréal Sud, $74.

M. P. S. Corp. vs O. Beaupré, $24.

M. P. S. Corp. vs Ls Villeneuve, $29.

A. Trudeau vs J. Laprade, $22

La Banque d'Hochelaga vs S. Weisberg, $53.

J. St-Martin vs J. Champagne, $59.

Mme D. Alinse vs J. G. Alexander, $24.

N. Deschênes vs J. Harrison, $40.

Mme A. Vallée et vir. vs H. Emond, $26.

M. L. H. & P. Co. vs J. Aprl, $20.

J. Marceau vs B. J. Wright, $27.

A. Bourdon vs A. Faille, $21.

A. Bourdon vs J. Thériault, $23.

Lamarre Frères vs C. Vézina, $10.

A. Poirier vs J. Berthelette, $11.

R. Mercier vs W. Avon, $26.

P. Roy vs J. E. Rowan, $42.

Cohen Ltd. vs Jos. Fortier, $16.

Cohen Ltd. vs J. Décary, $29.

Cohen Ltd. vs T. Bégin, $66.

F. Lambert vs J. E. Beaudoin, $19.

M. P. S. Corp. vs H. Jacques, $25.

H. Berlind vs A. Frappier, $21.

Z. Poulin vs Z. Brissette, $14.

L. Pelletier vs Wm. Chalmers, $33.

H. Héneault vs H. Guénette, $25.

Goodwins Ltd. vs H. B. Hutchings, $14.

Z. Poulin vs Geo. McLeod Sr., $12.

P. Brunet vs J. MacFarlane, $30.

J. Bouthillier vs Wm. Forest, $29.

P. M. Beaudoin vs Geo. Denommé, $73.

Metrop. House Furnishing Co. vs F. J. Dodge, $20.

Metrop. House Furnishing Co. vs Art. Lefebvre, $24.

J. B. Clément vs T. Martin, $15.

J. C. E. Trudeau et al vs Anna Lalonde, $50.

L. Tracktenberg vs O. Ouimette, $18.

E. L'Heureux vs P. Gagné, $442.

Montreal General Hospital vs J. V. P. Mitchell, $51.

J. A. Budyk vs Mme I. U. Harris et vir. $44.

A. Rouleau vs E. Blanchard, $36.

J. Panneton vs E. Duval, $15.

A. Lafond vs J. M. Dagenais, $21.

L. M. A Lemieux vs W. Groulx, $21.

W. Winslow vs Henri Lambert, $24.

Edm. Eaves Ltd. vs M. Granik, $45.

M. Cohen vs B. Harmovitch, $10.

A. Champoux vs J. A. Cromp, $18.

P. M. Beaudoin vs Elz. Monette, $79.

P. M. Beaudoin vs Damase Fournier, $33.

J. A. Caisse vs Art. Moreau, $89.

Foisy Frères Inc. vs A. Carrière, $16.

V. Chabot vs F. St-Germain, $46.

Langevin, Larchevêque et Ricard vs Thos. Laforest, $43.

Montreal Financial Times Pub. Co. vs Montreal War Relief Waste Paper Service & Morrell Waste Paper Service, $74.

A. Morin vs Art. Tousignant, alias Tassignon, $44.

J. A Trépanier vs D. Morin, $54.

Wm. Mfg. Co. vs A. Bancroft, $10.

Mme M. Lamarche et vir. vs Léo Côté, $60.

V. Bourdon vs Stephan Kostecky, Longueuil, $50.

G. Massicotte vs Jos. Coury, Outremont, $50.

J. D. Major vs Wm. Giroux, Westmount, $69.

M. Moody & Sons vs John Bomheur, St. Chrysostôme, $18.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

A. Feldman vs Alex. Morris, M. L. Morris, M. L. Morris & Son, Montréal, $251.

Wills & Wills Ltd. vs H. L. Silverman, Montréal, $253.

Théo. Aubry vs O. Lalande, Lachine, $167.

Donat Lafleur vs Montreal Sand & Gravel Co., Ltd., Montréal, $137.

Donat Lafleur vs Montreal Sand & Gravel Co., Ltd., Montréal, $97.

M. Lassner vs A. Goldstein, Montréal, $100.

L. Hébert vs H. W. Jeffrey, Lachine, $120.

Ames Holden & McCready, Ltd. vs Nap. Labonté, Montréal, $101.

Ls Therrien vs Ovila Marsan dit Gauthier, Montréal, $193.

Cie Imm. Chambly Bassin vs J. Forgues, Chambly Bassin, $505.

Mme D. Lamoureux vs Can. Union Iron Mines Corp., V. R. Lamontagne, Montréal, $222.

Granger Frères, Ltée vs Jos. Bourbeau, E. Bourbeau & Frère, Montréal, $104.

Jos. Rosentzveig vs Myer Rosentzveig, Montréal, $958.

Z. Pesant vs Jos. David, St-Léonard de Port Maurice, $1,100.

Jos. Brochu vs Misaël Dusseault, Montréal, $131.

J. P. A. Turenne vs Roméo Courtois, Montréal, $136.

René Chênevert vs G. J. Bonenfant, Anthime Bonenfant, St-Rémi, $170.

Max Bernstein vs S. L. Hindelman, Montréal, $122.

Lena Usher vs Max Usher, Montréal, 1ère classe.

DeLaval Co., Ltd. vs H. Tessier, St-Casimir, $117.

Installment Inv. Co. Ltd., vs Bertram Hamilton, Geo. Hamlton, Montréal, $275.

P. A. deGroseilliers vs J. D. C. Martin, Montréal, $256.

P. P. Daunais vs H. J. Hope, Outremont, $2,490.

Siméon Duval vs Wilf. Laverdure, St-Lambert, $122.

J. F. Martin vs Norbert Ranger, Montréal, $107.

Donat Amslie vs Alberta Arcand, Montréal, 1ère classe.

S. T. Poirier vs E. Gaudette, Montréal, $111.

Lord Atholton vs J. H. Maher, Montréal, $1,745.

Regent Cloak Co. vs Abraham Lackman, Lackman Bros., Montréal, $494.

Alf. Verdun vs Roméo Verdon, Montréal, $236.

A. Hudon vs O. R. Huppé, Montréal, $187.

Geo. Rabinovitch vs Eug. Hong, Montréal, $100.

DEBOUCHES COMMERCIAUX POUR LES PRODUITS CANADIENS

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1420. Articles d'épicerie — Une compagnie du nord de l'Angleterre aimerait à correspondre avec des empaqueteurs canadiens de conserves de fruits, miel, lait condensé ainsi qu'avec des manufactures de glucose pouvant remplir des commandes.

1436. Un agent à commission, de Lyon, France, ayant des voyageurs visitant St-Etienne, Roanne, Grenoble, Valence, Macon, Châlon-sur-Saône, Chambéry, Annecy et Bourg, désire représenter exportateurs canadiens de produits alimentaires, produits chimiques, soie et articles de mercerie. Il a des agents spéciaux pour chacune de ces catégories d'articles. Il fournira des références, commerciales et de banques.

1441. Représentation — Une maison de marchands à commission de la Havane, Cuba, désire représenter des exportateurs canadiens d'avoine blanche No 2, de foins et de patates en sacs et en barils.

1442. Patates — Un agent à commission et un importaeur de la Havane, Cuba, aimerait à prendre de grosses consignations de patates en barils de 160 à 180 livres.

1445. Pois — Une maison importante de Le Mans, France, aimerait à se procurer des approvisionnements de pois canadiens. Elle demande des cotations de maisons capables de fournir de grosses quantités.



Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 5 JUILLET 1919.

Comté d'Arthabaska

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Edouard Durocher vs Elie Boisvert, de South Durham, $111.
C. O. Roberge vs Henri Fortin, des Trois-Rivières, $152.00.
Emilien Raymons vs La Corporation du oomté de Drummond, Drummondville, 4ème classe.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

Alfred Mercier vs Dame Victoria Lahey, de Victoriaville. Arrêt simple, $29.32.
Alphonse Bordeleau vs Georges Lecours, de Princeville, $25.36.
Gédéon Girouard vs Edouard Couture, de Saint-Christophe, $55.13.
Fonderie de Victoriaville vs A. Baril, de Daveluyville, $36.00.
Fonderie de Victoriaville vs Rod. Ostiguy, de Plessisville, $14.80.
Hor. Leblanc vs Wilfrid Gauthier, de St-Adrien de Ham, $33.
Ernest Roy et al. vs Louis Boilard, de Ste-Anasthasie, $37.50.

JUGEMENTS COUR SUPERIEURE

W. Laliberté vs Gaudreau et al. et Gaudreau, R. vs C. Lallier, de Victoriaville. Jugement contre défendeur en garantie Lallier pour $125.00, intérêt et frais.
W. Laliberté vs Bouchard et al. et Hector Bouchard vs Cyrille Lallier, de Victoriaville. Jugement contre Lallier pour $175, intérêt et frais.
W. Laliberté vs Bouchard et al. et Joseph Bouchard vs C. Lallier, de Victoriaville. Jugement contre défendeur Lallier pour $175.00, intérêt et frais.
W. Laliberté vs Bouchard et al. et Jean Bouchard vs Lallier, Cyrille, de Victoriaville. Jugement contre défendeur Lallier pour $175.00, intérêt et frais.
Wasyl Filipchuck vs Jacons Asbestos Mining Co., of Thetford Mines, de Thetford Mines. Jugement contre Défenderesse pour $1,500.00, accident de travail.
Albert Gosselin vs Asbestos Corporation of Canada, de Thetford Mines. Jugement contre défenderesse pour $1,025. Accident de travail.
Corporation de Victoriaville vs Dame Jules Carignan, de Victoriaville. Jugement contre défendeur pour $180.00.
J. Z. Côté vs Corporation du comté de Drummond et al. et Bureau des délégués des comtés de Drummond et Yamaska, de Drummondville et St-Franois du Lac. Action du demandeur renvoyée avec dépens.
Ed. Dubois vs T. Bourbeau, de Wickham. Jugement contre défendeur pour $118.72.

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA.

Du 30 juin au 5 juillet 1919.

Vente—The Warwick Woollen Mfg Co., à Calixte Côté. 48 et droits sur 55, Tingwick, $6,000 payées.
Transport—Mme Exilia Mercier à J. B. Binette, sur Henry Gagné, $700.
Vente—Grégoire Bussière à Ernest Héroux, 792 et p. 791, Warwick, $6,500, $100 a/c.
Vente—W. C. Houle à Alph. Desharnais, p. 144, Warwick, $850, $150 a/c.
Déclaraton d'hérédité—Léon Noël à Mme Lumina Arsenault, 2 parties 45, Warwick.
Vente—Mme Lumina Arsenault à Denis Béliveau, 2 parties 45, Warwick, $2,000 dues.
Testament—Hégésippe Vaudreuil à Mme Alphonsine Hamel, 121, 122 et 126, Tingwck.
Vente—Maxime Labbé à Zéphirin Jacques, p. 470, Ste-Victoire, $750 dues.
Vente—Narcisse Grenier à Wilfrid Cantin, p. 782 et 783, Tingwick, $2,200, $1,200, a/c.
Vente—J. C. A. Bordeleau à Thomas Buteau, p. 297, Ste-Victoire (bâtisse seulement) $600 dues.
Hypothèque—Thomas Buteau à Mme L. C. Baribeau, p. 277 et 278, Ste-Victoire, $600.
Echange—Mme Thérèse Pîcher et Rév. Philémon Biron, 94-97 et autres, Ste-Victoire.
Transport—J. D. Gagné à J. Chs St-Jean, ½ ind. rente sur p. 100, Ste-Victoire, de 24. $125 payées.
Résiliation de donation—J. A. Pellerin à Azade Pellerin, 8e, 8e rg, Stanfold.
Vente—Azade Pellerin à Etienne Slyvain, 8d, 9e rg et 8e, 8e rg, Stanfold, $10,000, $6,000 a/c.
Obligation—Narcisse Beaulieu à Alphonse Moreau, p. 195, Bulstrode, $1,400.
Obligation—Alfred Lampron à Wilfrid Beaudet, 930, 991 et 993, Warwick, $1,800.
Vente—Alfred Lamontagne à J. Ambroise Luneau, 82, Ste-Victoire, $5,500, $2,200 a/c.
Testament—France Dussault à Mme Philomène Gagnon, ½ ind. p. 400, Ste-Hélène.
Donation—Arthur Dumont à Joseph Dumont, p. 1040, Warwick.
Vente—Uldéric Roux à Lucien Roux, 506, Warwick, $5,000 dues.
Transport—Wilfrid Brûlé à Siméon Brûlé, sur Moïse et Omer Désilets, $1,900.
Cession en redd. de compte—Ludger Béliveau et Jean Drouin, fiduciaire à Nazaire et Gustave Béliveau, p. 409, Ste-Victoire.
Vente—Calixte Frédette à Antonio Mailhot, ½ n. e. 9, 3e rg, Stanfold. $3,500, $3,000 a/c.
Obligation—Antonio et Joseph Mailhot à L. E. Thibaudeau, ½ n.e. 9, 3e rg, Stanfold et 7, 2e rg, Stanfold, $3,000, 155 et autres, St-Christophe, $1,400.
Transport—Ludger Crête à J. E. Hudon, sur Nelson Roux. $2.000.
Vente—Adélard Fournier à Napoléon Leclair, 912 et 913, Warwick, $4,700, $1,200 a/c.
Obligation—A. G. Caron à Ludger Genest, 392, Tingwick, $500.
Vente—Eugène Fournier à Eugène Tourigny, 22a, 12e rg, Stanfold, $1,100, $300 a/c.
Vente—Thomas Laroche à Rosaire Laroche, 121, St-Norbert, $3,500 dues.
Cession—Gédéon Labbé à Adélard Labbé, p. 414, Ste-Victoire.
Vente—Joseph Crevier à Adélard Fournier, ½ s.o. 890, Warwick, $2,200, $1,350 a/c.
Vente—Antonio Houle à Wilfrid Croteau, 142, 144 et 191, St-Christophe, $1,200 payées.
Vente—Dénéry Richer à Johnny Beauchesne, 518 et p.o. 517, Bulstrode, $1,000, $200 a/c.
Obligation—Joseph Désilets à Henri Luneau, 513 et 514, Ste Victoire, 240, St-Norbert, $3,000.

BUREAU D'ENREGISTREMENT. CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 30 juin au 8 juillet

Vente—Dame Louise Gauthier à Joseph Bisson.
Vente—Eucharistе Rivard à Arthur Giguère.
Obligation—Philippe Bourassa à Arthur Lajoie.
Déclaration—E. Bellemare.
Déclaration—Evariste Gélinas.
Déclaration—Omer D. Gauthier.
Quittance—Thomas Hébert à Eucharistе Désaulniers.
Quittance—Josaphat Dupont à J. C. Avila Ricard.
Vente—Vve Alp Carbonneau à Valère Gagnon.
Donation—Vve Maxime Ferron à Harry et Emile Ferron.
Déclaration sociale—Thibodeau & Frère.
Déclaration sociale—Minikoff & Cie.
Vente—J. A. Gauthier à Philippe Guay.
Vente—Joseph Bisson à Jos. A. Gauthier.
Vente—Agapit Bergeron à J. B. Z. Richer.
Obligation—Succ. Narcisse Rivard à R. S. Cooke.
Transport—Succ. J. E. Hétu à J. N. Bourassa et al.
Vente—L. N. Jourdain à Ernest Trépanier.
Vente—Eugène Meunier à Ed. S. de Carufel.
Vente—Joseph Trottier à Alexis Isabel.
Vente—Vve H. Lagrange à Liboire et Horace Dessureault.
Obligation—Liboire Dessureault à Hypolite Poliquin.
Obligation—Liboire et Horace Dessureault à Alp. Langevin.
Quittance—Rév. F. X. Lizée à J. N. Atchez Coutu.
Vente—Télesphore Racine à William Lord.
Vente—George V. Nicol à Dame Edith Boivin.
Vente—Emile Hogue à Georges Lajoie.
Vente—J. A. Bourassa à Lucien Bourassa.
Vente—Ths Marcouiller à Jos. A. Hébert.
Obligation—Napoléon Gélinas à Angèle Gérin-Lajoie.
Priorité d'hypothèque—F. X. Bellemare à Angèle Gérin-Lajoie.
Main-levée—Dame Angèle G.-Lajoie à Jules Louis.
Quittance—Dame Angèle G.-Lajoie à Jues Louis.
Obligation—Cora G. Labarre à François Gélinas.
Quittance—Frs Chrétien esq. à Paul Guillemette.
Quittance—Louis Nadeau à Philippe et Henri Roy.
Cession—Frank L. Desaulniers à Ephrem L. Desaulniers.
Obligation—Fernando Déziel à Marie-Louise Gauthier.
Vente—Valère Lapointe à Adélard Boulanger.
Vente—Adélard Villemure à Eugène Carbonneau.
Vente—Ernest A. Lapointe à Thomas Lamy.
Quittance—Noël Gélinas à Alfred Gélinas.
Quittance—Rév. Dionis Gélinas à Thomas L. Pidgeon.
Quittance—Alfred Bournival à Thomas L. Pidgeon.
Vente—Onés. Boisvert à Donat Plante.

Guide de l'acheteur

Il n'y a rien sur le marché que nous ne puissions vous aider à acheter à votre avantage. C'est pourquoi nous publions ce guide. Nous vous recommandons de le parcourir et d'écrire pour renseignements, catalogues, liste de prix, etc. Si vous désirez plus de détails sur la marchandise qu'il vous offre, veuillez vous référer à l'index des annonceurs, et de là à leur page d'annonces.

ACIER EN BARRES

Nova Scotia Steel & Coal Co., Ltd., New-Glasgow, N.-E.
Steel Co. of Canada, Ltd., 1272 Notre-Dame O., Montréal.
B. & S. H. Thompson Co., Ltd., 211 rue McGill, Montréal.

ACCESSOIRES ELECTRIQUES

Auer Light Mfg. Co., Ltd., 61 rue St-Sulpice, Montréal.

AFFICHE-RECLAME

Canadian Poster Co., Edifice Lewis, Montréal.

ARCHITECTE

L. R. Montbriand, 230 rue St-André, Montréal.

ARMOIRES EN ACIER

Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

ASCENSEURS ET CLOTURES

Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

ASSURANCES-FEU

Assurance Mount-Royal, 17 rue St-Jean, Montréal.
British Colonial Fire Ins. Co., 2 Place d'Armes, Montréal.
Cie d'Assurance Mut. du Commerce, St-Hyacinthe, Qué.
Liverpool-Manitoba Ass. Co., Coin Dorchester O. et Union, Montréal.
Western Assurance Co., 61 rue St-Pierre, Montréal.

ASSURANCE-VIE

Canada Life Ass. Co., Toronto, Ont.
La Prévoyance, 189 rue St-Jacques, Montréal.
Sun Life of Canada, rue Metcalfe, Montréal.

BACON

Matthews-Blackwell, Ltd., rue Mill, Montréal.

AUTOMOBILES

Ford Motor Co. of Can., Ltd., Ford, Ont.

BALAIS

Parker Broom Co., Ottawa, Ont.
T. S. Simms & Co., Led., St-Jean, N.-B.

BALANCES AUTOMATIQUES

Intern. Business March. Co., Ltd., Toronto, Ont.

BANQUES—BANQUIER

Banque d'Hochelaga, 112 rue St-Jacques, Montréal.
Banque Nationale, 101 rue St-Jacques, Montréal.
Banque Molsons, 200 rue St-Jacques, Montréal.
Banque Provinciale du Canada, 7 Place d'Armes, Montréal.
Banque d'Epargne, 176 rue St-Jacques, Montréal.
Garand, Terroux & Cie, 48 rue Notre-Dame O., Montréal.

BARATTES

Lewis Bros., Limited, 20 rue Bleury, Montréal.

BAS

Mercury Mills, Limited, Hamilton, Ont.
Chipman-Holton Knitting Co., Hamilton, Ont.

BEURRE DE PEANUT

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

BIERE ET PORTER

National Breweries, Ltd., 36 Carré Chaboillez, Montréal.

BISCUITS ET CONFISERIES

Charbonneau, Ltée, 330 rue Nicolet, Montréal.
McCormick Mfg. Co., Ltd., London, Ont.

BOCAUX EN VERRE

Dominion Glass Co., Ltd., 285 Beaver Hall, Montréal.

BORAX

B. & S. Thompson & Co., Ltd., 211 rue McGill, Montréal.

BONBONS

Patterson Candy Co., Ltd., Toronto Ont.

BOUCHONS

S. H. Ewing & Sons, 98 rue King, Montréal.

BOURRURES ET COLLIERS

American Pad & Textile Co., Chatham, Ont.
Burlington-Windsor Blanket, Toronto, Ont.

BROSSES

T. S. Simms Co., Ltd., St-Jean, N.-B.

BROQUETTES

The Steel Co., of Canada, Ltd., 1272 Notre-Dame O., Montréal.

BUSTES D'ETALAGE

Dale Wax Figures Co., Ltd., Toronto, Ont.

CACAO

Cowan Co., Limited, Toronto, Ont.
Walter Baker Co., Ltd., 1000 rue Albert, Montréal.

CADRES ET TABLEAUX

Wisintainer & Fils, 58 rue St-Laurent, Montréal.

CAFES

J. J. Duffy & Cie, 117 rue St-Paul O., Montréal.
Stanway-Hutchins, Ltd., 18 rue St-Alexis, Montréal.

CAISSE ENREGISTREUSE

National Cash Register Co. of Can., Ltd., 122 Ste-Catherine, O., Montréal.

CAOUTCHOUC

Dominion Rubber Co., Ltd., 201 rue des Inspecteurs, Montréal.
Columbus Rubber, Limited, 1349 de Montigny, Montréal.

CARTOUCHES

Dominion Cartridge Co., 120 St-Jacques, Montréal.
Remington Arms Co., Windsor, Ont.

CATSUP

Wm. Clark, Limited, 83 rue Amherst, Montréal.
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
H. J. Heinz & Co., Pittsburg, Penn.

CASQUETTES

Cooper Cap Co., Toronto, Ont.

CHAPEAUX

Montreal Hat Co., Ltd., 15 rue Ste-Hélène, Montréal.
James Corristine & Co., Ltd., 371 St-Paul O., Montréal.

CHAUSSURES (Manufacturiers)

Ames, Holden, McCready, Ltd., 1221 Mont-Royal E., Montréal.
Gagnon, Lachapelle & Hébert, 55 rue Kent, Montréal.
J. A. & M. Côté, St-Hyacinthe, Qué.
Daoust, Lalonde & Cie, 49 Carré Victoria, Montréal.
Kaufman Rubber Co., Kitchener, Ont.
Brandon Shoe Co., Ltd., Brantford, Ont.
Lady Belle Shoe Co., Kitchener Ont.
Reina Footwear, 611 rue Beaudry, Montréal.
Tétrault Shoe Mfg. Co., Ltd., 331 rue de Montigny E., Montréal.

CHAUSSURES (Jobbers)

J. R. Labelle, 229 rue Lemoine, Montréal.
James Robinson, 184 McGill, Montréal.

CHAUSSURES DE TRAVAIL

Greb Shoe Co., Ltd., Kitchener, Ont.

CHAUSSURES D'ENFANTS

Louis Germain, 251 Christophe Colomb, Montréal.

CHEMISES

Deacon Shirt Co., Belleville, Ont.
John Forsyth, Ltd., Kitchener, Ont.
Regal Shirt Co., Ltd., Hamilton Ont.
A. Racine & Cie, Ltée, Montréal.

CIGARETTES

Imperial Tobacco of Can., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.

CLOTURES ET BARRIÈRES

Dennis-Wire & Iron Works, Ltd., London, Ont.
Banwell-Hoxie Wire Fence Co., Ltd., Hamilton, Ont.

COGNACS

Henry Roy, Cognac, France.

COLLETS (Faux-Cols)

Cluett, Peabody & Co. of Can., Ltd., Edifice "Herald", Montréal.

CONFITURES

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
Waggstaffe, Limited, Hamilton, Ont.

CONSERVES DE FRUITS

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
Old City Mfg. Co.

CONSERVES DE POISSONS

Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

CONSERVES DE VIANDE

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.

COMPTABLES

Gagnon & L'Heureux, 11 Place d'Armes, Montréal.
Gonthier & Midgely, 10 rue St-Frs-Xavier, Montréal.
Paquet & Bonnier, 120 rue St-Jacques, Montréal.

CORN FLAKES (Flocons de blé-d'Inde)

Kellogg's Toasted Corn Flakes, London, Ont.
Canadian Postum Cereals Co., Windsor, Ont.

CORNICHONS

H. J. Heinz & Co., Pittsburg, Penn.

COURTIERS EN DEBENTURES

Prudential Financial Society, 162 rue St-Denis, Montréal.

CRAVATES

Niagara Neckwear, Niagara Falls, Ont.

CREME DE TARTRE

E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

CUIR A SEMELLES

The Breithaupht Leather Co., Kitchener, Ont.

DIVISION D'ACIER

The Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

DALLES GALVANISEES

The Pedlar People, Ltd., 26 Nazareth, Montréal.

EAUX GAZEUSES

Art. Brodeur, 35 Frontenac, Montréal.

EAUX PURGATIVES

Riga Water Co., 40 rue Plessis, Montréal.

GUIDE DE L'ACHETEUR—(suite)

ECHELLES DE MAGASINS
Richards-Wilcox (Canadian Co.), London, Ont.

ECHELLES DE SAUVETAGE
The Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

ECROUS
London Bolt & Hinge Works, London, Ont.

EGOINES
T. F. Shurley & Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

ESSENCES CULINAIRES
Henri Jonas & Cie, 177 rue St-Paul, Montréal.

FARINES PREPAREES
Brodie & Harvie, Ltd., 14 rue Bleury, Montréal.

FAUX-COLS
Arlington Co., Toronto, Ont.
Cluett, Peabody Co., Ltd., Toronto, Ont.

FER-BLANC
A. C. Leslie & Co., Ltd., 560 rue St-Paul O., Montréal.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd., 211 McGill, Montréal.

FERRONNERIE EN GROS
Aug. Couillard Enrg., 111 rue St-Paul E., Montréal.
L. H. Hébert & Cie, Montréal.
Lewis Bros., rue Bleury, Montréal.
Thos. Birkett & Son, Ottawa, Ont.

FEVES AU LARD
Wm. Clark, Ltd., Montréal.
Dominion Canners Co., Ltd., Hamilton, Ont.

FIXTURES ET FOURNITURES ELECTRIQUES (en gros)
Auer Light Mfg. Co., Ltd., 61 St-Sulpice, Montréal.

FIXTURES D'ETALAGE
The Oscar Onken Co., Ltd., Cincinnati, Ohia.

FIL DE FER
The Steel Co. of Can., Ltd., Montréal.

FORMES ET BUSTES
Delfosse & Cie, Montréal.
Dale Wax Figure Co., Toronto, Ont.

FONDERIE
Canada Foundries & Forgings Co., Ltd., Welland, Ont.

FOURRURES
Redmond Co., Ltd., 185 rue des Inspecteurs, Montréal.

GANTS DE TOILETTE
Perrin & Frère, Montréal.
Acme Glove Works Ltd., Montréal.
Hudson Bay Knitting Co., Montréal.

GANTS DE COTON
American Pad, Textile Co., Ltd., Chatham, Ont.
Hudson Bay Knitting Co., Montréal.
Acme Glove Works Co., Ltd., Montréal.

GELEES
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
Genesee Pure Food Co., Ltd., Bridgeburg, Ont.

GINGER ALE
Art. Brodeur, 35 Frontenac, Montréal.

GLYCERINE
B. & S. H. Thompson Co., Ltd., Montréal.

HACHES
Canadian Warren Axe & Tool Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

HARDES FAITES
Victoria Clothing Co., Victoriaville, Qué.

HARNAIS
Heney Harness & Carriage Co., Ltd., Toronto, Ont.

HARENGS EN BOITE
Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

HUILE DE FOIE DE MORUE
La Cie J. L. Mathieu, Sherbrooke, Qué.

HUILE A CYLINDRE
Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

HUILE DE PETROLE
Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

IMPERMEABLES
Tower Canadian Co., Ltd., Toronto, Ont.
Canadian Cons. Rubber Co., rue des Inspecteurs, Montréal.

JAMBON PRESSE
Côté, Lapointe Enrg., 287 rue Adam, Montréal.

JOBBERS EN CHAUSSURES
James Robinson, rue McGill, Montréal.
J. R. Labelle, rue Lemoine, Montréal.

LAIT EN POUDRE
Canadian Milk Products Co., Ltd., Montréal.

LAIT CONDENSE
Carnation Milk Co., Chicago, Ill.

LANGUE MARINEE
Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

LESSIVE
E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

LAVEUSES MECANIQUES
Connor & Son, Ottawa, Ont
Dowswell Lees & Co., Ltd., Hamilton, Ont.
W. A. Kribs, Hespeler, Ont.

LEVURE (Yeast)
E. W. Gillett & Co., Ltd., Toronto, Ont.

LIMES
G. & H. Barnett Co., Philadelphie, Penn.

LINGERIE
Kassab Kimono Mfg. Co., 37 Mayor, Montréal.
Muser Bros. (Canada), Ltée, 12 rue Ste-Hélène, Montréal.

LINOLEUMS
Dominion Oil Cloths Co., Ltd., rue Ste-Catherine Est, Montréal.

LUBRIFIANTS
Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

LOQUET
Richard-Wilcox Canadian Co., London, Ont.

MACHINES A REPARER LES CHAUSSURES
United Shoe Machinery Co., Ltd., Montréal.

MARMELADE
Dominion Canners Co., Ltd., Hamilton, Ont.
Waggstaffe, Ltd., Hamilton, Ont.

MEUBLES
Victoriaville Furniture Co., Ltd., Victoriaville, Qué.

MEUBLES DE BUREAUX
Office Specialties, Ltd., Montréal.

MEUBLES
Richard-Wilcox, Canadian Co., Ltd., London, Ont.

METAUX EN LINGOTS
Leslie & Co., Ltd., Montréal.
B. & S. H. Thompson Co., Ltd., Montréal.

MINCE MEAT (Viande Hachée)
Wm. Clarke, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

MOULIN A LAVER
Wm. A. Kribs, Hespeler, Ont.
Connor & Son, Ottawa, Ont.
Maxwells, Ltd., Ste-Marie, Ont.
Dowswell Lees & Co., Hamilton, Ont.

NOUVEAUTES EN GROS
A. Racine & Cie, Ltée, Montréal.
P. P. Martin, Ltée, Montréal.
John M. Garland & Son, Ltd., Ottawa, Ont.
Greenshields, Ltd., Montréal.
John McDonald & Co., Ltd., Toronto, Ont.
W. R. Brock Co., Ltd., Montréal.
Muser Bros. (Canada, Ltd.), Montréal.
Hodgson Sumner, Montréal.

OUTILS EN ACIER
J. H. Williams Co., Brooklyn, N.-Y.

OUTILS DE BUCHERONS
Thos. Pink Co., Ltd., Pembrooke, Ont.
Can. Warren Axe & Tool Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

OUATES
Dominion Wadding Co., rue Vinet, Montréal.

PAPETERIE
Jos. Fortier, Ltée, rue Notre-Dame O., Montréal.

PATTES DE COCHONS
Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

PAPIER A TAPISSER
Stauntons Limited, Toronto, Ont.

PEINTURES ET VERNIS
Ottawa Paint Works, Ltd., Ottawa, Ont.
Brandram-Henderson, Ltd., Montréal.
Georgia Turpentine Co., 2742 Clarke, Montréal
McArthur-Irwin Co., Ltd., Montréal.
A. Ramsay & Sons, Co., Montréal
Sherwin-Williams Co. of Can., Ltd., Montréal.

PAIN
Dent Harrison, Westmount, Qué

PATES ALIMENTAIRES
La Cie J. Cadieux, Ltée, 83 rue Craig O., Montréal

PHOTOGRAVURES
British Colonial Press Co., Ltd., Edifice "Herald", Montréal.

PAPIER A MOUCHES
O. & W. Thum & Co.

PAPIER A COUVERTURE
Alex. McArthur & Co., Ltd., Montréal

PISTACHES (Peanuts)
Montreal Nut & Brokerage Co., 30 rue des Jurés, Montréal.

PLUMES DE VOLAILLES
P. Poulin & Cie, Montréal.

PNEUMATIQUES
Gutta-Percha & Rubber Co., Ltd., Toronto, Ont.
Dunlop Tire Co.

PANTALONS
Vineberg Pants Co., 160 McGill, Montréal.

PATES ALIMENTAIRES
Catelli, C. H. Co., Ltée.

POELES ET FOURNAISES
The James Stewart Mfg. Co., Woodstock, Ont.
Hamilton Stove Mfg. Co., Hamilton, Ont.
Canada Stove & Co., Ville St-Laurent Qué.
Beach Foundry Co., Ltd., Ottawa, Ont

POELES A L'HUILE
Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

POISSON
D. Hatton Co., Montréal.

POMPES A HUILE ET GAZOLINE
S. F. Bowser & Co., Fort Wayne, Ind.

GUIDE DE L'ACHETEUR—(suite)

POUDRE LIMONADE-ORANGEADE
Henri Jonas & Cie, Montréal.

POUDRE A LAVER
N. K. Fairbanks Co., Montréal.

POUDRE D'AMMONIAQUE
Keenleyside Co., London, Ont.

POUDRE D'OEUFS
S. H. Ewing & Son, Montréal.

POUDRE A PATE
Egg 'O Baking Powder Co., Hamilton, Ont.
E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

PROVISIONS
Matthews-Blacwell, Ltd., rue Mill, Montréal.

PRELARTS
Dominion Oilcloth Co., Ltd., rue Ste-Catherine Est, Montréal.

RUBANS
Ribbons Ltd., 212 McGill, Montréal.

RAZOIRS DE SURETE
Gillett Safety Razor Co. of Can., Ltd., 71 St-Alexandre, Montréal.

SARDINES
Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

SAUCISSE
Côté & Lapointe, Enrg., 287 rue Adam, Montréal.

SAVONS
Palmolive Co., Montréal.
The N. K. Fairbanks & Co., Montréal.
St. Croix Soap Mfg. Co., St-Stephen, N.-B.

SCIES
Manufacture de Scies de Lévis, Lévis, Qué.
Simonds Canada Saw, Fitchburg, Mass.

SEL DE TABLE
Dominion Salt Co., Ltd., Sarnia, Ont.

SELLERIES EN GROS
G. L. Griffith & Son, Stratford, Ont.

SEL A MEDICINE
Abbeys Effervescent Co., Montréal.

SEMELLES IMITATION DE CUIR
Gutta-Percha & Rubber Co., Toronto-Ont.
Goodyear Tire Rubber Co., Toronto, Ont.

SIROP DE BLE-D'INDE
Canada Starch Co., Montréal.

SIROP DE FRUITS
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.

SIROP CONTRE LE RHUME
Chamberlain Med. Co., Toronto, Ont.
La Cie J. L. Mathieu, Ltée, Sherbrooke, Qué.

SOIES (Tissus)
Pacific Mills, Ltd., Lawrence, Mass.
Belding, Paul Corticelli Co., Ltd., Montréal.

SOIE (Fil)
Belding, Paul Corticelli Co., Ltd., Montréal.

SALOPETTES (Overalls)
Hamilton Carhatt, Cotton Mills, Ltd., Toronto, Ont.
Warwick Overalls Co., Warwick, Qué.

SAUCE WORCESTERSHIRE
Henri Jonas & Cie, 177 St-Paul Ouest, Montréal.

SODA A LAVER
Church & Dwight, Ltd., Montréal.

SODA A PATE
Church & Dwight, Ltd., Montréal.

SOUS-VETEMENTS
Schoffield Woollen Co., Ltd., Oshawa, Ont.
Zimmerman Mfg. Co., Hamilton, Ont.

SWEATERS
Ballantyne Limited, Stratford, Ont.

TABAC A CHIQUER
Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.
Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.

TABAC A PRISER
The Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.
Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.

TABAC A FUMER EN PALETTE
The Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.
Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.
Cie de Tabac Montcalm.

THE
Stanway-Hutchins Co., 18 rue St-Alexis, Montréal.
Furuya & Nishimura, 55 St-Frs-Xavier, Montréal.
Kearney Bros., Ltd., 33 St-Pierre, Montréal.

TAPIS
Guelph Carpet & Worsted Spring Mills, Ltd., Guelph, Ont.

TOLE D'ACIER
A. C. Leslie & Co., Ltd., Montréal.
Nova Scotia Steel Co., New-Glasgow, N.-E.

TONDEUSES A GAZON
Maxwells Limited, Ste-Marie, Ont.

TORDEUSE
Dowswell Lees Co., Ltd., Hamilton, Ont.

TRANCHE-VIANDE
Hobart Mfg. Co., Toronto, Ont.

TUYAUX GALVANISES
The Pedlar People, Ltd., 26 rue Nazareth, Montréal.

VERNIS A PLANCHER
Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

VERRE DE PARIS
McArthur-Irwin Co., Ltd., Montréal.

VITRE
Hobbs Mfg. Co., Ltd., rue St-Jacques, Montréal.

VOLAILLES
P. Poulin & Cie, Montréal.

AVIS AUX ACHETEURS

Si vous ne pouvez trouver ce dont vous avez besoin dans la liste ci-dessus, écrivez au "Prix Courant" et nous vous fournirons l'information de suite.

THES NATURELS JAPON

Nous avons un gros stock de toutes les variétés et nous pouvons vous offrir les prix les plus bas.



NOUS GARANTISSONS SATISFACTION

Prix de 21c à $1.25 la livre

Dites nous la variété que vous désirez et le prix que vous voulez payer et nous vous enverrons un échantillon par le retour du courrier.

Maison Fondée il y a 45 ans

KEARNEY BROS., LIMITED

33 RUE ST. PIERRE, MONTREAL.



Faites Profiter votre Magasin de la Publicité Carhartt

A l'aide d'une longue liste de publications canadiennes, nous sommes à faire connaître à tout le public du pays la valeur du service donné par les Salopettes, les Combinaisons (allovers) et les gants de Carhartt. Le chiffre d'affaires que vous retirerez de cette publicité nationale dépendra de vous jusqu'à un certain point. En conséquence, au lieu de laisser les gens découvrir eux-mêmes que vous vendez la ligne Carhartt, supposons que vous leur appreniez que vous l'avez en magasin.

Un étalage de Salopettes, de Combinaisons et de gants Carhartt dans vos vitrines, simultanément avec notre publicité, vous aidera beaucoup à attirer la clientèle chez vous en faisant connaître votre magasin comme l'endroit où l'on vend les produits Carhartt.

HAMILTON CARHARTT COTTON MILLS,
LIMITED

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER

BONNETERIE D'UN RÉEL MÉRITE

Tenez-vous à avoir en stock une ligne de bonneterie que vous pouvez, avec enthousiasme et toute confiance, recommander à vos clients, parce que vous savez que sa qualité est incontestable, sa durée certaine et que ses caractéristiques sans égales assurent le confort?

La Bonneterie "CIRCLE - BAR"

EST CELLE QU'IL VOUS FAUT ALORS.

Renforcée, façonnée de manière à s'ajuster sans un pli, sans couture et avec cette uniformité de texture et cette beauté de fini qui sont toujours appréciées—la Bonneterie Circle-Bar donnera satisfaction sous tous rapports.

Des marchandises qui donnent satisfaction vous assurent des clients permanents.

Prenez en stock de la Bonneterie Circle-Bar pour dames—en cachemire, en soie et en coton. Pour hommes—en cachemire, en soie et en coton. Pour enfants—en cachemire, en tissu mercerisé et en coton.

THE CIRCLE BAR KNITTING CO., LIMITED.
KINCARDINE - ONTARIO.

La meilleure d'après toutes les épreuves, et la ligne de marchandises préférée de toutes les bonnes ménagères.



E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL

Perfectionnés par des Années de Travail Scientifique



La réputation dont jouissent aujourd'hui les aliments marins de haute qualité de Connors Bros. est le résultat d'efforts scientifiques pour produire une ligne d'aliments marins qui seraient tout ce que les gens difficiles pourraient désirer de mieux, sous les rapports du goût délicieux et de la salubrité.

Que les aliments marins de la marque Brunswick soient tout cela se trouve prouvé par les grosses ventes qui résultent des étalages des produits de la marque Brunswick.



Les avez-vous en stock? La liste suivante vous rappellera les six lignes de la marque Brunswick.

¼ Sardines à l'Huile ¼ Sardines à la Moutarde Finnan Haddies
(Boîtes rondes et ovales) Hareng Saur
Hareng à la Sauce aux Tomates Clams

CONNORS BROS., LTD. BLACK'S HARBOR, N. B.

Le Marché de l'Alimentation

MARCHE DE MONTREAL

Mercredi soir, 9 juillet 1919.

Par suite de la concurrence très vive qui continue à exister à la campagne pour les porcs vivants et les prix très élevés qui y sont payés, une grande fermeté a caractérisé la situation du marché des porcs vivants canadiens durant la dernière semaine écoulée. Le marché de Toronto a enregistré une avance de $1 les 100 lbs, fermant au plus haut niveau avec des ventes de $23.25 à $23.50 les 100 lbs pour les porcs nourris et abreuvés et de $23.50 à $23.75 pesés en descendant des chars. L'avance du marché de Winnipeg n'a été que de 25c les 100 lbs, soit $21.75 les 100 lbs pour les lots choisis pesés en descendant des chars. En sympathie avec les marchés ci-dessus et par suite de la grande demande de la part des maisons de salaisons, le marché de Montréal a été également à la hausse et les prix ont fermé de 50c à 75c les 100 lbs plus élevés que ceux de la semaine dernière. Les approvisionnements ont été assez considrables, mais il y a une bonne demande pour l'expédition au marché de Toronto. Il n'y a pas eu de changements pour les porcs abattus, mais le ton du marché a été très ferme, les porcs frais tués se vendant de $31 à $31.50 les 100 lbs. Pas de changement non plus à enregistrer sur les prix des viandes cuites et fumées, mais le marché reste fort par suite de la grande demande pour le marché domestique et pour celui de la campagne. Les stocks ont été tenus à un bas niveau, certains acheteurs même ayant de la difficulté à trouver ce qu'il leur faut dans certaines lignes. En somme, le marché a été actif et les affaires très considérables et les perspectives sont que si la température chaude actuelle se maintient le mouvement sera lourd. Les prix du saindoux n'ont pas changé.

HAUSSE DE 50c A 75c SUR LES PORCS VIVANTS

Viandes fraîches — La concurrence très vive entre les maisons de salaison pour se procurer des porcs a eu pour effet de faire hausser les prix de 50c à 75c les 100 lbs pour les porcs vivants. On a enregistré quelques revisions en baisse sur les prix de divers morceaux de choix de boeuf.

Nous cotons:

Porcs vivants	22.50	23.25
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs	....	32.00
Truies (pesantes)	25.50	25.50
Porcs (préparés à la campagne)	27.00	27.50
Porc frais—		
Gigot de porc	....	0.38
Gigot de porc (trimmé)	....	0.40½
Longes (trimmées)	....	0.43
Longes (non trimmées)	....	0.41
Tenderloins, la lb.	0.46	0.48½
Côtes, Spare	....	0.25
Epoules (trimmées)	0.29	0.30
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.28	0.29
Quartiers devant	0.16	0.18
Longes	....	0.35
Côtes	....	0.28
Chucks	0.15	0.16
Hanches	....	0.26
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.25	0.26
Quartiers devant	0.14	0.17
Longes	0.28	....
Côtes	0.25	....
Chucks	....	0.15
Hanches	....	0.26
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.25
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	....	0.36
Mouton	....	0.20

LE JAMBON PLUS CHER; LE BACON EN DEMANDE

Viandes préparées — Avec une excellente demande pour les jambons, il y a eu affermissement de la base du prix, et les cotations sont marquées à une hausse de cinq cents par livre. Le bacon est en demande aussi, bien qu'il n'y ait pas eu de revision de prix. Les prix du porc en baril sont plus fermes.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, là lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.46
14-20	....	0.46
20-25	....	0.42
25-35	....	0.38
Dos—		
Ordinaire	....	0.48
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.46	0.56
Roulé, la lb.	0.38	0.39
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon, lots de 1 tonne	0.30½	0.31½
Long (clear) bacon, petits lots	0.31½	0.32½
Dos gras, la lb.	....	0.33
Porc en baril—		
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	67.50
Dos, morceaux 30-40	62.00	62.50
Porc, dos gras (clear) brl	....	69.00
Porc, lourd (baril)	....	52.00
Porc engraissé aux fèves (baril)	....	54.50

LES JAMBONS CUITS SE VENDENT SUR UNE BASE FERME

Viandes cuites — Un bon commerce a été fait sur la base ferme donnée la semaine dernière. Le jambon, la tête en fromage et la langue de boeuf continuent, comme d'habitude, à être les produits qui se vendent le plus.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.13	0.15
Galantine de viande avec macaroni et fromage, la lb.		0.29
Langue de boeuf en gelée, choix	0.65	0.66
Langue de porc en gelée		0.44
Jambon et langue, la lb.		0.32
Veau et langue		0.25
Jambons, rôtis	0.62	0.64
Jambons, cuits	0.62	0.64
Epaules, rôties		0.52
Epaules, bouillies		0.52
Pâtés de porc (douz.)		0.85
Boudin, la lb.		0.12

LES VENTES DU SAINDOUX ACTIVES; LA BASE RESTE FERME

Saindoux — Un marché très ferme a caractérisé le marché du saindoux et les prix sont restés fermes sans changement. La demande est bonne et un commerce actif a été fait. Il a été reçu 14,493 paquets de saindoux.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.37¼	0.37½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.37½	0.38
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.37¾	0.38¼
Seaux, 20 lbs, la lb.		0.38¼

LA GRAISSE VEGETALE SE VEND BIEN

Graisse végétale — A cette époque de l'année, il y a une très bonne demande pour la graisse végétale sur le marché local et celui des environs. Les prix sont très soutenus.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.31¼
Tinettes, 50 lbs	0.31¼	0.31½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.31¾	0.31¾
Morceaux de 1 lb, la lb.	....	0.32½

LA MARGARINE RESTE FERME

Margarine — Bien qu'il n'y ait pas de changement important à enregistrer, la base du prix de la magrarine reste très forte. Les ventes sont faites d'une façon satisfaisante, si l'on considère la température chaude que nous avons.

Margarine—		
En blocs, suivant qualité, la lb.	0.36	0.38½
Tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.32	0.34½

LE BEURRE BAISSE

Beurre — Une baisse a été enregistrée au cours de la semaine sur le marché du beurre par suite de l'augmentation de l'offre, la diminution de la demande pour l'exportation, le ralentissement de la concurrence entre les acheteurs locaux et surtout entre les empaqueteurs, les gros stocks tenus sur place et le fait que le marché de New-York a montré de la fai-

blesse. Le volume des affaires faites sur le marché ouvert ici durant la semaine a été comparativement petit. Il n'y a pas eu d'amélioration dans la demande des sources extérieures et les vendeurs locaux n'ont pas manifesté beaucoup de disposition à faire des transactions, ce qui semblerait indiquer qu'ils ont de gros approvisionnements en mains pour le moment. En général, le marché a été tranquille.

Aux ventes à l'encan tenues ici, le total des offres a été de 3.491 paquets de beurre de crèmerie et les prix ont montré un déclin de ¼c à ½c par livre, comparé à celui de la semaine précédente, mais il reste encore de 9c à 9⅞c plus élevé que celui de la semaine correspondante de 1918. Vendredi, le beurre de crèmerie pasteurisé s'est vendu 53⅝c la livre; le meilleur 53c et le beurre de choix à 52⅜c.

Les arrivages de beurre pour la semaine finissant le 5 juillet 1919, ont été de 24,348 paquets, soit une augmentation de 2,957 paquets sur ceux de la semaine dernière. Le total des arrivages depuis le 1er mai 1919, à date, montre une augmentation de 1,224 paquets comparés avec la période correspondante de 1918.

Nous cotons:

Beurre en moules—	
Crèmerie, frais	0.53
Crèmerie, solides, frais	0.55
De ferme, en moules	0.44
De ferme, en tinettes, choix	0.43

LE FROMAGE BAISSE LUI AUSSI

Fromage — Par suite de la baisse dans le taux du change à l'étranger pour le fromage cette semaine, les prix des halles au fromage de la campagne ont baissé pour pouvoir rencontrer la différence dans le taux du change comparé à celui de la semaine dernière. La plus grande réduction enregistrée a été à St-Hyacinthe, soit 2¼c la livre, tandis qu'à Napanee, la baisse a été de 1¾c, à Stirling de 1⅜c à 1 7/16c, à Iroquois 1¼c et à Brockville de 1⅛c à 1¼c, comparés aux prix payés la semaine précédente. Aux ventes à l'encan, tenues ici, les offres ont été beaucoup plus considérables, 9,088 boîtes étant vendues comparées aux 6,875 boîtes vendues la semaine dernière. Le déclin net de la semaine a été de 15/16c à 1c la livre; le No 2 blanc à 29c et le No 1 coloré à 29¾c. La demande par câble a été stable et un commerce assez actif a été fait, mais par suite du peu d'espace disponible actuellement sur les océaniques, les expéditions ont été comparativement peu considérables.

Les arrivages de fromage pour la semaine finissant le 5 juillet 1919, ont été de 87,477 boîtes, soit une diminution de 3,058 boîtes, comparé avec les arrivages de la semaine précédente et une diminution de 2,323 boîtes comparés à ceux de la semaine correspondante l'an dernier. Le total des arrivages depuis le 1er mai 1919 à date montre une diminution de 54,032 boîtes comparés à ceux de la période correspondante de l'an dernier.

Nous cotons:

Gros, la lb.	0.30
Twins, la lb.	0.30½
Triplets, la lb.	0.32
Stilton, la lb.	0.32
Fancy, vieux, la lb.	0.35

LE MARCHE DES OEUFS BEAUCOUP PLUS FERME

Oeufs — Durant la semaine, le marché a été caractérisé par une grande fermeté que l'on attribue à l'augmentation de la demande pour la consommation et à un léger déclin dans les arrivages. Toutefois, le facteur le plus important de la situation a été l'augmentation de la demande de la part des importateurs anglais pour des approvisionnements devant être livrés immédiatement ou plus tard. Il y a eu un commerce considérable de fait sur les oeufs d'avril pour l'exportation d'automne et l'on rapporte des commandes aussi considérables que 10,000 caisses et l'on a calculé que ces oeufs coûteront environ 63½c la dozaine. Les exportateurs se plaignent de la grande difficulté qu'ils ont à se procurer un stock approprié à l'expédition immédiate et jusqu'à 41c la douzaine ont été payés f.o.b. à la campagne. Il n'y a pas eu de changement de prix sur le marché local, mais ils sont restés fermes avec le commerce limité aux oeufs frais et de choix.

Voici les prix du gros:

Strictement frais		0.54
De choix		0.53
No 1		0.48
No 2	0.40	0.42

PAS DE CHANGEMENT APPRECIABLE SUR LE MARCHE DES VOLAILLES

Volailles — Avec des stocks d'emmagasinage pas très considérables, la demande pour l'exportation ayant pris une grande partie du surplus qui se serait accumulé dans un temps ordinaire, les prix ont été maintenus fermes. Il y a encore une demande domestique et un peu d'exportation. Les arrivages de la campagne se continuent.

LE POISSON FRAIS MOINS CHER

Poisson — Avec de gros arrivages arrivant continuellement de semaine en semaine, le marché du poisson frais est bien approvisionné d'une variété de poisson des lacs et de mer répondant très bien aux demandes. Les prix ont baissé pour la morue et les carrelets, tandis que le haddock se vend à un prix raisonnable. Le poisson gelé est abondant et à des prix favorables pour ceux qui en veulent. Les consignations par express sont très fréquentes actuellement.

Poisson frais		
Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré		0.18
Anguilles, chacune		0.35
Bullheads (préparées)		0.15
Gaspéreaux, chacun		0.07
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies		0.18
Haddock		0.07
Flétan, Est	0.23	0.24
Flétan ,Ouest	0.22	0.23
Morue, tranchée		0.10
Morue pour le marché		0.07
Carrelets		0.07
Crevettes		0.30
Petit brochet (pike), la lb.		0.12
Homards vivants	0.45	0.50
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.30	0.35
Saumon de Gaspé	0.35	0.40
Truite des Lacs		0.18
Maquereau		0.15
Poisson blanc		0.18
Truite, de ruisseaux		0.40

L'EPICERIE

Des avances ont été faites au cours de la semaine sur presque toutes les lignes de savon à blanchissage et sur plusieurs marques de savon pour les mains. Il y a eu également un marché plus fort, avec des avances sur les conserves de cerise et de tomates, les pruneaux, l'orge perlé, le crisco, les confitures, les cure-dents et l'huile pour la cuisine. Le beurre de noix de coco et de peanut et le lait condensé ont enregistré une avance. Les dattes se vendent moins cher et les marchés du grain sont plus bas, aussi, l'avoine et l'orge, ayant tous deux décliné. Les oranges, les citrons et les baies ont baissé, tandis que les patates, nouvelles et anciennes, ont baissé de prix. Les fèves vertes sont moins chères. Il y a une forte tendance vers la fermeté pour les sirops de maïs et les produits de l'érable avec une probabilité de hausse. Certains s'attendent de voir monter le prx des denrées alimentaires par suite du fait que l'Allemagne va pouvoir acheter aux mêmes conditions que les autres clients européens. On note une grosse demande pour nombre de lignes, et actuellement, il se vend beaucoup de sucre.

LA PLUPART DES SAVONS MONTENT DE 25c A $1.50

Savons — Les prix des savons ont monté. Les nouveaux prix montrent des augmentations variant de 25c à $1.50 la caisse. Les cotations suivantes montrent les changements qui sont en vigueur: Gold, de $7.50 à $8 la caisse; Ivory, petit, $7.75; gros, $12.70; 50s, $7.25, Lenox, $7; Naphta blanc, $7.75; Surprise, $8; Comfort, $8, $8.25; Dingman Electric, $7.75; Sunlight, $8, $8.25; Lifebuoy, $7; Fels Naphta, $8.10; Cosmos, $7.10; Home, $5.50; Happy Home, $6.60; Infants Delight, $12.50.

LES CONFITURES NOUVELLES PLUS CHERES; LES CURE-DENTS AUSSI

Conftures, cure-dents — Des avances de prix sont en vigueur pour quelques-unes des confitures, en pots de verre et en boîtes, reçues actuellement. Les confitures de la marque Aylmer en pots de verre de 12 onces sont cotées à $3.65 pour les fraises, $3.45 pour les framboses et les groseilles noires et à $4.50 et $4.25 respectivement pour ceux de 16 onces. Les grosseilles noires, par 16 onces, sont marquées à $3.90 et les prunes à $2.95. En boîtes, les framboises sont cotées à $6.80 la douzaine pour 2 lbs, $1.15 chacune pour 4 lbs et $1.43 chacune pour 5s et $1.81 chacune pour 7s. Les cure-dents ordinaires D.P. ont monté de 50c la caisse de 100 cartons à $3.

L'ACTIVITE REGNE SUR LES MARCHES DU SUCRE

Sucre — Une demande très active existe actuellement pour le sucre et les raffineries continuent à travailler à leur pleine capacité. Que la saison sera active, la chose est admise et les approvisionnements de sucres bruts sont considérables et les raffineurs s'efforcent de répondre aussi promptement que possible aux commandes qui leur sont faites.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	9.95
Acadia, extra granulé	9.95
St. Lawrence, extra granulé	9.95
Canada, extra granulé	9.95
Dominion cristal granulé	9.95
Glacé, barils	10.15 10.30
Glacé (boîtes de 25 liv.)	10.55 10.70
Glacé (boîtes 50 livres)	10.35 10.50
Glacé, 1 livre	11.05
Jaune No 1	9.75 9.55
Jaune No 2 or	9.45 9.55
Jaune No 3	9.35 9.45
En poudre, barils	10.05 10.20
En poudre 50s.	10.15 10.50
En poudre 25s.	10.35 10.60
Cubes et dés, 100 lbs.	10.55 10.65
Cubes, boîtes de 50 lbs.	10.65 10.75
Cubes, boîtes 25 livres	10.85 10.95
Cubes, paq. 2 lbs.	11.95 12.05
En morceaux Paris, barils	10.55
" " 100 lbs	10.65
" " boîtes 50 lbs	10.75
" " boîtes 25 lbs	10.95
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	12 45
Crystal Diamond, barils	10.55
" " boîtes 100 lbs.	10.65
" " boîtes 50 lbs.	10.75
" " boîtes 25 lbs.	10.95

LES CERISES DE CHOIX A LA HAUSSE; LES TOMATES MONTENT DE 10c

Conserves — Une avance a été faite sur le prix des cerises Marachino de choix. En jarres de 7 onces, elles sont cotées à $3.60 — soit une avance de 30c la douzaine; 5 onces, $2.40 avec une augmentation semblable et 3 onces à $1.75, soit une augmentation de 25c.

Les prix sont plus ou moins enclins à devenir nominaux à mesure que les stocks diminuent. Les tomates, 2½s ont haussé de 10c à $2.10. Les sardines Brunswick ont baissé d'un quart à $6.25 la caisse.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s		2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.00
" gallon, doz.		13.00
Cerises rouges, doz.	2.90	3.20
Gooseberries, 2s. doz.		3.00
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		2.50
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.		3.25
" 2s. (sirop clair)		1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Annanas 2½s.		4.50
Prunes, Lombardie	2.00	2.20
" Reines-Claudes, vertes, 2s		2 45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s.		2.00
Framboises, 2s	4.00	4.25
Framboises, 2½s		2.60
Fraises, 2s.	4.25	4.50

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz 2½s		5.75
Asperges importées, 2½s.	4.85	5.25
Fèves, Golden Wax	1.95	200
Fèves, Refugee		1 75
Betteraves, 2 liv.	1.40	1.42½
Blé-d'Inde (2s)		2 10 2 35
Carottes (tranchées), 2s		1 45 1 75
Blé-d'Inde (en épis) gal		7.25 7 50
Epinards, 3s		2 85
Epinards Californie, 2s		3 15 3 50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s		2.10
Tomates, 2½s.	1.90	2.00
Tomates, 3s		1 95 2 10
Tomates, gallons		6 00 7 02
Citrouille, 2½s (douz)		1 10
Citrouille, gallon (douz.)		3 25
Pois, standards	1.45	1 50
Pois, early June		1 60 1 62
Pois, très fins, 20 oz.		2 30 2 35
Pois, 2s., 20 oz.		1 57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

SPECIALITES

	Le gallon
Huile d'olive (pure), boîtes de 1 gall.	4.60
Huile d'olive (pure), boîtes de ½ gall.	5 40
Huile d'olive (pure) boîtes de ¼ gall	4 20
Pâte aux tomates, caisse de 100 boîtes	32 00
Pâte aux tomates, caisse de 200 boîtes	34 00
Pâte aux tomate 12 10 lbs	39 00
Huile à salade (barils de 50 galls) le gall.	2.50
Huile à salade (bidon de 5 gall.), le gall.	2.50

SAUMON

Sock Eye, 48 1s.	4 45
Sock Eye, 96 ½s	2 50
Red Spring, 48 1s doz	4 40
Red Spring, 96/½s. doz.	2 45
Red Cohoes, 48 1s doz	3 50
Red Cohoes, 96/½s. doz.	1.80
Pink (rose), 48/1s. doz.	2.55
Pink (rose), 96/½s. doz.	1.30
White Spring, 48/1s. doz.	2.40
Chums blancs, 48/1s. doz.	2.15
Chums blancs, 96/½s. doz.	1.15
Maquereau, 48/1s. plate	2.40
Harengs, 48/s. (sauce tomate)	2.15
Harengs fumés, 48/1s (sauce tomate)	2.15
Haddock, 48/½s. doz.	1.95
Haddock, 48/1s. doz.	3.30
Clams, 48/½s. doz.	2.05
Huîtres, 24, 10 onces, doz.	4.25
Huitres, 24, 5 onces, doz.	2.55
Homards, 48 1s.	8 25
Crevettes, 48/4½ onces	2.55
Crevettes, 24/8½ onces	4.85
Sardines Brunswick, caisse	6.25
Sardines canadiennes à l'huile d'olive	10.00 à 20 00
Viande de crabe (japonaise) douz.	6.50
Clams (rivière) (1 lb.) douz.	1.90

LES FEVES SONT SOUTENUES ET TRES FERMES

Fèves — Les marchés sont plus stables que d'habitude à une époque aussi avancée de la saison. Les affaires ont été faites au plein prix pour de bons stocks et les ventes actuelles sont moins considérables et les prix restent fermes.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.40	5 60
Colomble-Anglaise		5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	4.50	4.60
Yellow Eyes		5.50
Lima, la livre	0.10	0.15
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)		6 50
Pois (bleu)	0.08	0.09

LES ACHETEURS DE NOIX CHOISISSENT CE QU'IL LEUR FAUT

Noix — Les conditions du marché sont encore fermes. On a disposé à des prix avantageux aux acheteurs des Etats-Unis des stocks de noix qui étaient en transit pour le commerce canadien. Les affaires locales sont celles de la saison et les prix sont fermes.

Amandes, la lb.		0 23
Amandes (écalées)	0 55	0 56
Amandes (Jordan)		0 70
Noix du Brésil (nouvelles)		0 20
Noix du Brésil (med.)	0 15	0 17
Avelines (Sicile), la lb	0 27	0 30
Avelines Barcelone		0 31
Noix Hickory (grosses et petites)	0 10	0 15
Peanuts (rôties)		
Jumbo	0 19	0 20
Fancy	0.16	0.17
Extras	0 12	0 14
Ecalées No 1, Espagnoles	0 19	0 20
Ecalées No 1	0 15	0.15½
Peanuts (salées)		
Fancy entières, la lb		0.38
Fancy cassées, la lb.		0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0 32	0.35
Pecans, Nouvelle Orléans, No 2	0 21	0 24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo		0.60

Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)	0.78	0.80
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LES PRUNEAUX MONTENT ENCORE; LES DATTES BAISSENT DE 10c

Fruts secs — Des avances d'un centin par lb. ont été faites par un marchand de gros sur les pruneaux "100" et la liste des pruneaux, en général, a été considérablement réduite. D'un autre côté les dattes sont réduites de 50c et cette baisse a probablement pour but d'aider à la liquidation du stock. En général, il y a un très petit approvisionnement de certaines lignes de raisin et de corinthe. Les arrivages sont très irréguliers et les prix décidément nominaux.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix	....	0.25
Slabs	0.23	0.24
Fancy	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.22
Pêches (fancy)	....	0.27
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires	....	0.25
Pelures (anciennes)—		
Citron	....	0.45
Lemon	....	0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.20
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes		5.50
4 couronnes		6.75
5 couronnes		7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.		2.25
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.15
Muscatels, 4 couronnes, la lb.	....	0.13
Epepiné de choix, 12 onces	....	0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	....	0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	....	0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces	....	0.13
Sans pepins, paquet de 15 onces	....	0.16
Sans pepins, bleached, 15		
Sans pepins (fancy)	....	0.18
Sans pepins (fancy)	....	0.17
Valence, choisi	....	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches	....	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.	....	0.18
12 onces	....	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.	....	0.28
12 onces	....	0.26
12 onces, nouveau	....	0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	....	6.50
Dattes Dromadaires (36-10s)	....	7.75
Paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire	....	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	....	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	....	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	....	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.16
Prunes—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	....	0.52
60-70s	....	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	....	0.22
80-90s	....	0.19
90-100s	0.15	0.17
100-120s	....	0.14

LES PRIX DU RIZ MONTENT ENCORE

Riz, Tapioca — Les prix du riz ont encore monté. Des marques spéciales ont haussé, et les changements se sont totalisés jusqu'à deux cents la lb. dans quelques cas. Le tapioca se vend aussi plus cher. Un marchand limite ses quantités vendues d'un à deux sacs chaque client.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs).		13.60
Caroline		15.00
Honduras		15.00
Siam	9.75	8.00
Siam (fancy)	11.00	11.75
Rangoon "B"	10.75	11.00
Rangoon "CC"	11.50	10.75
Pakling		11.00
Mandarin		11.75
Tapioca, la lb. (seed)	0.12	0.12½
Tapioca (flake)	....	0.12½
Tapioca (pearl)	0.12	0.12½

LES SIROPS SONT FERMES ET SE VENDENT BIEN

Sirops, Mélasses — Le sirop de maïs blanc se vend bien et la demande est meilleure à cause des besoins que suscite l'époque des confitures. Le marché des sirops de blé-d'Inde est très ferme et des avances sont probables. La mélasse reste sans changement.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—		
Barils, environ 700 livres		0.07¾
½ baril		0.08
Kegs		0.08¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse		5.15
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse		5.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse		5.45
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz., la caisse		5.40
2 galls., seau 25 liv., chaque		2.45
3 galls., seau 38½ liv., chaque.		3.65
5 galls., seau 65 liv., chaque		5.90
Sirop de blé-d'Inde blanc:		
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse		5.65
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse		6.25
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse		5.95
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse		5.90
Sirop de canne (crystal Diamond):		
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse		7.00
½ barils, les 100 livres		10.00
Barils, les 100 livres		9.75
Glucose, cans 5 livres (caisse).		4.80
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—		
Puncheons	0.98	1.03
Barils	1.01	1.06
½ barils	1.03	1.08
Mélasses Antigoa—		
Puncheons		0.95
Barils		0.98

LE MIEL EST STABLE; LES PRODUITS DE L'ERABLE AUSSI

Miel, produits de l'érable—Le mouvement du miel continue d'être de saison, et la base est maintenant sans changement. Le marché est stable pour le sucre et le sirop d'érable. Aucun changement à enregistrer pour la semaine.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacune)	2.50	2.60
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse		20.15
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse		21.05
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse		21.30
Sucre d'érable (nominal)		0.30
Miel clover:—		
Comb (fancy)		0.30
Comb (No 1)		0.28
En boîtes, 60 livres		0.26
En seaux 30 livres		0.27
En seaux 10 livres		0.28
En seaux 5 livres		0.28
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.18	0.20

LA TENDANCE DES EPICES EST VERS LA FERMETE

Epices — Bien qu'il n'y ait rien de remarquable à signaler cette semaine, le marché est soutenu et la base reste très forte. Les stocks sont en très bon état et il y a une bonne enquête de la part des acheteurs ordinaires.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.45	0.55
Crème de tartre (française, pure)	0.75	0.80
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	0.28	0.38
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.30
Macis	0.80	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscadé, moulue	0.60	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.45	0.50
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre).	....	1.30
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00

Carvi (carraway) holl. nominal	0.75	0.80
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.23
Piments, entiers	0.20	0.22

AUCUN CHANGEMENT POUR LES THES

Thés — Les prix restent très fermes pour les thés et tout indique que cette fermeté va se continuer La demande est bonne et les importateurs s'attendent à une bonne saison.

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.45	0.47
Pekoes, la lb.	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55
Thés Japon—		
Choix	0.65	0.75
Early Picking	0.55	0.65
Javas—		
Pekeos	0.39	0.41
Orange Pekoes	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.40	0.43

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

BEAUCOUP D'IRREGULARITE; PAS DE CHANGEMENTS POUR LE CAFE

Café, Cacao — Bien qu'il n'y ait pas de changement à signaler sur le marché local, les conditions qui subsistent au Brésil sont incertaines et erratiques. Il y a un grand mouvement désordonné pour les futurs, tandis que la situation du marché sur place est quelque peu nominal au Brésil et à New-York. Beaucoup d'intérêt a été montré par les éléments spéculatifs d'achat, et il y a eu un grand mouvement de hausse et de baisse dans les conditions du marché de jour en jour Il est peu probable que des réductions locales se produisent d'ici quelques semaines. Le cacao est soutenu.

Bogotas, la lb.	0.41	0.44
Jamaica, la lb.	0.36	0.39
Maracaibo, la lb.	0.38	0.40
Mocha (types)	0.40	0.43
Mexicain, la lb.	0.40	0.42
Rio, la lb.	0.35	0.37
Santos, Bourdon, la lb.	0.41	0.42
Santos, la lb.	0.40	0.42
Cacao—		
Par 1-lb., la doz.		4.60
Par ½ lb., la doz.		2.45
Par ¼ lb., la doz.		1.35
Par 10s, la doz.		0.95

L'AVOINE ROULEE FERME; L'ORGE MONDE A LA HAUSSE

Céréales — Bien que le mouvement ne soit pas considérable sur les céréales en vrac, les marchés sont très forts et la vente des céréales employées à cette saison est bonne. L'avoine roulée est ferme. L'orge mondé est plus ferme et se vend jusqu'à $5.25 le sac de 98 lbs.

Nous cotons:

Farine préparée—		
Paquets de 3 lbs, douz.	....	2.90
Paquets de 5 lbs, douz.	....	5.70
Farine de maïs, Gold Dust	5.25	5.50
Orge, perlé	5.75	6.00
Orge, mondé, 98 lbs.	5.00	5.25
Orge (rôti)	....	7.50
Farine de sarrasin, 98 lbs	5.50	6.00
Farine de maïs, blanche	5.00	5.25
Farine de riz	8.75	9.00
Hominy Grits, 98 lbs	5.75	6.00
Hominy, perlé, 98 lbs.		6.50
Farine Graham	5.75	5.90
Farine d'avoine (Standard-granulée et fine)	4.75	5.10
Farine d'avoine (paquets)	....	5.70
Pois canadiens, pour la soupe	4.00	5.50
Pois cassés (98 lbs)	6.00	6.50
Avoine roulée, sacs de 90 lbs	4.40	4.75
Avoine roulée, (empaquetage de famille), la cse	....	5.60
Avoine roulée (petite dimension), la caisse	....	2.00
Oat Flakes (caisse de 20 paquets)	....	5.10
Blé roulé (baril de 100 lbs)	7.10	8.00

TABAC A PIPE NON PREPARE

Tabac à grandes feuilles, la lb	0.25 à 0.32
Tabac endommagé, la lb	0.15 à 0.20
Tabac Quesnel, la lb.	0.55 à 0.65
Déchets, la lb.	0.05 à 0.10

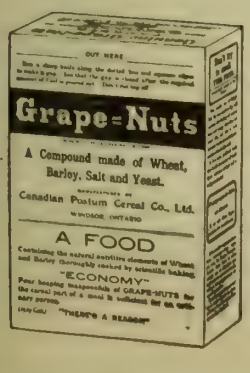
PEAUX VERTES ET LAINE

Peaux de cheval, pièce	$10.00 à $11.00
Peaux d'agneau, pièce	1.75
Peaux de boeuf, la lb.	0.32
Peaux de veau, la lb.	0.70 à 0.75
Laine lavée, de	0.70 à 0.72
Laine non lavée, de	0.50 à 0.52

Ce que Montre le Chiffre des Ventes

est une bonne indication de la popularité d'un article. Sous ce rappport, Grape-Nuts est un article très populaire chez le peuple américain ; et d'année en année la demande accroit sans cesse.

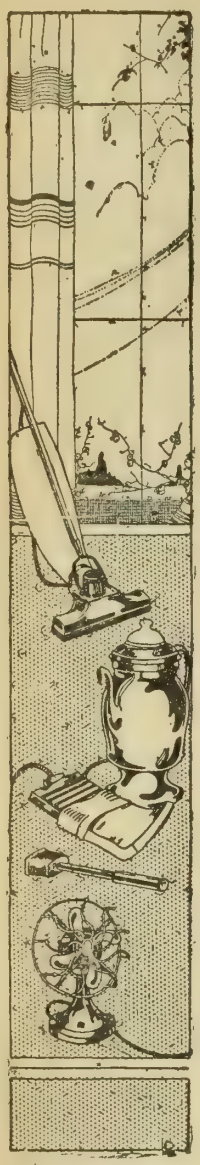
Grape-Nuts



avec sa haute qualité nutritive toujours maintenue, a devant lui un avenir encore plus brillant. Un peu d'attention apporté à votre étalage de magasin, et nos aides de ventes augmentent les profits qu'en retirent les épiciers.

Bon Profit **Vente Garantie**

Canadian Postum Cereal Co., Ltd., Windsor, Ont.



No 106



No 108



No 109



No 110

Votre annonce dans vos journaux locaux ou dans vos catalogues et circulaires doit être illustrée pour être efficace. Nous pouvons vous y aider par notre service de vignettes.

Nous avons établi, pour le bénéfice de nos abonnés, un service de vignettes permettant à tout marchand de doubler la valeur de ses annonces de saison. Moyennant 50 sous par vignette nous vous fournissons les clichés qui illustreront votre littérature publicitaire et vous vaudront de meilleurs résultats.

La vignette No 106 suggère agréablement l'idée d'achat des accessoires de maisons indispensables au ménage.
La vignette No 107 convient parfaitement au temps des vacances et vous fera vendre plus d'articles de voyage, malles, sacs à mains, etc.

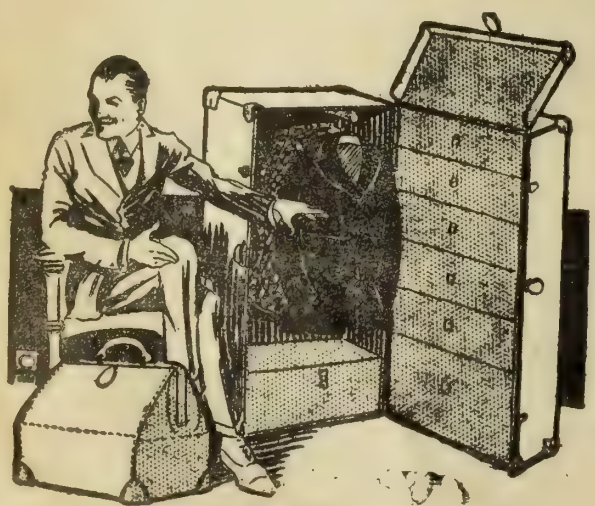
La vignette No 108 rappelle aux gens que vous tenez des appareils photographiques, films et toutes choses se rapportant à ce passe-temps favori.

La vignette No 109 dirigera à votre magasin les fervents du tennis, tandis que les amateurs de l'automobile sauront par les vignettes Nos 110, 111 et 112 que vous tenez à leur disposition tous les accessoires qui leur sont nécessaires.
Le jardinage qui compte beaucoup d'adeptes verra ses besoins comblés par votre magasin, si vous avez soin de faire savoir à vos clients par une petite vignette comme le No 113 que vous pouvez leur vendre tout ce qui a trait à ce passe-temps campagnard.

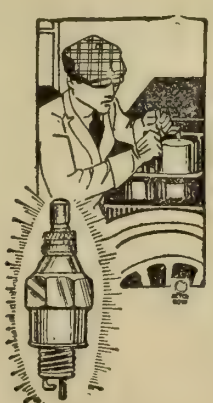
Adressez toute demande pour l'une ou l'autre de ces vignettes au "Prix Courant", 80 rue St-Denis, Montréal.



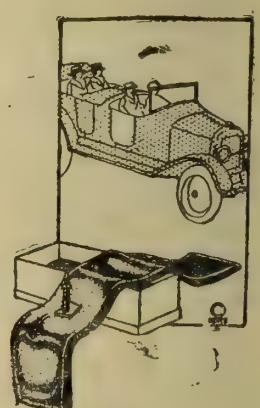
No 113



No 107



No 111



No 112

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure

Valeur en fait de Balai

au Canada

$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines partout.

The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.

Un Coffre-Fort TAYLOR



vous donnera la meilleure protection. Ne courez pas de risques.

Vendu à conditions faciles de paiements. Permettez-nous de vous envoyer des prix.

Succursale à Montréal : 220 rue NOTRE-DAME Ouest

J. & J. TAYLOR LIMITED

TORONTO



"MONROE" un

FAUX-COL ARROW

Pour l'Eté

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

Pensez à Votre Salle à l'Huile

Songez aux nombreuses minutes que vous perdez dans une journée à manipuler de la gazoline et de l'huile, minutes que vous pourriez sauver par l'emploi d'un équipement moderne.
Chaque vente que vous faites vous donne-t-elle un profit ou vos profits s'en vont-ils petit à petit à cause d'une mesure trop forte, de l'huile renversée ou perdue par le coulage, l'évaporation et trop de temps passé à la manutention?

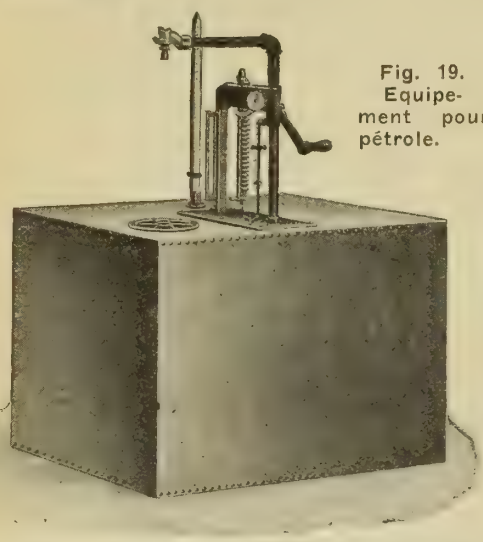


Fig. 19. Equipement pour pétrole.

UNE POMPE

BOWSER
ESTABLISHED 1885

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

mettra votre commerce d'huile sur une base profitable. Elle est à l'épreuve du coulage et de l'évaporation; elle est précise, commode, absolument propre, jolie et elle sauve beaucoup de temps. Elle vous permettra de vendre plus d'huile avec moins de travail. Pas de perte d'aucune sorte. Pas d'odeur.

Permettez-nous de vous envoyer notre littérature prouvant nos dires.

S. F. BOWSER COMPANY, LTD.
66-68 Frazer Ave., Toronto
Bureaux de ventes dans tous les centres.
Représentants partout.

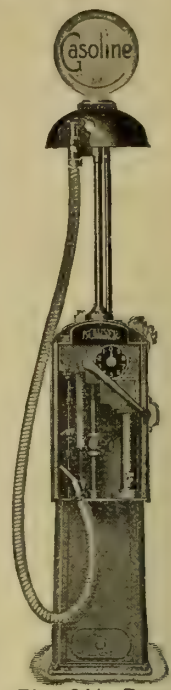


Fig. 241. Pompe à gazoline "Sentinelle Rouge".

LES

"Cafés Duffy"

sont reconnus pour leur pureté et leur arôme

En boîtes de 5 lbs à 50 lbs.

aussi

empaquetage extra en canistres de ½ lb et 1 lb

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

Voulez-vous gagner de l'argent extra ?

Nous vous en fournissons le moyen. Nous payons 25c et plus pour chaque rapport relatif à la construction nouvelle dans votre localité.

Pour gagner cet argent, il suffit de nous envoyer les renseignements suivants concernant les projets de construction dans votre région: 1° Nom et adresse du propriétaire et de l'entrepreneur général; 2° Coût approximatif de la construction; 3° A quoi est destiné l'édifice; 4° Les matériaux à employer pour sa construction; 5° Qui achète les matériaux; 6° Si le travail est commencé, à quel point il en est.

C'est là un travail que chacun peut faire sans nuire à ses affaires courantes et une source de profits que nul ne doit négliger.

Bien entendu pour que l'information fournie ait de la valeur pour nous, il ne faut pas qu'elle nous ait déjà été fournie d'autre source.

Profitez de notre offre: elle est avantageuse.

McLean Daily Reports, Limited

42 Rue St-Sacrement, MONTREAL (P.Q.)

Une industrie florissante au cœur de la Province de Québec

A Québec même, il existe une manufacture de confitures et gelées dont le succès considérable a fait écho dans toutes les provinces du Canada et dont les produits sont connus dans tout le pays et unanimement appréciés. : :

Les Confitures de Fraises de la Old City Manufacturing Co. Reg'd de Québec

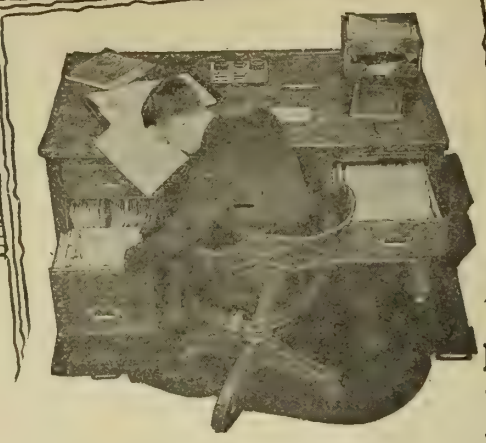
Sont les types même de la qualité et du bon goût.

Les procédés de manufacture de cette compagnie, son système de refroidissement, étayés sur une machinerie moderne des plus perfectionnées et mis en oeuvre par un personnel important d'experts conservent les fruits absolument intacts dans le sirop. : : : : :

Demandez des échantillons et prix à

Old City Manufacturing Co. Reg'd

QUEBEC (P. Q.)



Le Pupitre *qui* remplit *une* Double Fonction

Un pupitre qui vous donne sur le dessus un vaste espace pour le travail—et en plus vous procure un cabinet de classement "personnalisé" où vous pouvez mettre—**classés selon vos besoins et prêts à toute nécessité de consultation**—les papiers qui demandent une attention future.

Le Pupitre Efficiency d'"Office Specialty" a été construit pour les hommes affairés qui ont besoin d'un grand espace libre et commode pour penser, et qui ont à consulter—instantanément—leurs papiers importants.

Ainsi, dans le Pupitre Efficiency, ils rencontrent leur idéal—un dessus de bureau "libre pour l'action" et un cabinet-classeur approprié pour les papiers "nécessaires à l'instant", papiers qui peuvent être utiles à toute heure du jour.

Si vous êtes intéressé à savoir comment le Pupitre Efficiency aide d'autres hommes affairés à accomplir une plus grosse journée de travail, écrivez-nous pour recevoir un catalogue descriptif.

THE OFFICE SPECIALTY MFG. CO., Ltd.,
Bureau: 81 rue Saint-Pierre, MONTREAL

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS

BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province du Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Mannfacturiers de Biscuits et Confiseries
MONTREAL

SALOPETTES
Chemises et Gants
BOB LONG
Faits par des unionistes

Mon Papa les porte



L'annonce ci-dessus fait partie d'une série publiée dans les quotidiens, les journaux de ferme et les magazines, d'un océan à l'autre, et cette publicité est faite dans le but d'aider les marchands à vendre les marchandises "Bob Long."

Connus d'un océan à l'autre
R.G. LONG & CO. LIMITED
TORONTO CANADA

VOS CLIENTS



M. l'épicier, étudient aujourd'hui L'ECONOMIE plus que jamais auparavant.

N'hésitez pas à leur dire que les

Fèves au Lard de Clark



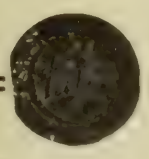
sont exactement ce qu'il leur faut.
Elles constituent un repas parfait.

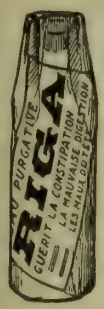
Elles évitent des ennuis, elles sauvent du travail, elles sauvent de l'argent.

et pour vous ce sont celles qui se vendent le plus vite.

W. Clark, Limited MONTREAL

Licence No 14-216 de la Commission des Vivres du Canada.





Tout le monde connaît, Tout le monde achète

Demande considérable

"RIGA"

Vente assurée

Avis aux Commerçants

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives "RIGA"; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients. Vendez-leur "RIGA".

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.



VAPEUR "FERDINAND" A VENDRE

Ayant très peu servi, possédant le meilleur engin fait au pays, longueur 87 pds, largeur 17½ pds, cale 7½ pds, tonnage brut 76.25 tonnes, vitesse 14 mlles à l'heure, engin à 3 cylindres 9 x 12, 14 x 12, 23½ x 12, 27.64 c.v.; 400 R.P.M. Peut donner place à 200 passagers, ou peut être employé comme remorqueur.

S'adresser à L. E. Charron, St-Denis sur Richelieu, P.Q.

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

SOUPE AUX TOMATES



Sa saveur délicieuse de tomates rouges mûres est aimée de tout le monde---

La qualité y entre avant que l'étiquette soit mise sur la boîte.

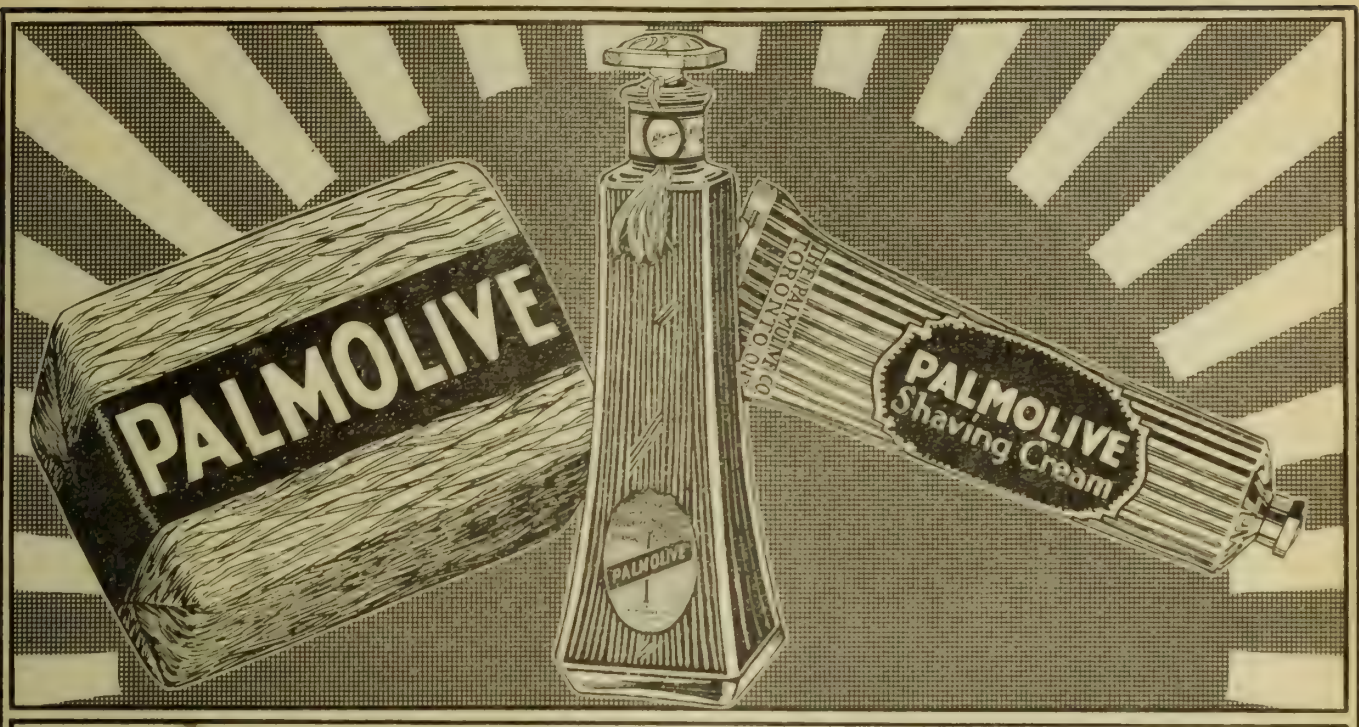
On y gagne de tenir un bon stock de cette ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros ou écrivez directement

DOMINION BRAND

Dominon Canners, Limited

HAMILTON, CANADA.



Le Préféré du Client

BASEE sur la publicité intensive et la qualité, il y a, parmi vos clients, une préférence marquée pour les Produits Palmolive qui veut dire un écoulement de stock rapide et des profits rapides pour vous.

Et les clients ne sont pas seulement satisfaits, mais enchantés—ce sont des clients qui reviennent ensuite plusieurs fois à votre magasin.

Le nom est pour eux une garantie d'excellente qualité et pour vous une garantie de prestige et de profits.

PALMOLIVE

Le savon de toilette le plus populaire comme l'atteste le chiffre de ses ventes. Tout comme ses ingrédients — les huiles de palme et d'olive— étaient les préférées des nettoyeurs de la civilisation d'il y a 3,000 ans.

Toute la série des produits Palmolive — Crème Palmolive pour la barbe, Savon à la Lavande pour le bain, le Shampoing Palmolive, la Poudre pour la figure, la Cold Cream — se sont acquis une clientèle qui augmente continuellement.

THE PALMOLIVE COMPANY OF CANADA, Limited.
TORONTO, ONTARIO.



Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand de gros.

CHURCH & DWIGHT
(LIMITED)

Manufacturiers - - - MONTREAL





Il y a plus de *véritable valeur en fait de savon* dans un morceau de "SURPRISE" que dans n'importe quel autre savon à blanchissage offert en vente au Canada. Il n'est surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraitre gros. Ce n'est rien que du bon Savon Solide.

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

BAKERS COCOA
BAKERS CHOCOLATE



Procurent de bons clients et les conservent

Ce sont les produits sur lesquels on peut le plus compter, vendus avec une garantie réelle de pureté et de qualité supérieure; préparés en conformité avec les lois des produits alimentaires purs; ils se vendent couramment et assurent un rapide écoulement de stock.

Registered Trade-Mark

WALKER BAKER & CO., Ltd.

Montréal, Canada
Dorchester, Mass.

Fondée en 1780

License de la Commission des Vivres du Canada No 11-690

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE

sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet

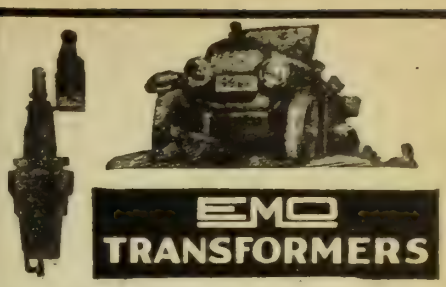
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.

Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.



EMO
TRANSFORMERS

POUR AUTOMOBILES, AEROPLANES, CAMIONS, TRACTEURS, MOTO-CYCLETTES, CANOTS AUTOMOBILES, ENGINS STATIONNAIRES.

L'ETINCELLE EMO à haute tension, bleue-blanche, qui est infailliblement lancée aux pointes de la bougie d'allumage, après avoir traversé les TRANSFORMEURS EMO, assure un démarrage facile, une accélération plus rapide et un courant fort et uniforme de pouvoir à toutes les vitesses, avec un millage de beaucoup augmenté pour la quantité de combustible dépensée. Prévient "l'arrêt subit" ou "la marche intermittente". Tient les pointes de la bougie exemptes de carbone. Se fixe à n'importe quelle bougie d'allumage. Protège tout le système d'allumage. Un EMO sur chaque bougie d'allumage permet aux cylindres de développer une énergie motrice uniforme. N'importe qui peut le fixer. Il est garanti.

Distributeurs à Montréal:
FRANCO-AMERICAN EQUIPMENT CO.
402, Edifice du Power. Main 4369.

LA LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Eugène Leroux	Montreal Street Ry. Co.
J. Villemaire	J. A. Desroches
Hervé Garand	Sherwin-Williams
L. P. A. Nadeau	Lamontagne & Cie
Ernest Therrien	Comm. du Hâvre
R. S. Bell	Bell King Co.
Narcisse Baigné	College Brand Clothing
É. Marchand	Cité de Montréal
Rogatien Joly	La Cie Armstrong de Longueuil
Victor Feller	Robin Hood Stone Mills Co.
A. E. Cairns	The Barrett Co., Ltd.
Mike Rosentzveig	Dominion Dress Co.
F. N. Vaillancourt	Geo. Graham
F. L. Gagnon	Lymburner Co.
Frs Désautels	R. Carignan
Ephrem Girard	Montreal Street Ry.
Th. C. Fournier	Pour lui-même
J. H. Whittingham	Marconi Wireless

ALLUMETTES—
ET SEAUX A INCENDIE

Au premier abord, ce titre peut paraître un peu disparate sur la même page, mais si l'on considère qu'il s'agit ici des allumettes d'Eddy, vous admettrez facilement qu'elles méritent d'occuper cette position, car les ALLUMETTES D'EDDY NE SONT PAS UNE MENACE D'INCENDIE.

LES ALLUMETTES "SILENT FIVE" D'EDDY

sont chaleureusement recommandées par les agents et les inspecteurs d'assurance contre le feu. Le fait qu'elles s'éteignent toutes seules, les placent dans une classe à part, et leur emploi joint à celui du FAMEUX SEAU EN FIBRE DURCIE D'EDDY devient de plus en plus une "MESURE DE PRECAUTION" dans nombre des plus grandes usines du Canada.

En votre qualité de marchand, vous êtes intéressé à la protection contre le feu. Placez en stock des allumettes et des seaux en fibre durcie d'Eddy et vous ferez tout ce qu'il vous est possible de faire pour votre protection et celle de vos clients.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED
HULL, CANADA.

Débouchés commerciaux pour les produits canadiens

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1251. **Cuir** — Une maison importante de Londres est prête à acheter des cuirs de rembourreurs et des cuirs de tiges. Elle aimerait à recevoir des offres de manufacturiers canadiens.

1252. **Bretelles, supports en cuir, accessoires à chaussures** — Un homme de Londres, ayant passé plusieurs années au Canada, aimerait à obtenir pour le Royaum-Uni des agences de manufacturiers canadiens de bretelles, ed supports à chaussures, oeillets et autres accessoires pour la fabrication des chaussures.

1253. **Poisson et vivres** — Un gros commerçant désire représenter des manufacturiers canadiens de poissons et de vivres. Des cargaisons préférées.

1254. **Homard** — Des importateurs français désirent représenter une ou deux maisons canadiennes faisant le commerce du homard sur une grande échelle. Aussi poisson en général.

1255. **Bois** — Un gros commerçant de bois avant la guerre aimerait à représenter des exportateurs canadiens de bois.

1256. **Papier et bois de pulpe** — Un agent de Paris désire représenter des manufacturiers canadiens de toutes sortes de papier ainsi que des manufacturiers et des exportateurs de bois de pulpe. Il représentait cinq fabriques allemandes avant la guerre.

1257. **Fruits, poisson et légumes** — Un agent à commission de Paris aimerait à représenter, en qualité d'agent, des maisons canadiennes de fruits, poisson et légumes.

1258. **Produits chimiques** — Une maison d'importation française désire entrer en relations avec de gros manufacturiers de produits chimiques du Canada. Il faudra donner des renseignements sur le capital, le nombre, l'importance et la capacité des fabriques et sur leurs spécialités en vue de faire de l'importation de: huiles minérales (petroleum oil); huiles de houille (coal oil); huiles de poisson (fish oil); carbure de caicium, avec prix. Outre ces articles, cette maison s'intéresse, d'une façon générale, à tous les produits primaires pouvant être importés en France.

1259. **Huiles et graisses** — Une maison parisienne s'occupant de la vente de l'huile de charbon, parafine, huile de poisson raffinée, pétrole raffiné, huile raffinée, et toutes les graisses en général, désire communiquer avec marchands et raffineurs canadiens. Cette maison a déjà des relations en Amérique, mais elle aimerait particulièrement à représenter des maisons canadiennes.

1260. **Représentation** — Une maison d'importation française ayant une grosse clientèle, aimerait à s'occuper de trouver en France des marchés pour tous les articles employés par les fabricants de papier, fabricants de savon, fabricants de cuir, teinturiers à la verge et à la pièce, fabricants de caoutchouc, à l'état brut et primaire, manufacturés au Canada.

1261. **Cuirs, peaux et chaussures** — Un agent à Paris aimerait à communiquer avec des manufacturiers canadiens de cuirs, peaux, chaussures, désirant être représentés en France.

1262. **Représentation** — Un homme d'affaires français faisant le commerce du bois de construction, du bois pour teindre, du grain, des pois, des fèves, désire correspondre avec des exportateurs canadiens.

1263. **Fruits** — Un agent à commission de Paris représentait, avant la guerre, plusieurs maisons françaises et anglaises, aux Halles Centrales de Paris, et il voudrait correspondre avec des horticulteurs canadiens désireux de faire de l'exportation.

1264. **Cellulose** — Un agent à Paris désire entrer en relations avec des manufacturiers canadiens de pâte de bois (cellulose) du Canada en vue d'obtenir leur représentation en France et en Belgique.

1265. **Beurre et fromage** — Le propriétaire d'une fabrique de beurre à Marseilles désire correspondre avec des maisons canadiennes en vue d'importer du beurre et du fromage.

1266. **Représentation** — Une maison de Marseilles désire entrer en relations avec des maisons canadiennes pour l'importation des articles suivants: douves de tonneau (cask staves), bois de construction; provisions en boîtes de fer-blanc, telles que: poisson, viande, fruits, lait condensé, fromage, beurre, etc.; grains de toutes sortes; huile, peaux, produits chimiques, et toute matière première pour l'industrie.

1267. **Poisson** — Un marchand de poisson aimerait à avoir les noms de marchands de poisson canadiens, dans le but de faire de l'importation en France.

1288. **Produits alimentaires** — Un marchand de produits alimentaires à Levallois-Perret, dans le département de la Seine, désire correspondre avec des marchands canadiens qui voudraient exporter en France les produits suivants: poires, abricots, pêches, ananas, homard, saumon, jambon cru, salé, fumé et en boîtes de fer-blanc; lait condensé.

1269. **Représentation** — Une maison d'importation française aimerait à correspondre avec des exportateurs de céréales, farine, grain, grain oléagineux, son, patates, pommes, etc.

1270. **Chiffons** — Un marchand de chiffons désire importer du Canada des chiffons pour fabricants de papiers, des chiffons pour "shoddy" (lainages), pâtes de bois, et tous les articles dont on peut faire commerce entre la France et le Canada.

1271. **Ouvrage de serrurerie** — Un architecte et un ouvrageur en fer français, faisant une spécialité de la serrrurerie artistique, désire correspondre avec des maisons canadiennes dans le but de faire de l'exportation au Canada. Il se fera un plaisir d'envoyer des catalogues illustrant des modèles nouveaux dans les styles Louis XIV, Louis XV et Louis XVI.

1272. **Représentation** — Un soldat canadien de retour de France se propose de faire un voyage au Japon en juillet. Il aimerait à prendre des arrangements avec un groupe de manufacturiers canadiens pour agir en qualité de leur représentant.

1274. **Quincaillerie** — Un agent manufacturier de Londres est prêt à représenter des manufacturiers canadiens de quincaillerie (principalement de brosses, balais, ferblanterie et articles émaillés) et autres articles de ménage.

1279. **Serviettes en papier crêpé** — Une compagnie de Londres demande aux manufacturiers canadiens des cotations pour serviettes en papier crêpé, semblables aux échantillons déposés au Bureau des Recherches et des Renseignements du Ministère du Commerce et du Travail, Ottawa.

1281. **Planches à laver, épingles à Linge, etc.** — Une maison de Liverpool aimerait à avoir des offres pour ces articles.

1283. **Articles de ménage en bois** — Une maison de Liverpool est sur le marché pour des articles en bois.

1284. **Manches à balais** — Une maison de Liverpool aimerait à entrer en relations avec des exportateurs canadiens.

1285. **Clous de broche** — Un importateur de Liverpoil désire communiquer avec des manufacturiers canadiens de clous de broche.

1286. **Pin blanc** — Une maison de Liverpool est sur le marché pour des quantités considérables de pin blanc canadien.

1287. **Portes** — Une maison de Liverpool s'intéresse à des offres de portes en pin par lots de chars.

1288. **Plancher en érable** — Une maison de Liverpool aimerait à recevoir des offres de planchers en érable par lots de chars.

1292. **Pommes** — Une maison de Liverpool, disposant de 50,000 à 100,000 barils et jusqu'à 100,000 boîtes de pommes par année, aimerait à correspondre avec des exportateurs dans le but d'acheter ou de vendre à commission.

1297. **Epingles à linge** — Une maison de Liverpool aimerait à correspondre avec des exportateurs canadiens.

1302. **Chaussures** — Un agent de manufacturiers de Cape Town, Afrique Sud, aimerait à entrer en relations avec des manufacturiers canadiens de chaussures dans le but de développer ce commerce dans l'Afrique-Sud.

1309. **Machines à travailler le bois** — Une organisation du gouvernement en Sibériie aimerait à recevoir des prix et autres détails sur des machines pour scier des billots de 21 à 28 pouces et actionnées par moteur à pétrole ou à gazoline.

1313. **Agences** — Un marchand de l'Ile de la Guadeloupe, Indes Occidentales françaises, aimerait à entrer en relations avec des maisons canadiennes faisant l'exportation de la farine, de la morue et des fèves.

1377. **Articles en bois** — Une maison du nord de l'Angleterre achèterait des approvisionnements (supplies) d'articles en bois domestiques de manufacturiers canadiens. Des prix sont demandés. Elle aurait surtout besoin de planches à pâte et à pain, épingles à linge, rouleaux à pâte et jouets en bois.

1387. **Bois** — Une maison de marchands et d'importateurs de bois de Glasgow, aimerait à correspondre avec des expéditeurs de pin et de planches de Québec.

1388. **Chaussures** — Agence demandée par une maison de Glasgow pour des chaussures de femmes et d'hommes, ainsi que des pardessus et des souliers en caoutchouc.

LE SEL CENTURY



Un sel d'un blanc éclatant, raffiné au plus haut degré possible de pureté. Bien annoncé. Justement populaire.



LE SEL SIFTO

Lorsque les dames l'ont employé une fois, nul autre sel que le SIFTO n'a de chances de figurer sur leurs tables.

Il coule librement par tous les temps. C'est un vrai sel d'un blanc éclatant.

DOMINION SALT CO. LIMITED. SARNIA

Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, nous vous prions de nous écrire, et nous vous adresserons promptement listes de prix et informations détaillées.

DOMINION SALT CO., Limited SARNIA, Canada

Manufacturiers et Expéditeurs

Fruits et Légumes

EN GROS

Commandes de la campagne par téléphone, télégrammes ou lettres, exécutées promptement.

Livraison spéciale pour Montréal.

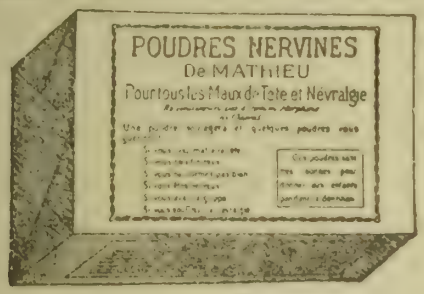
NAP. MORRISSETTE

IMPORTATEUR

18 Place Jacques-Cartier

MONTREAL

Tél. Main 845.



La demande pour un remède inoffensif et recommandable pour les nerfs, est efficacement remplie par les

POUDRES NERVINE DE

MATHIEU

Cela paie de pousser la vente des Poudres de Mathieu. Le mal de tête, la névralgie, l'insomnie et autres troubles nerveux semblables cèdent à l'action de ce tonique recommandable pour les nerfs. Ne renferment aucun ingrédient dangereux faisant contracter l'habitude des drogues. Vous pouvez les recommander en toute confiance.

La Cie J. L. Mathieu

Propriétaire,

SHERBROOKE, QUEBEC.

CANADIAN POLISHES, LIMITED

Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LIMITED



Il y a vingt-six ans, nous commencions la fabrication des séchoirs à rideaux et autres articles de ménage sous la raison sociale de Dominion Specialty Company. Mais, avec le temps, notre commerce subit un changement et, graduellement, nous abandonnâmes la fabrication de tous nos articles pour ne fabriquer que des polis. Tous nos clients savent ce que nous fabriquons, mais, pour le bénéfice de nos acheteurs en perspective, nous avons jugé qu'un nom descriptif était devenu nécessaire. C'est le nom

CANADIAN POLISHES, LIMITED

que nous avons considéré le meilleur à cette fin. Nous sommes encore dans notre vieille fabrique et nous fabriquons les lignes régulières bien connues suivantes:

"Satin Gloss" à harnais.
Cirage "Gold Leaf" pour chaussures fines de dames.
Crème à argenterie "Daddy Combination", noire et tan.
"Veribrite Venoil", le nettoyeur magique.
Poli à métal "Klondyke", connu partout où il y a du cuivre.

CANADIAN POLISHES, LIMITED Hamilton, Canada.

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée par Acte du Parlement en 1855.
Capital versé $4,000,000
Fonds de réserve 4,800,000
Siège Social: - - - - Montréal.

BUREAU DE DIRECTION
WM. MOLSON MacHERSON . . . . . Président
S. H. EWING . . . . . Vice-Président

Directeurs: — F. W. Molson, Wm. M. Birks, W. A. Black, John W. Ross, J. M. McIntyre.

A part ses 100 succursales et plus dans les principales villes du Canada la Banque Molsons a des agents et des représentants dans les principales parties du globe, offrant ainsi à ses clients toutes les facilités de transactions dans toutes les contrées du monde.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)



BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 21,600,000
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir H. LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: L'HON. N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M. J.-A. TURCOT Inspecteur en Chef, M. M. LAROSE.
Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY Inspecteur, M. ALEX. BOYER.

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

BANQUE D'HOCHELAGA

—— Fondée en 1874 ——

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 56,000,000

—— DIRECTEURS: ——

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

——— 39 Bureaux de Quartiers ———

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LES GRANDS PROBLEMES ECONOMIQUES.

Plus-value du dollar et dépréciation du franc.

Ce que seront demain nos relations financières avec la France.

M. Chs. Branchaud nous donne d'intéressants aperçus de la situation.

Quelle sera demain la base de nos relations financières avec la France? Après avoir importé en France nos hommes et nos marchandises, allons-nous y importer notre or? Quel est le prestige de notre pays en France et qu'y pense-t-on de nos valeurs?

Telles sont les questions que nous sommes allé poser à M. Chs. Branchaud, associé à la maison de banque et de change L.-G. Beaubien & Cie, qui nous arrive en droite ligne de Paris. On sait qu'avant la guerre la maison L.-G. Beaubien a placé en France pour plusieurs millions de dollars de valeurs canadiennes. Elle possède à Paris une succursale qui lui a permis pendant toute la durée des hostilités de maintenir le contact avec les grandes institutions financières françaises. Et comme avant la guerre, en raison de séjours fréquents et prolongés, M. Chs. Branchaud était très au fait des choses de France, nul mieux que lui n'était en mesure de répondre aux questions que nous lui avons posées et qui préoccupent le monde canadien du commerce et de la finance.

—Tout d'abord, je vous dirai que toutes mes sympathies sont acquises à la France, que je compte parmi ses enfants de nombreux amis qui me sont très chers. C'est avec admiration que j'ai vu de près son peuple-soldat, grandi par la guerre, c'est avec respect que j'ai vu de près les mille blessures dont saigne la France et dont quelques-unes, douloureuses et profondes, seront lentes peut-être à se cicatriser.

—Après avoir importé en France nos hommes et nos marchandises, vous me demandez si nous n'allons pas y importer notre or. C'est là une question qui préoccupe, à juste titre, les économistes de France et ceux du Canada. Se placer successivement sous l'angle de vision du Français et du Canadien, n'est pas indispensable à qui veut étudier sous tous leurs aspects les données complexes de ce grand problème. C'est le cas dans lequel je me trouve, puisque depuis des années le champ de mon activité financière est partagé entre la France et le Canada.

—On peut à l'heure présente poser en principe que de toutes les valeurs que l'on trouve sur la place de Paris et des grandes villes de France, les valeurs canadiennes sont celles qui jouissent du plus grand prestige. Les capitalistes français ayant en portefeuille des valeurs canadiennes ont le sourire, c'est bien le cas de le dire, lorsqu'ils parlent des valeurs de notre pays. Ils disent à tout venant que pendant toute la durée de la guerre ils ont touché leurs dividendes qui leur arrivaient avec une régularité d'horloge, grossis chaque fois davantage de la plus-value du dollar sur le franc. Il est certain que les louis d'or vont recommencer à affluer de France au Canada, dès l'instant que sera levé l'interdit dont l'exportation de l'or est frappée. Nombre de gens qui ont tout perdu ce qu'ils avaient en France, regrettent amèrement de n'avoir pas placé au Canada, pays béni, à l'abri des boches, une part de leur fortune. D'autres songent que la prochaine guerre est peut-être moins éloignée qu'on le croit. Ils songent déjà à mettre une partie de leur avoir en sûreté. Or, pour eux le pays rêvé, c'est le Canada qui est à la fois loin des boches, et ne craint aucun soulèvement révolutionnaire, où le capitaliste est choyé de tous, attiré par le peuple et le gouvernement. Voilà un aspect de la question, voyons l'autre.

—La dépréciation du franc sur le dollar ressort actuellement à 20% et peut-être sera-t-elle plus grave encore d'ici peu de temps. Il en résulte qu'un capitaliste canadien achetant une valeur française nouvelle rapportant 7%, en raison de la plus-value du dollar, se trouverait retirer 8½% de son argent. C'est là un rendement tentant, on le reconnaîtra.

L'oeuvre de la reconstruction française est plus vaste qu'on ne croit. Le travail à faire est si grand, les entreprises nécessaires si nombreuses qu'on ne sait par où commencer. La France était riche avant la guerre: hélas! elle l'est moins aujourd'hui. Elle a aujourd'hui besoin de capitaux plus encore peut-être que de matières premières. Les Français ne se sont pas encore complètement ressaisis et pourtant en certaines régions le travail est fébrile. Que sera-ce demain, lorsque chacun se sera remis à l'ouvrage?

—Les Américains admirent le Français, le savent économe, sobre, dur à la besogne, supérieurement intelligent. Pour le banquier yankee ce sont là des qualités plus que suffisantes à motiver une avance de fonds.

—La question qui se pose est de savoir si à l'heure où nous songeons à la lutte économique de demain, nous allons laisser aux Américains le champ libre, alors que nous y serions très bien reçus, si nous allons leur laisser faire seuls la bonne affaire dont nous pourrions avoir une large part.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance de Garantie

Fidélité des Employés

"La Prévoyance" émet une Police de Garantie pour **Gérants, Comptables, Caissiers, Commis, Percepteurs** salariés ou à commission, qui abolit la pratique équivoque et surannée de demander à ses amis de se porter caution, et qui assure le patron contre toute perte occasionnée par les détournements de fonds et vols par ses employés. "La Prévoyance" émet aussi des Polices de Garantie Collectives au profit des Sociétés de Bienfaisance ou Compagnies, couvrant tous leurs percepteurs ou agents.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE SPECIALE
ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY
Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTERN
ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre le Feu, Assurances Marines, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool - Manitoba
LIABILITY GUARANTEED BY THE LIVERPOOL & LONDON & GLOBE INSURANCE COMPANY LIMITED
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal
angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL
FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00
Capital Souscrit $1,000,000.00
Capital Versé $247,015.70
Actif $1,019,177.68
Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

PERTES PAR LE FEU EN GENERAL AU CANADA

Le Canada a subi, depuis la confédération, des pertes directes par le feu qui représentent plus de $350,000,000, non compris les feux de forêts. A cette somme il faut ajouter les dépenses de protection du public et des particuliers, $150,000,000, et la somme pour primes d'assurance, qui excède de $197,000,000 l'indemnité déboursée. Ces chiffres représentent, en leur ensemble, les dépenses directes occasionnées par le feu; ils montrent que, pendant le dernier demi-siècle, les destructions causées par le feu ont imposé sur la population du Canada une taxe d'environ $700,000,000.

Les dépenses indirectes comprennent l'interruption des affaires; les pertes des gages des employés, les pertes subies par les propriétaires d'immeubles, par le déménagement des locataires des maisons endommagées par le feu, les pertes éprouvées par les municipalités par la destruction d'effets imposables, et les plus importantes de toutes, les pertes de vies humaines. De telles dépenses, envisagées seulement au point de vue de leurs effets économiques, ne sauraient être représentées par des chiffres.

Accroissement des dommages par le feu au Canada.

On admettra que la situation s'aggrave au Canada, quand on saura que les pertes par le feu, en 1890, s'élevaient approximativement à $5,500,000, qu'en 1914 elles étaient de $21,500,000, soit une hausse de 290 pour cent. Les seuls chiffres dignes de foi qu'on puisse consulter sont ceux fournis par les compagnies d'assurance depuis quelques années. Les pertes de ces compagnies, telles que transmises à la division des assurances du gouvernement fédéral, sont indiquées dans le tableau suivant, ainsi que le chiffre de la population pour chacune des années, depuis 1870:

Accroissement comparatif de la population et des pertes pour les assureurs munis d'une licence par le gouvernement du Dominion.

Année	Population approximative	Perte des d'assurance	Perte moyenne par année	Perte moyenne per capita
1871	3,485,761*	$1,549,199		
1872	3,611,000	1,909,975		
1873	3,668,000	1,682,184		
1874	3,825,000	1,926,159		
1875	3,887,000	2,563,531	$1,928,209	$0.52
1875	3,949,000	2,867,295		
1877	4,013,000	8,490,919		
1878	4,079,000	1,822,674		
1879	4,146,000	2,145,198		
1880	4,215,000	1,666,578	3,398,533	0.83
1881	4,324,810*	3,169,824		
1882	4,384,000	2,664,986		
1883	4,433,000	2,920,228		
1884	4,485,000	3,245,323		
1885	4,539,000	2,679,287	2,935,929	0.66
1886	4,589,000	3,301,388		
1887	4,638,000	3,403,514		
1888	4,688,000	3,073,822		
1889	4,740,000	2,876,211		
1890	4,793,000	3,266,567	3,184,300	0.68
1891	4,833,239*	3,905,697		
1892	4,889,000	4,377,270		
1893	4,936,000	5,052,690		
1894	4,984,000	4,589,363		
1895	5,034,000	4,993,750	4,583,754	0.92
1896	5,086,000	4,173,501		
1897	5,142,000	4,701,833		
1898	5,199,000	4,784,487		
1899	5,259,000	5,182,038		
1900	5,322,000	7,774,293	5,323,030	1.02
1901	5,371,315*	6,774,956		
1902	5,532,000	4,154,289		
1903	5,673,000	5,870,716		
1904	5,825,000	14,099,534		
1905	5,992,000	6,000,519	7,379,803	1.30
1906	6,171,000	6,584,291		
1907	6,302,000	8,445,041		
1908	6,491,000	10,279,455		
1909	6,695,000	8,646,826		
1910	6,917,000	10,292,393	8,849,601	1.35
1911	7,206,643*	19,936,948		
1912	7,467,000	12,119,581		
1913	7,758,000	14,003,759		
1914	8,000,000	15,847,284		
1915	7,750,000	14,030,298	13,287,572	1.73

* Années du recensement.

On voit par cette table, dont les moyennes sont calculées par décades que, vers 1870, les pertes couvertes par assurance étaient d'environ $2,700,000 par année; que vers 1880 elles s'élevaient à environ 3 millions; que vers 1890 elles étaient d'environ 5 millions; de 1900 à 1910 d'environ 8 millions; et de 1910 à nos jours de 13 millions. La ville de St. John, N.B., fut incendiée vers 1870; de 1900 à 1910 on compte au moins dix-sept conflagrations; parmi les plus désastreuses furent celles de Hull, Ottawa, Montréal, St-Hyacinthe, Toronto, Trois-Rivières, Campbellton et Fernie. De 1910 à 1915 on n'a signalé qu'un grand incendie, celui du nord de l'Ontario, en 1911. Cependant, les pertes quinquennales, à l'expiration de 1915, excédaient celles de toute autre période.

Il va de soi que les chiffres susmentionnés ne représentent pas la totalité des pertes, car ils ne comprennent pas celles des propriétés non assurées, ni celles indemnisées par les compagnies d'assurance qui ne sont pas licenciées par le gouvernement fédéral. Il est douteux aussi que la perte comparée au nombre de la population soit un bon index de l'état des choses, bien que de tels chiffres nous montrent le rapide accroissement de la destruction causée par le feu. Il ne faut pas oublier qu'avec l'accroissement de la population, il y a eu encore une plus grande quantité de valeur en danger. La carte No 1 montre que la valeur des propriétés assurées per capita, en 1870, n'était que de $64, tandis qu'elle s'élevait à $441 en 1915, soit une hausse d'environ 590 pour cent.

Services Gratuits pour nos abonnés

En vous abonnant pour un an au "Prix Courant", vous aurez droit aux importants services suivants:

PUBLICITE ET ORGANISATION.

Ce service vous fera réaliser des bénéfices supplémentaires ou économiser des frais généraux. Il vous donnera six consultations gratuites dans l'année selon vos besoins.

PETITES ANNONCES

Si vous recherchez du personnel, une marchandise ou un objet quelconque; si vous désirez vendre quelque chose, confiez votre désir aux Petites Annonces du "Prix Courant" et vous aurez des résultats. Vous pouvez utiliser gratuitement 10 lignes par an.

DOCUMENTATION GENERALE

Vous recherchez certainement en détail dans les livres, la documentation qui est résumée dans le "Prix Courant". Notre service de librairie vous procure sans frais, ce dont vous avez besoin.

CONSULTATIONS JURIDIQUES

Pour toutes consultations en matière légale, notre conseiller juridique vous fera des conditions particulièrement réduites.

RENSEIGNEMENTS GENERAUX

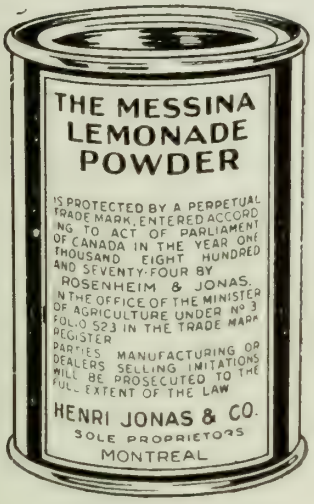
Nous sommes en mesure de vous indiquer, sans frais, les Fournisseurs pouvant livrer, et vous procurer les marchandises qui vous font défaut.

PLACEMENTS DE CAPITAUX

Nous invitons nos lecteurs à nous consulter chaque fois qu'ils seront sollicités de souscrire dans des compagnies, et nous leur donnerons les informations qui pourront leur être utiles; nous pourrons ainsi leur éviter des pertes fréquentes occasionnées par le trop de confiance accordé à certains agents financiers n'ayant pour but que d'exploiter le public.

EN LISANT LE "PRIX COURANT", EN UTILISANT NOS SERVICES GRATUITS, VOUS RETIREREZ DES PROFITS QUI VOUS REMBOURSERONT PLUSIEURS FOIS LE MONTANT DE VOTRE ABONNEMENT.

POUR LE TEMPS DES CHALEURS





TOUT EPICIER DEVRAIT SE PREMUNIR DE LA FAMEUSE

POUDRE MESSINA

QUI PERMET DE PREPARER LA PLUS DELICIEUSE DES BOISSONS ET LA PLUS HYGIENIQUE.

La Poudre Messina

vous sera demandée constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elle est employée et appréciée par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique de la Poudre MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade.

Economique et Facile à Employer

Le contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LA POUDRE MESSINA, POUR ETRE PRET A REPONDRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

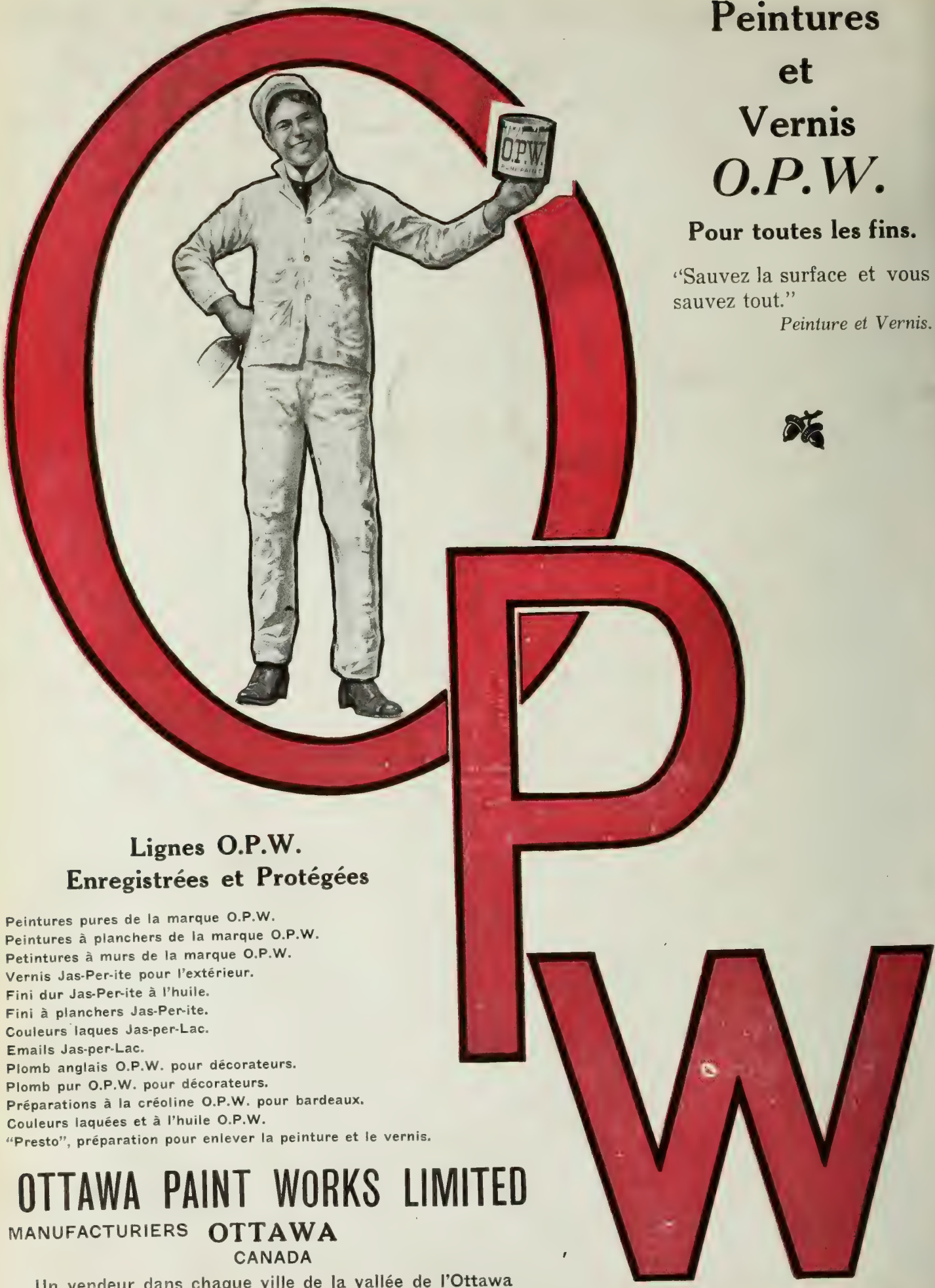
173-177 RUE SAINT-PAUL OUEST - - - - - - - - - - - - MONTREAL.

Peintures et Vernis *O.P.W.*

Pour toutes les fins.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout."

Peinture et Vernis.



Lignes O.P.W. Enregistrées et Protégées

Peintures pures de la marque O.P.W.
Peintures à planchers de la marque O.P.W.
Petintures à murs de la marque O.P.W.
Vernis Jas-Per-ite pour l'extérieur.
Fini dur Jas-Per-ite à l'huile.
Fini à planchers Jas-Per-ite.
Couleurs laques Jas-per-Lac.
Emails Jas-per-Lac.
Plomb anglais O.P.W. pour décorateurs.
Plomb pur O.P.W. pour décorateurs.
Préparations à la créoline O.P.W. pour bardeaux.
Couleurs laquées et à l'huile O.P.W.
"Presto", préparation pour enlever la peinture et le vernis.

OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

MANUFACTURIERS **OTTAWA**
CANADA

Un vendeur dans chaque ville de la vallée de l'Ottawa

LE PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887 — MONTREAL, vendredi 18 juillet 1919 — Vol. XXXII—No 29

LES CONTREFORTS DE CONFIANCE

BENNETT

Fabriqués par les plus importants manufacturiers de fibres à chaussures de l'Empire Britannique.



Sont les meilleurs qu'on puisse faire.

Le contrefort BENNETT assure la qualité et l'élégance de la Chaussure

BUREAU D'ONTARIO
28 rue King Est
KITCHENER

BENNETT LIMITED
Fabricants de Fournitures pour Chaussures
CHAMBLY CANTON, P. Q., CANADA

BUREAU DES VENTES
59 rue St-Henri
MONTREAL



"ILS SONT FABRIQUÉS POUR DURER"

Votre Régistre fonctionne-t-il ?

Faites-vous les affaires que vous désirez durant les mois tranquilles de l'été?

Etes-vous en position de recevoir votre part de la grande demande de Chaussures en Canevas?

Tout marchand qui vend les

Tipperary Shoes

Chaussures de Récréation et d'Eté

Peut répondre "OUI" à ces questions. Si vous ne vendez pas les Chaussures TIPPERARY vous perdez l'opportunité d'augmenter vos affaires durant les mois d'été.

Les chaussures TIPPERARY sont faites dans les grandeurs et modèles pour tout le monde, et pour toutes les occasions.

Demandez à nos Distributeurs ou à nos succursales de vous faire parvenir une commande d'assortiment.

DISTRIBUTEURS

J. I CHOUINARD,
Montréal, P.Q.

LOUIS McNULTY,
St. Johns, P.Q.

LA VICTOIRE SHOE CO.,
St. Hyacinthe, P.Q.

POLIQUIN & DARVEAU,
Québec, P.Q.

E. J. FLEETWOOD,
St. John, N.B.

H. L. MAIN,
Moncton, N.B.

WM. COOK SHOE CO.
Sydney Mines, C. B.

THE COLUMBUS RUBBER CO., OF MONTREAL, LIMITED.

1349 RUE DEMONTIGNY EST. MONTREAL, QUE.

Succursales — Montréal, Ottawa, Winnipeg, Calgary.







Annonce Préliminaire

DE NOTRE

Campagne de Publicité de cet Automne

LA politique de la Ames Holden McCready d'inspirer confiance au public et de répandre des informations véridiques au sujet du commerce de la chaussure sera continuée cet automne. A partir de la première semaine de septembre, et durant toute la saison, une liste plus nombreuse que jamais de publications porteront notre message au public canadien.

Nous allons continuer notre politique de placer la plus grande partie de cette publicité dans la localité même du détaillant, afin que ce dernier puisse en bénéficier davantage.

Vous connaissez le ton relevé de la publicité faite ces dernières saisons par la Ames Holden McCready et le même genre de publicité sera continué cet automne et le printemps prochain. Préparez-vous dès maintenant à relier votre magasin à cet événement important dans le commerce de la chaussure.
Nous entrerons dans plus de détails dans nos annonces subséquentes, mais la chose importante à se rappeler dans le moment, c'est que cette campagne est proche et qu'elle est appuyée sur tout l'effet cumulatif des campagnes de publicité qui l'ont précédée.

AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED

"Cordonniers de la Nation"

ST. JOHN MONTREAL TORONTO WINNIPEG EDMONTON VANCOUVER

Les conditions du marché exigent beaucoup de prudence

Deux dangereux extrêmes que les détaillants devraient éviter à tous prix--Le grand danger de la spéculation dans les circonstances actuelles--La demande publique pour la qualité est un facteur très important dans la situation.

UNE douzaine de pages de matière à lire ne pourraient donner une meilleure idée de ce qui vient de se passer dans le marché du cuir que les incidents relatés sur cette page. A vrai dire, un tel marché ne s'est jamais vu et il est à espérer qu'une semblable situation ne se produira pas de nouveau.

Toutefois, c'est à une condition que nous devons faire face actuellement et non à une théorie. Ce qui existe dans le moment nous intéresse plus que ce qui "pourrait exister" ou non. Pour le moment, les moyens à prendre pour remédier à cette situation nous importent plus que la recherche de ce qui a pu la causer.

Quelle est la meilleure politique que le commerce du détail doit suivre en face de ce marché à la hausse? Quel est le meilleur moyen à la disposition du détaillant pour s'assurer un bon assortiment de marchandises vendables, sans cependant augmenter son placement à un degré qui deviendrait dangereux? Comment peut-il y arriver et en même temps éviter le risque d'une dépréciation sérieuse de ses marchandises lorsque le marché aura enfin atteint son plus haut niveau? Telles sont quelques-unes des questions auxquelles nous allons essayer de répondre brièvement et impartiallement.

Deux dangereux extrêmes.

Comme la chose arrive toujours dans un marché incertain, certains détaillants achèteront plus de marchandises qu'il ne leur en faut dans l'espoir de faire un "gros profit"; d'autres n'achèteront pas assez ou en très petite quantité dans l'attente d'une baisse des prix. Ces deux extrêmes sont dangereux, et ceux qui agissent ainsi courent au désastre. Celui qui achète trop spécule non seulement sur le cours futur du marché, mais il se met aussi dans une position fausse en ce qui regarde l'écoulement de son stock. Il spécule également sur les chances qu'ont les modèles qu'il a en stock de rester populaires. Il a épuisé ses ressources à leurs limites, et un changement subit dans le goût du public le trouve dans l'impossibilité d'en profiter. Car il doit vendre les modèles qu'il a en magasin, ou ne rien vendre du tout.

D'un autre côté, le détaillant qui n'achète pas assez — qui laisse son stock s'épuiser et son choix de pointures devenir désassorti — aura probablement de la difficulté à se procurer une quantité suffisante de marchandises au commencement d'une saison nouvelle. Et il est plus que probable qu'il lui faudra payer plus cher pour les marchandises qu'il pourra se procurer.

Restez dans un juste milieu.

Non, il n'y a rien à gagner à aller d'un extrême à l'autre. La seule manière, sûre, et la seule qui puisse donner une assurance raisonnable de profit, c'est de rester dans un juste milieu; d'établir des relations avec des manufacturiers sur les marchandises et sur le service desquels il peut compter; à placer des commandes à l'avance, en aussi petites quantités que possible et à combler, chaque semaine ou chaque jour, à même son stock les trouées faites par les ventes.

Plus que jamais les conseils donnés

Quelques Transactions dans le Cuir.

Le cuir sur place de plus en plus cher.

Peabody, Mass. — Le marché du cuir de la Rive Nord monte comme un aéroplane. Quelques exemples vont le démontrer.

Un char de peaux, consignées à un tanneur de Peabody, a été vendu par lui à un profit de $2,500 avant qu'elles arrivent à sa tannerie.

Un lot de peaux de chèvre des Indes, vendu à un tanneur de la Rive Nord, il y a quelque temps, a été racheté par les importateurs. Ils ont envoyé un chèque de près de $100,000 pour ces peaux. Ils ont payé plus cher pour ces peaux que le prix auquel ils les avaient vendues.

Un tanneur de cuir de flanc à payé la semaine dernière 35 cents pour un lot de peaux de l'ouest. Le prix de ces peaux avait été fixé par le gouvernement, jusqu'au 1er février, à 21-22 cents. Ces peaux à 35 cents sont non seulement plus chères, mais leur qualité est inférieure à celle des peaux de 22 cents. Le tanneur estime que la hausse des peaux le forcera à augmenter de 18 cents le pied les prix des cuirs à semelles.

Un tanneur de cuir de veau paie 60 cents la livre pour ses peaux de veau. Auparavant, il achetait des peaux de veau entières pour 60 cents pièce.

Une grande maison manufacturière de chaussures, dont les fabriques se trouvent dans le district de la Rive Nord, achète toutes ses peaux, pour s'assurer les approvisionnement de cuir de ses fabriques de chaussures.

Un jour de la semaine dernière, un commerçant a vendu à un tanneur un lot de peaux de chevreau, et le lendemain il lui offrait une prime de $1,000 s'il voulait lui revendre les mêmes peaux.

Ces exemples peuvent donner aux acheteurs une meilleure idée de la situation du cuir que toutes les statistiques que nous pourrions donner.

dans le numéro du mois de mai du "Prix Courant" méritent d'être répétés ici.

1. Achetez en petites quantités pour couvrir les besoins normaux du début de la saison seulement.

2. Achetez en vous basant sur le service, plutôt que sur le prix. Les prix demandés par tous les manufacturiers de confiance seront raisonnables, mais le SERVICE QUE VOUS POUVEZ DONNER sera le facteur le plus important dans votre commerce.

3. Surveillez votre stock et vos ventes avec plus d'attention que jamais auparavant, et assortissez vos pointures à de fréquents intervalles.

4. Poussez surtout les modèles qui sont toujours vendables et certains d'être vendus.

Le détaillant qui adhère fidèlement à cette ligne de conduite constatera que les fluctuations des prix du cuir ne peuvent en aucune manière nuire à ses profits ou à sa stabilité comme marchand.

On s'occupe plus de la qualité que du prix.

Il y a dans la situation actuelle un facteur important qui ne devrait pas être négligé, et qui fait que c'est une véritable folie que de changer les politiques établies pour courir la chance de faire des profits spéculatifs. Nous voulons parler de l'attitude du public en demandant des chaussures de qualité plutôt que des chaussures à bas prix.

Il n'est pas question aujourd'hui du côté vendable d'une chaussure de haute qualité. Il n'y a pas de doute que l'on se plaint des prix, mais ces plaintes font partie de celles dues à la cherté générale de la vie. Le prix des chaussures n'est pas le seul qui suscite des plaintes; les prix des autres nécessités et articles de luxe sont sans précédents aussi. Et la plupart de ces derniers sont plus élevés que ceux des chaussures. L'homme qui se plaint, paie quand même parce qu'il ne peut faire autrement, et il exige la qualité aussi fréquemment, si non plus fréquemment qu'auparavant. Des rapports reçus de toutes les parties du Canada ainsi que des Etats-Unis aussi montrent qu'il n'y a pas de demande exceptionnelle pour les qualités inférieures de chaussures. Dans la majorité des cas, les demandes sortant de l'ordinaire que l'on rapporte sont plutôt pour les meilleures catégories et qualités de chaussures.

Cette attitude du public est ce qui contribue le plus à sauver toute la situation. Elle supprime complètement la nécessité d'avoir recours aux profits spéculatifs, car des stocks de chaussures de bonne qualité sont faciles à vendre sans que les comparaisons des prix soient trop grandes. Elle permet aussi d'éloigner davantage les chances de faire des profits spéculatifs, parce que l'attrait du prix manque de poids en comparaison avec celui de la qualité.

En cas de rareté . . . ?

Et d'un autre côté encore, comme nous l'avons déjà dit, le marchand qui diffère le placement de ses commandes dans l'espoir que les prix vont baisser, peut avoir à faire face à des difficultés d'un autre ordre. Car il est très probable qu'il n'y aura pas assez de certains cuirs; qu'il se produira une rareté de matériels très populaires avec le résultat que le marchand qui diffère trop le placement de ses commandes se trouvera dans l'impossibilité de prendre en stock certains modèles très faciles à vendre.

Il n'y a pas lieu de s'alarmer.

Nous tenons à ce qu'il soit bien compris que nous ne voulons pas sonner une cloche d'alarme. Il n'y a pas de raison de le faire. Nous avons la conviction qu'un très petit nombre de détaillants canadiens se laisseront alarmer d'aucune manière. Avec la demande du public pour des chaussures de bonne qualité, nous ne voyons pas pourquoi des profits satisfaisants ne seraient pas réalisés et le progrès normal d'un marchand ne se continuerait pas, peu importe ce qui pourrait se produire sur le marché du cuir. Ce qu'il importe le plus dans le moment c'est de garder son sang-froid, de surveiller de près son stock et d'adhérer fermement aux bons principes d'affaires.

Soyez maitre de votre Commerce

ETES-VOUS le chef de votre commerce, ou limitez-vous vos efforts de vente à un stock considérable de certains modèles? Etes-vous en position de profiter immédiatement de toutes demande populaire nouvelle? Où ne faites-vous qu' " augurer " de la demande bien à l'avance, de sorte que vous êtes forcé de mettre dans vos estimés tout ce qu'il vous faudra pour une saison?

Le système de Ames Holden McCready d'avoir des stocks à ses succursales permet au détaillant d'être maître de son propre commerce, d'éliminer beaucoup d'à peu près quant aux modèles et aux pointures, et d'avoir assez de capital disponible pour acheter promptement à l'avance toute demande nouvelle qui pourrait se développer. Il lui permet de tenir son stock complet en dépit des ventes qui sont faites, au lieu d'être obligé de vendre les assortiments qu'il a en stock.

Aujourd'hui surtout, alors que les conditions du marché sont si incertaines, il est important pour le détaillant d'assumer le contrôle le plus absolu sur son commerce. Comme des milliers de détaillants peuvent l'attester, le service des succursales avec stocks est la plus grande aide dans cette direction.

AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED

" Cordonniers de la Nation "

ST. JOHN MONTREAL TORONTO WINNIPEG EDMONTON VANCOUVER

Le bureau de direction de la Ames Holden McCready Limited, a le plaisir d'annoncer les nominations suivantes :

Président et Gérant-Général,

M. T. H. Rieder

Président du bureau,

M. D. Lorne McGibbon

THE PERTH SHOE COMPANY

La maison qui fabrique exclusivement des chaussures de femmes par le procédé à trépointe Goodyear.



C'est en concentrant son travail sur cette spécialité que la compagnie est en position d'offrir aux marchands du Canada les créations et les styles les plus nouveaux en fait de

CHAUSSURES FINES POUR FEMMES

au coût le plus bas possible.



Si vous n'avez pas encore vu les échantillons de la Perth Shoe, adressez-nous une carte postale et notre voyageur ira vous voir ou, si vous le préférez, nous vous enverrons franco quelques-unes de nos lignes principales dans une boîte-échantillon.

Ce serait un plaisir pour nous que de vous faire voir les lignes que nous fabriquons et il est probable que le résultat serait des profits mutuels.

The Perth Shoe Company

LIMITED

La plus grande maison au Canada fabriquant exclusivement des chaussures fines à trépointes Goodyear pour femmes.

PERTH, ONTARIO

De Meilleures Chaussures Sont Faites sur les Semelles Neolin

Nombre de chaussures *dureront* longtemps. Beaucoup de chaussures sont confortables. Un grand nombre sont jolies. Quelques-unes sont imperméables.

Mais vous pouvez vendre des chaussures qui combinent *tous* ces avantages. Des chaussures qui donnent une meilleure valeur. Des chaussures avec des semelles Neolin.

Les semelles Neolin *durent* plus longtemps que les autres semelles. Des millions de gens les ayant portées ont prouvé que ces semelles étaient faites du matériel qui durait le plus longtemps. Elles *sont* jolies et confortables, même sur les formes à la mode. Et elles *sont* imperméables.

Le public tient à avoir les chaussures qui donnent la plus grande *valeur* sous les rapports de la durée et de l'apparence. Le jour est passé où le prix était la première considération.

Il n'en tient qu'à vous de dire si vos clients peuvent se procurer à votre magasin les chaussures qu'ils tiennent à avoir. Vos ventes vous indiqueront s'ils les obtiennent oui ou non.

A cause de leur qualité résistante, les Semelles Neolin offrent une meilleure valeur. Le client sait que les chaussures munies des Semelles Neolin lui offrent une meilleure valeur.



L'emblème de la meilleure valeur

Nombre de manufacturiers de chaussures vous offrent de meilleures chaussures en les fabriquant avec des Semelles Neolin. Il n'en tient qu'à vous de les demander quand vous placez votre commande.

Assurez-vous de la qualité des Neolin en voyant à ce que le mot " Neolin " soit étampé sur chaque paire.

The Goodyear Tire & Rubber Company of Canada, Limited

Neōlin Soles

" Demandez la vraie Slater "

Nous avons toujours en Stock pour livraison immédiate

QUARANTE-CINQ LIGNES DES MIEUX CHOISIES

Profitez de cet avantage et tenez vos tablettes *bien assorties*.

Aucune maison au Canada ne vous offre les mêmes avantages.

Ordonnez dès maintenant, car les prix sont plutôt élevés et une nouvelle hausse s'annonce.

Demandez notre nouveau catalogue.

The Slater Shoe Company

LIMITED

Fondée en 1869 **MONTREAL**

Les Marchands Comptent sur le

SERVICE ROBINSON

Parce qu'il élimine la dépense et l'inconvénient de porter un gros stock de chaussures tout en leur permettant d'offrir à leurs clients

Un Grand Choix de Toutes les Lignes—Les Plus Jolies Créations des Principaux Manufacturiers.

On peut être certain que tout ce qui est offert par Robinson comporte le maximum de qualité pour rendre la

VENTE FACILE

et prouver sa valeur par un service véritable et durable. Notre assortiment est considérable et toujours complet sous tous rapports. Nos valeurs sont des sources de profits pour VOUS.

James Robinson
Montréal



Quelque puissent être vos exigences en fait de Teintures

Nous pouvons faire les Teintures

Maillet
Manche
et
Machine

Les Teintures
USMC
sont
les meilleures

Cuir
Tissu
Papier
Caoutchouc

Nous sommes fabricants-experts en Teintures

Un exemplaire de notre plus récente brochurette sera envoyé sur demande.

United Shoe Machinery Company, of Canada, Limited

MONTREAL

90 rue Adélaide Ouest
TORONTO

179 rue King Ouest
KITCHENER

28 rue Demers
QUEBEC

Notre service au marchand ne souffrira pas de notre déménagement.

Notre maison, s'est vue dans l'obligation, en raison de l'accroissement considérable de ses affaires, de transporter son commerce en des locaux beaucoup plus vastes et mieux appropriés que nous sommes à aménager selon les données les plus modernes.

Ce déménagement ne nous empêche pas de préparer avec beaucoup d'attention notre nouveau set d'échantillons de chaussures blanches pour la saison prochaine. Cet échantillonnage sera encore plus complet que d'habitude et saura maintenir la réputation que nous nous sommes créée dans ces lignes.

E. T. SHOE CO.

ST-HYACINTHE, P. Q.

Marchands de Chaussures

Vous avez probablement constaté que votre stock de chaussures avec tige en canevas et semelles en caoutchouc se vend rapidement. Voyez à commander les lignes qui sont épuisées avant de perdre des ventes. Donnez votre commande chez votre maison de gros régulière.

J. H. Larochelle & Fils, Ltée, -	Québec, Qué.
J. H. Bégin, Enreg., - -	Québec, Qué.
Eastern Townships Shoe Co., -	St-Hyacinthe, Qué.
Bignell & Knox, - - -	Montréal, Qué.
Thompson Shoe Co., - -	Montréal, Qué.
Canada Shoe Co., - -	Montréal, Qué.

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED

Siège Social et Fabrique : Toronto.

Succursales à : Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Fort Williams, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, Victoria.

Qualité

Style

METROPOLITAN
McKays pour femmes, Welts pour hommes

PATRICIA
Welts et Turns pour femmes

PARIS
Welts pour hommes, McKays pour femmes

Valeur

Service

Le marchand et le client reçoivent pleine valeur de leur argent avec ces chaussures recommandables bien connues. Elles répondent aux demandes de tous. Elles ne désappointent personne.

L'assortiment complet vous donne le choix parmi une collection considérable de styles et de modèles, et chacune de ces lignes représente ce qu'il y a de mieux en fait de matériel et de fabrication. Elles peuvent gagner la faveur partout au point de vue de la *valeur*.

Daoust, Lalonde & Cie., Limitée

Montréal

Succursale: The Metropolitan Shoe Co., 91 rue St-Paul ouest, Montréal.



Notre Contrefort

"PERFECT"

EST LE TYPE MEME DE LA PERFECTION

Le contrefort "PERFECT" combine la solidité et la résistance à l'humidité, la forme pour l'ajustement parfait et le dessin pour chaussures de style, sans oublier le prix raisonnable.

Les contreforts "PERFECT" No. 1 sont faits de fibre de la meilleure qualité. Nous garantissons qu'ils dureront plus longtemps que n'importe quelle chaussure.

Nos " BOX TOES " (Bouts)

en feutre, assurent la rigidité absolue de la chaussure et par le fait même sont une garantie de son élégance. Nos "BOX TOES" sont faciles à travailler entra les mains de l'opérateur.

Nos produits sont supérieurs ; une commande d'essai vous en convaincra. Nous tenons à avoir votre clientèle.— Ecrivez-nous et nous vous fournirons avec empressement tous les renseignement désirés.

PERFECTION COUNTER LIMITED, 699 Ave. Letourneux, Coin rue Ernest

Agents pour la ville de Québec :
MM. Dupéré & Garant,
610-612 rue St-Valier, Québec.

Montréal

Câble : "ROBSON" Oshawa Maison fondée en 1866

The ROBSON LEATHER Co. Ltd

Montréal : 52 Carré Victoria **OSHAWA** **Québec, Qué. : 15 rue Belleau**

Manufacturiers de cuir de flanc de haute qualité pour le commerce de la chaussure.

COTÉS CHROMÉS VERNIS BOX SIDES

BOX SIDES CHROMES DE COULEURS

CUIRS STORM NOIRS ET DE COULEURS

Echantillons fournis sur demande.

L'EPREUVE FINALE

de la qualité vendable d'une chaussure c'est la popularité qu'elle a parmi le commerce et le public.

L'approbation entière du détaillant et du client pour les

WELTS TETRAULT

n'est pas donnée sans avoir été méritée. Elle a été gagnée parce que ces chaussures offrent la Bonne Qualité à un Prix Raisonnable—parce qu'elles sont le produit d'une science consommée dans la fabrication des chaussures, appliquée par des ouvriers habiles, avec l'aide d'une immense usine bien outillée.

Le commerce de chaussures du Canada reçoit chaque jour des deux fabriques Tétrault des milliers de paires de "Welts Tétrault" qui répondent à la demande pour des chaussures de haute qualité sur lesquelles on peut compter.

ET C'EST L'EPREUVE FINALE

Tétrault Shoe Manufacturing Co., Limited

Les plus grands fabricants de Goodyear Welts au Canada.

Bureau et entrepôt :
9 rue de Marseille,
Paris, France.

Montréal

Vendues par tous les bons marchands de gros au Canada.

THE BREITHAUPT LEATHER COMPANY (LIMITED) EAGLE TANNERY TRADE MARKS PENETANG TANNERY HEAD OFFICE KITCHENER ONT

Manufacturiers de Chaussures, Marchands de Cuir, Marchands détaillants de Chaussures et Réparateurs de Chaussures.

Nous vous invitons très cordialement à prendre part à un diner et à une représentation de gala à

THE CASINO

Bridgeport, Mercredi soir,
le 23 juillet

en rapport avec la première Exposition Canadienne de Chaussures et de Cuir.

Des renseignements pourront être obtenus à notre pavillon dans l'Auditorium, et dans le but de faciliter notre travail nous apprécierons le fait de voir les personnes acceptant notre invitation nous faire part de leur intention de ce faire lorsqu'elles visiteront notre exhibit.

The Breithaupt Leather Co. Limited

TANNEURS DU

Cuir à semelles servant de modèle au Canada.

BUREAUX DES VENTES : Kitchener, Toronto, Vancouver, Montréal, Québec.

TANNERIES A Penetang. Hastings, Kitchener, Woodstock

JULY 21 TO 26 FIRST CANADIAN SHOE AND LEATHER EXHIBITION KITCHENER

Employez-vous des Boites de Carton ?

Vos boîtes sont-elles assez fortes, arrivent-elles à destination brisées, votre marchandise endommagée ?

Avez-vous déjà pensé qu'une belle marchandise empaquetée dans une boîte poussièreuse perdra son éclat et que vos ventes en souffriront considérablement ?

Eh bien! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.

Recevez le meilleur service de

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.



LES CHAUSSURES POUR ENFANTS PROCURENT UN COMMERCE PROFITABLE—MAIS :

Celui qui veut atteindre au succès dans cette ligne doit s'adresser pour ses achats à une maison qui s'est fait une spécialité dans ce genre de chaussures. Les enfants usent leurs chaussures très vite et le marchand qui vend des chaussures à la fois élégantes et RESISTANTES est certain non seulement de *garder* sa clientèle mais de l'*accroitre* de jour en jour.

Les chaussures GERMAIN pour enfants vous offrent cet avantage exceptionnel. N'allez-vous pas en profiter ?

Notre assortiment est actuellement au grand complet et toutes vos commandes seront promptement remplies.

Si vous ne connaissez pas nos lignes, écrivez-nous un mot et notre voyageur ira vous voir avec une série complète d'échantillons.

LOUIS GERMAIN

Spécialité de "Turns" pour enfants

251 rue Christophe Colomb **MONTREAL**

MARQUE YAMASKA

POUR DE

Véritables Valeurs en fait de Chaussures



Donner toute la VALEUR possible au client est l'un des meilleurs moyens pour le Détaillant de se faire une clientèle profitable et permanente.

D'année en année, les Chaussures de la Marque Yamaska ont tenu le premier rang comme meilleures valeurs en fait de Chaussures courantes.

Elles représentent des valeurs qui assurent le maximum de qualité POUR LA VENTE et un service de durée qui donne toujours SATISFACTION sous tous rapports .

LORSQU'IL S'AGIT D'AVOIR DES CHAUSSURES DE VENTE GENERALE, VOUS Y GAGNEREZ A METTRE VOTRE CONFIANCE DANS LES VALEURS RECONNUES DE LA MARQUE YAMASKA.

La Compagnie J. A. & M. Côté

St. Hyacinte, Qué.

Venez à Kitchener

Il est du meilleur intérêt de tous les marchands de chaussures progressifs de visiter l'Exposition Canadienne de chaussures et de cuir à Kitchener. Cette exposition offre des avantages dont tous devraient profiter.



L'une des plus intéressantes attrac tions de cette exposition sera

L'EXHIBIT DE LA LADY BELLE

Où cette superbe ligne de chaussures sera mise en étalage et où vous recevrez l'accueil le plus chaleureux. Vous êtes aussi très cordialement invité à **VISITER NOTRE FABRIQUE** où vous verrez comment se fabriquent les chaussures Lady Belle.



du 21 au 26 Juillet

The Lady Belle Shoe Co. Limited

Fabricants de chaussures fines McKay pour Femmes

Kitchener - - - - - Ontario

La ST. Hyacinthe Soft Sole Shoe Co.

DEVIENT LA

A.A. COTE & FILS, Limitée

et fabrique dans sa nouvelle usine des Chaussures McKays et des Vissés Standard pour Hommes, Garçons, Adolescents, Jeunes Gens et Enfants.

Telle est la nouvelle que le commerce de chaussures a appris avec plaisir, sûr de trouver à cette nouvelle source d'approvisionnement les

MEILLEURES CHAUSSURES COUSUES McKAY

ET VISSEES STANDARD

qui puissent supporter le plus rude usage.

Demandez des prix à votre marchand de gros, ou écrivez-nous directement.

A. A. Côté & Fils, Limitée

Successeurs de St. Hyacinthe Soft Sole Shoe Co., Ltd.

ST. HYACINTHE, P. Q.



Faites payer votre loyer par vos étalages de vitrine

Beaucoup de ventes se font sur le trottoir.

Supports pour Etalages de Vitrine

Une série merveilleuse de supports interchangeables patentés pour étalages de vitrine, appropriée aux Articles de Nouveautés, Costumes, Chapeaux, Chemiserie, Chaussures et Marchandises Générales. La série vous donnera 10 ans de Bons Services en rendant effectif votre commerce par l'arrangement de garnitures de vitrines.

Les Supports que vous voyez ci-dessus ne sont que quelques-uns des dispositifs que vous pouvez obtenir avec la série complète; on peut obtenir des centaines d'autres arrangements.

Faits de Chêne, fini Doré, Antique ou Patiné. La série est mise en un coffre en bois dur avec couvercle à charnières, un bon endroit pour garder les "Younits" extras qui ne servent pas pour le moment. Il y en a des milliers de cette série en usage journellement.

No 104. Cette série a 130 "Younits" interchangeables pour vitrines de Magasin Général $27.50

En outre de la série ci-dessus, nous en fabriquons une pour l'usage exclusif du Commerce d'Epicerie. Cette série est totalement différente de la série pour Magasin Général; elle est faite pour l'étalage de marchandises plus pesantes et convient spécialement à l'Epicerie de détail.

La Série No 20 a 89 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Grandes Epiceries $38.50

La Série No 20½ a 50 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Petites Epiceries $23.10

En Stock à Hamilton — Commandez directement ou par votre marchand en Gros — Patentés et faits au Canada.

THE OSCAR ONKEN CO.

5150 FOURTH STREET, Cincinnati, Ohio, U.S.A.



"MONROE" un

FAUX-COL ARROW

Pour l'Eté

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED



Demandez à votre marchand les

SALOPETTES,
Chemises et Gants

BOB LONG

Faits par des unionistes

CONNUS D'UN OCEAN A L'AUTRE.

L'annonce ci-dessus fait partie d'une série publiée dans les quotidiens, les journaux de ferme et les magazines d'un océan à l'autre et cette publicité est faite dans le but d'aider les marchands à vendre les marchandises "Bob Long".

R. G. LONG & CO. LIMITED
TORONTO CANADA



Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval

Un cheval avec l'encolure ou l'épaule contusionnée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avoine. Le fouetter ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fouet. Garnissez votre fidèle animal de TAPATCO — la bourrure avec notre

Nouveau Crochet d'Attache Patenté

(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

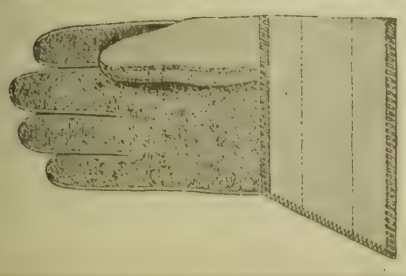
Les Bourrures à Collier

remplies de notre matériel de bourrure spécial sont meilleures que n'importe lesquelles. Elles sont douces, souples, absorbantes. **Elles servent de garantie contre les épaules sensibles.**

Les Gants de Coton Marque TAPATCO

GANTS DE COTON

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND



sont de qualité supérieure et faciles à vendre. Ils se tiennent et donnent satisfaction sous le plus dur service. Il n'en est pas de meilleurs pour usage aux champs, au jardin ou à l'atelier.

Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesanteur légère, moyenne ou élevée. Gants et Mitaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandez-en à votre marchand en gros.

THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO.
CHATHAM, ONT.

CANADIAN POLISHES, LIMITED

Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LIMITED



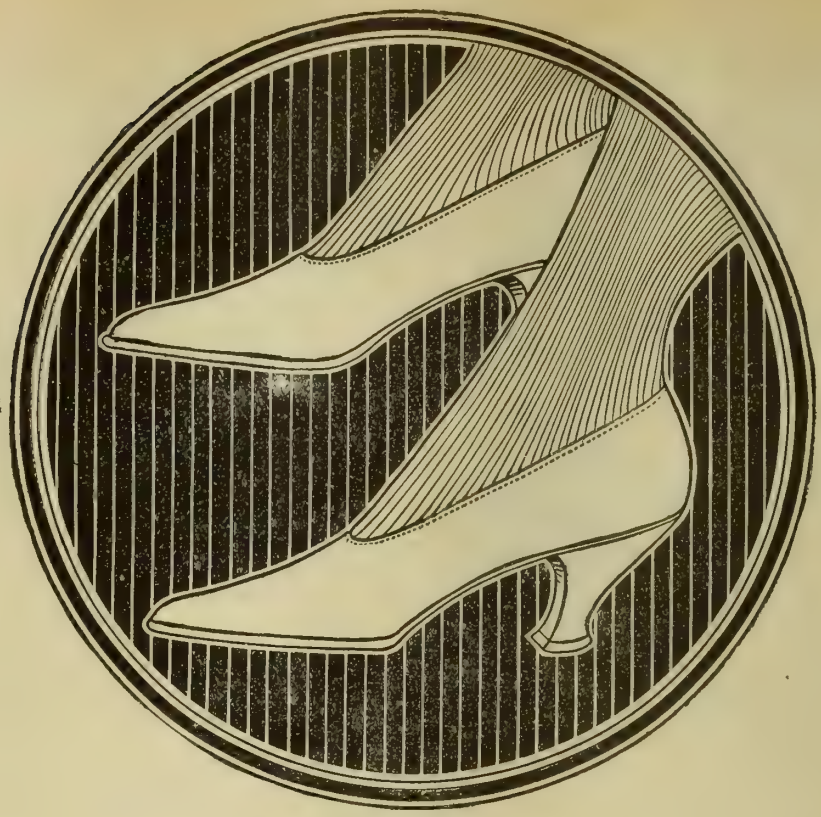
Il y a vingt-six ans, nous commencions la fabrication des cochons à rideaux et autres articles de ménage sous la raison sociale de Domestic Specialty Company mais avec le temps, notre commerce subit un changement et graduellement, nous abandonnâmes la fabrication de tous nos articles pour ne fabriquer que des polis. Tous nos clients savent ce que nous fabriquons, mais, pour le bénéfice de nos acheteurs en perspective, nous avons jugé qu'un nom descriptif était devenu nécessaire. C'est le nom

CANADIAN POLISHES, LIMITED

que nous avons considéré le meilleur à cette fin. Nous sommes encore dans notre vieille fabrique et nous fabriquons les lignes régulières bien connues suivantes:

"Satin Gloss" à harnais.
Cirage "Gold Leaf" pour chaussures fines de dames.
Crème à argenterie "Daddy Combination", noire et tan.
"Veribrite Venoil", le nettoyeur magique.
Poli à métal "Klondyke", connu partout où il y a du cuivre.

CANADIAN POLISHES, LIMITED Hamilton, Canada.



FLEET FOOT

Les Chaussures qui font faire des affaires en été aux marchands.

Ne manquez pas une seule vente en *n'ayant pas* une certaine ligne ou une certaine forme de Fleet Foot. Tenez vos stocks complets. Que vous ayez besoin de deux ou trois paires, ou que vous désiriez donner une commande ordinaire d'assortiment, notre succursale de service la plus proche vous servira promptement.

CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER CO. LIMITED
DOMINION
RUBBER SYSTEM
AND ASSOCIATED COMPANIES

Il y a des SUCCURSALES DE SERVICE DU SYSTEME DOMINION RUBBER à Halifax, St. Jean, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, Brantford, London, Kitchener, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, Victoria.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 | Canada . . . . . $2.50 | Etats-Unis . . . . . $3.00 | Union postale, frs. . . . 20.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, vendredi 18 juillet 1919 Vol. XXXII — No 29

Les grands problèmes économiques

Pourquoi le sucre est rare et cher. — Aurons-nous une disette demain?

Nous entrons dans la période à la fois douloureuse et difficile d'après-guerre où le pays doit se remettre sur le pied de paix, où notre industrie, sous peine de déchéance, doit subir la rapide remise au point qu'exige le consommateur de demain. Cette nouvelle mise en marche de notre machine économique ne se produit pas sans que des rouages ne grincent, sans que quelques engrenages ne subissent un arrêt momentané. Il arrive que le capital et le travail, ces deux grandes forces qui les actionnent, agissent sur elle en sens contraire, que des grèves se produisent. Ce sont là les à-coups et les heurts qui suivent les bouleversements sociaux, les symptômes des crises par quoi s'accompagne la convalescence des peuples au sortir de cette maladie d'horreur qui s'appelle la guerre.

Plus heureux que d'autres, notre pays n'a pour ainsi dire pas souffert de la guerre, il n'en subit qu'atténué le choc en retour. Pourtant nous ressentons tous les effets de la crise économique par laquelle il passe, nous nous plaignons du mal dont il souffre. Nous sommes en présence d'un déséquilibre économique qui se traduit par le renchérissement spasmodique de tout ce qui est nécessaire à la vie. Se sentant pris à la fois à la gorge et au porte-monnaie, il est naturel que chacun crie.

Il est vrai de dire que nous souffrons moins que d'autres, mais comme le mal de l'un n'a jamais guéri celui de l'autre, ce n'est pas une raison pour ne pas chercher le remède qui nous guérira des maux qu'entraîne la guerre. Tout d'abord, nous dirons qu'il existe à la suite des armées en campagne et des gouvernements qui font la guerre de sinistres individus qui s'enrichissent du malheur de tous. Ces gens-là sont rarement punis, leur prestige grandit à mesure que s'accroit leur fortune. Ils ne sont justiciables que de l'opinion publique que renseigne parfois le journaliste à l'affût de la vérité. Malheureusement, il est à remarquer que les grands organes de la presse qui ont pour mission de renseigner le peuple, semblent ne pas avoir l'information exacte.

C'est ainsi qu'ému à juste titre par la rareté grandissante du sucre et la hausse qu'il est à la veille de subir, le reporter du "Prix Courant" s'en fut se renseigner au bureau des ventes d'une des plus importantes raffineries du pays. La personnalité à laquelle il s'adressa, très au fait pourtant de la situation, ne lui fit entendre que des paroles rassurantes, lui conseilla de reproduire l'information publiée par un grand journal. Puis, comme le reporter du "Prix Courant' a acquis une certaine dextérité dans l'art de provoquer des confidences, voilà ce qu'il apprit:

—Eh bien, oui, le sucre est rare et le sera plus encore, à moins qu'il ne manque complètement. Eh bien, oui, le sucre se vend déjà fort cher et se vendra plus cher encore. La raison en est bien simple, c'est que nous pouvons le vendre plus cher en Europe qu'au Canada. Du reste, nous aurions bien tort de faire du sentiment et d'approvisionner d'abord nos consommateurs sur place, car les maisons d'affaires à qui nous vendons des quantités



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

considérables, les exportent en notre lieu et place et encaissent sans même nous dire merci un bénéfice qu'il ne tient qu'à nous de prendre au lieu de le leur laisser.

Or, pendant que le reporter du "Prix Courant" procédait à son enquête, le chef d'une grande maison de Montréal venait demander du sucre qu'on se refusait à lui livrer, et pendant qu'il négociait un client de Sorel, un client de Trois-Rivières, quatre clients de la ville demandaient, à titre de faveur, qu'on voulut bien leur vendre du sucre. Mais ils avaient beau prier, le placier auquel ils s'adressaient leur opposait un refus formel. Or, tandis qu'on refusait de la marchandise qui constitue un aliment de première nécessité à des clients canadiens, arrivait de Bordeaux un câblogramme auquel il était immédiatement répondu. Ce câblogramme avait été lancé par un placier en cognacs récemment démobilisé par le gouvernement français. Il contenait une demande à laquelle il fut immédiatement répondu dans le sens favorable: "A quel prix prouvez-vous m'expédier de suite un million de livres de sucre?" Or, tandis que l'on refusait aux uns le sucre qu'ils réclamaient et qu'on répondait avec empressement à l'autre, on donnait au reporter du "Prix Courant" les assurances les plus formelles que le sucre ne manquait pas et ne manquerait sûrement pas.

Si donc le sucre va nous manquer parce que les moyens efficaces ne sont pas pris pour protéger le consommateur canadien et le commerce canadien, les raffineurs ne se gênent pas de dégarnir le marché canadien d'un article de première nécessité.

Le consommateur et le commerce canadien sont disposés à subir leur part d'inconvénients qu'entraîne la guerre, pourvu qu'ils ne soient pas la résultante de combinaisons déloyales à son détriment. Ils veulent bien faire leur devoir, mais à condition que chacun fasse le sien.

LA COMPAGNIE DE GROS CANADIENNE LIMITEE.

Nous avons attiré l'attention des marchands de la province de Québec sur la situation financière de cette compagnie dans nos numéros précédents. D'après les informations que nous avons, il devient de plus en plus évident que les actionnaires de cette compagnie ont bien peu de chance de pouvoir retirer même une partie de leur mise. Les promoteurs de cette compagnie ne sont pas des novices dans l'art de faire souscrire du capital dans des compagnies de ce genre. Ce même groupe d'hommes ont fait cette besogne depuis bientôt trois années, et nous surprendrons certains de nos lecteurs lorsque nous leur dirons qu'ils ont réussi à faire souscrire au delà de $125,000.00 dans diverses compagnies, la plupart desquelles sont aujourd'hui en liquidation, ou sur le point d'être mises en liquidation. Les principaux personnages dans ce groupe d'hommes sont MM. E. V. Turner, J. P. Bélanger et Hector Rivard. Les compagnies dans lesquelles ces messieurs ont fait souscrire le capital-actions sont d'abord la "Eureka Toys Limited", la compagnie "La Chaussure National Limitée" et "La Compagnie de Gros Canadienne Limitée". Ces compagnies sont aujourd'hui en liquidation ou sur le point de le devenir. MM. E. V. Turner et Hector Rivard s'occupent maintenant de faire souscrire du capital-actions dans "La Chambre Commerciale des Cultivateurs Limitée". Le but de cette compagnie est d'acheter des marchandises au producteur, et de les vendre au consommateur. Ils font affaires principalement avec les cultivateurs, et cherchent à éliminer le marchand de gros et le marchand de détail. Par exemple, il y a dans la province des marchands ou des agents qui ont la représentation exclusive pour leur territoire de certains manufacturiers de machines aratoires ou d'autres instruments agricoles. Ces agents ou ces personnes font nécessairement les dépenses nécessaires pour faire connaître la marque des machines des manufacturiers qu'ils représentent. Naturellement, ils ont des dépenses en conséquence. Cette nouvelle compagnie, "La Chambre Commerciale des Cultivateurs Limitée", cherche à obtenir les commandes des cultivateurs, de ces différents districts, placent ces commandes directement aux manufacturiers ou à l'agence de ces manufacturiers à Montréal, qui expédient ensuite la marchandise directement à leurs clients. Ce système veut dire que l'agent local fait le travail, et les dépenses pour faire connaître cette marchandise, et les ventes sont faites par d'autres qui n'ont à supporter ni ces frais ni ces dépenses d'introduction. Il est surprenant que dans des conditions telles, il se trouve des marchands qui soient consentants à devenir actionnaires dans une compagnie qui est appelée à leur faire une concurrence déloyale.

L'EXPOSITION DE QUEBEC.

L'Exposition Provinciale de Québec s'ouvrira le 28 août prochain pour se terminer le 6 septembre. C'est le plus grand événement de l'année dans la province de Québec. Il appartient aux commerçants et aux industriels d'en profiter sans qu'il leur en coûte et de profiter des futurs clients qu'ils compteront parmi les 200,000 visiteurs qui se donneront rendez-vous, durant ces jours, dans le Parc de l'Exposition Provinciale de Québec.

Le prochain numéro du Prix Courant sera spécialement consacré au Commerce des Nouveautés et passera en revue les modes de l'Automne prochain.



Vol. II MONTREAL, JUILLET 1919. No 8

La hausse dans le prix des chaussures

Un journaliste va au fond de la question

L'auteur a sondé le fond des choses et s'est mis en rapport avec les gens capables de le renseigner. Voici ce qu'il raconte:

M'étant par hasard informé auprès d'un marchand de chaussures l'autre jour pour savoir quand ma chaussure favorite à $3.49 (valeur actuelle) descendrait des sommets élevés où elle trône actuellement, ledit marchand s'embarqua dans une dissertation avec chiffres et pronostics à l'appui qui étaient des plus décourageants. Le résumé de ses remarques fut que je ferais mieux de faire mes achats sans tarder, parce que mon modèle favori de chaussures se vendrait $8.50 aux environs de Noël au lieu de $7.00 qu'il se vendait à présent.

Je décidai alors d'interviewer les différentes personnes intéressées dans la fourniture de la chaussure et de tâcher d'apprendre, si possible, pourquoi des chaussures qui me coûtaient $3.49 avant la guerre et $5.75 au moment où l'armistice fut signé, me coûte maintenant $7.00 et m'en coûteront $8.50 d'ici six ou neuf mois.

Inutile de dire que je ne trouvai personne qui voulut accepter la responsabilité de cette hausse dans les prix. Le fabricant dit: "Regardez les prix que les tanneurs nous chargent. Ils nous arrivent toutes les semaines avec des prix nouveaux, toujours plus hauts naturellement et nous n'avons qu'à les accepter ou à fermer nos usines." Les tanneurs à leur tour mettent le blâme sur les abattoirs. L'un d'eux dit: "Les abattoirs nous chargent 42 cents la livre pour les peaux de gros boeufs, prix qu'on n'avait jamais encore vu et si nous refusons de payer ce prix, ils envoient simplement leurs peaux aux tanneries des Etats contrôlées par les abattoirs. Nous n'avons qu'à payer les prix qu'ils demandent ou à nous retirer des affaires."

C'est la demande qui est cause de l'augmentation

Mais ma montée vers les sources s'arrête à l'abattoir. Un employé d'un des plus grands établissements de ce genre en cette ville ne rejette pas le blâme sur le maquignon ou sur l'éleveur de bestiaux. A son avis, la demande en est la cause, en dépit de la prétention d'une certaine école d'économistes d'après lesquels c'est le prix de revient et non la demande qui est l'âme dirigeante du marché de tout articles. J'appris cependant par la suite de la conversation que les abattoirs canadiens déplorent beaucoup la façon dont est fixé le prix des peaux Ce prix suit entièrement le marché de Chicago. Mon interlocuteur exprima l'avis que l'arrêt des expéditions du Brésil qui supprime l importation normale des cuirs aux Etats-Unis, était en partie responsable de l'augmentation actuelle des prix, mais il insista surtout sur la demande européenne de cuir et de chaussures comme un facteur des plus importants.

Marché florissant

Il est un fait particulier, cependant, c'est qu'il y a trois mois, malgré une demande active de l'Angleterre et l'embargo britannique contre l'importation des cuirs des Etats-Uni, les prix restèrent pratiquement stationnaires en Canada. Ce n'est guère qu'après l'annonce du retrait prochain des restrictions contre les importations des Etats-Unis, que les prix commencèrent à monter. Pendant la guerre et depuis lors, les Américains ont trouvé moyen de tenir le marché de tout ce qu'on avait besoin en Angleterre, en très bonne condition pour l'acheteur anglais ou encore mieux en bonne condition pour le vendeur américain. L'embargo sur le cuir américain va être levé entièrement par la Grande-Bretagne ces jours-ci, et quand l'acheteur anglais câblera pour des prix ou pressera ses commandes, il trouvera le marché tout cuit pour lui, et le Canada naturellement suivra les philanthropes de Chicago et chargera les mêmes prix élevés.

En remontant à la place où la peau commence sa course ascentionnelle, c'est-à-dire à l'abattoir, un de nos correspondants nous rapporte l'incident suivant: Un fermier de mes amis avait vendu à un abattoir 5 boeufs à raison de 13 cents la livre sur pied, peau et tout compris. Le fermier voulut ra-

voir la peau de ses animaux une fois abattus, mais il lui fut répondu qu'il ne pourrait l'avoir qu'à raison de 42 cents la livre.

En parlant à un reporter, un employé d'abattoir admit que cette histoire était vraiment exacte, mais il fit remarquer que les peaux perdent en poids environ de 15 à 20%. En d'autres termes, l'abattoir paye 14 cents la livre une peau de 100 livres, soit $14.00 et la revend comme une peau de 85 lbs à raison de 42 cents la livre, soit $35.70. C'est donc un profit de $21.70 qu'il réalise pour avoir enlevé la peau de l'animal. C'est ainsi que l'on donne à la peau un bon départ vers les hauteurs vertigineuses où elle est offerte au consommateur.

Les prix de guerre sont dépassés

Avant la guerre, les abattoirs vendaient les peaux de gros boeufs à 13 cents la livre. Pendant la guerre les prix augmentèrent continuellement jusqu'en 1918 où ils atteignirent 33 cents. Lors de la signature de l'armistice, il y eut un recul temporaire jusqu'à environ 8 cents. Puis un bond jusqu'à 42 cents vint soudainement, pratiquement dans les six dernières semaines.

Les abattoirs vendent aujourd'hui les peaux de veau avec la tête et les pattes à 75 cents la livre. Il y a trois mois, le prix régulier était de 50 cents la livre.

Les peaux de mouton ont augmenté en proportion. Avant la guerre elles valaient couramment 8 cents le pied carré. Le prix actuel est de 5 cents le pied. Un des plus importants tanneurs de peaux de mouton déclarait dernièrement que sa maison ne faisait pas plus de profit maintenant en vendant une peau de $2.00 ou $2.50 qu'elle n'en faisait avant la guerre où le prix moyen était d'environ 80 cents. La demande phénoménale pour les peaux de vaches, ajoute-t-il, a grandement augmenté la demande pour le cuir bon marché comme la peau de mouton, spécialement pour un certain genre de chaussure, les valises et les gants, ce qui a eu l'influence usuelle sur les prix du marché.

Les journaux commerciaux des Etats-Unis rapportent qu'un certain nombre de tanneurs indépendants refusent d'acheter des peaux aux prix actuels, dans la crainte d'une baisse soudaine, mais on n'a nullement entendu parler jusqu'à présent de tanneurs canadiens suivant ce principe. Les marchands leur enlèvent leurs peaux aussi vite qu'ils peuvent les avoir. En fait, le marchand de cuir est si occupé à augmenter ses prix, qu'il n'a pas le temps d'examiner le fameux problème: Combien une vache a-t-elle de peaux? Le marché est rendu à ce point qu'on ne s'ocupe pas si la peau est partagée en deux ou même en trois. Le marchand en aura son prix de toute façon. Un marchand de gros rapportait une lettre d'un tanneur de Boston qui disait que les fabricants et exportateurs de chaussures prenaient leurs approvisionnements à tout prix.

C'est le point réconfortant auquel est arrivé le marchand. Les ordres lui arrivent des fabriques du pays, d'Europe et des Etats-Unis, et il n'est pas capable d'en remplir la moitié.

Un acheteur anglais est venu ici un jour de la semaine dernière et a placé des commandes pour un quart de million de dollars de cuir dans l'espace d'une demi-heure. Dans de telles conditions, comment le public peut-il espérer que le pauvre marchand de cuir va faire baisser le prix des chaussures? Simplement, il ne peut pas le faire à moins d'accepter l'offre la plus basse et de rejeter la plus haute.

Le fabricant est tracassé.

Pendant ce temps les fabricants canadiens de chaussures sont nerveux et ne savent où donner de la tête. Se procurer du cuir est pour eux un cas de vie ou de mort. Beaucoup d'entre eux ont pris des commandes de chaussures et ils ont maintenant de grandes chances de manquer leurs livraisons. Pratiquement, tous les ordres pour l'automne ont été placés, mais les détaillants commencent à entendre quelques bruits sur la situation dans laquelle se trouvent les fabricants et se demandent maintenant si leurs ordres seront remplis ou non aux prix cotés.

Les chaussures qui sont actuellement sur les tablettes des détaillants ont été fabriquées avec des peaux coûtant 60 cents ou moins le pied. Il faut 3 pieds et demi de peau de veau pour faire une paire de chaussures pour un adulte, ce qui porte le prix du cuir seul à $2.10. Au cours actuel de 90 cents le pied, le prix en sera porté à $3.15. Ainsi une chaussure qui se vend maintenant $8.00 la paire se vendra environ $9.50 lorsque les peaux qui vont maintenant aux tanneries seront offertes au public sous la forme de chaussures. Certains genres de chaussures pour dames vont, dit-on, augmenter d'environ $2.00 d'ici six à neuf mois.

On prétend qu'il semble y avoir tendance chez les négociants en cuir à croire que les prix actuels ne sont que fictifs et qu'une baisse importante n'est qu'une affaire de temps. L'un d'eux prédit que les prix vont rester élevés jusqu'à ce que les tanneurs d'Europe aient eu le temps de revenir de la guerre et de se mettre de nouveau au travail. Ils achètent des peaux maintenant, dit-il, mais avant qu'elles aient subi les divers procédés de préparation et qu'elles puissent être mises sur le marché, il s'écoulera encore de six à neuf mois. Jusqu'à ce que les cuirs européens arrivent en quantités sur le marché, les cuirs canadiens, pense-t-il, ne peuvent espérer que peu de secours.

Un autre suggère qu'on devrait prohiber l'exportation des peaux aux Etats-Unis. Tous les grands abattoirs du Canada, dit-il, expédient leurs peaux

aux tanneries américaines. Il n'y a pas de droits de douane à l'entrée ou à la sortie et les tanneurs canadiens achètent aussi aux Etats-Unis et au Brésil, mais pas assez pour balancer les exportations de ce pays.

En tout cas, on peut pratiquement prévoir que les prix du cuir dans les prochains neuf mois ne présenteront que peu de confort pour un homme qui a sa maison pleine d'enfants ayant tous besoin de chaussures, la seule consolation qu'il pourra avoir sera de se dire qu'il aide à un beau commerce d'exportation.

NOTES DE QUEBEC.

Les usines de la Vieille Capitale sont toutes très occupées et travaillent sans relâche. Mais ce qui les tracasse le plus pendant ces jours de chaleur, c'est de savoir comment marquer leurs marchandises. Le veau valant à peu près $1.25 le pied, le chevreau environ le même prix et le cuir de flanc coté à 60 cents, les fabricants se demandent quand cela va s'arrêter.

Quelques négociants ont visité le marché et beaucoup vont descendre la semaine prochaine, mais ils ne seront pas capables de faire des prix pour les échantillons de la prochaine saison, car il faudra tenir compte de l'augmentation constante du cuir. De grosses surprises attendent les négociants à l'heure actuelle, mais il y en aura encore bien davantage par la suite. Il y a peu de malaise jusqu'à présent à Québec, bien qu'il soit difficile de dire ce qui va se passer. Quelques changements ont été demandés ici et là, mais il n'y a pas eu d'action générale. Quelques maisons ont volontairement fait des changements atteignant dans le voisinage de 20 pour cent d'augmentation. Un important fabricant de chaussures qui discutait la situation déclare que la conduite la plus prudente à suivre aujourd'hui est l'optimisme. Il n'y a pas de doute que les prix vont encore augmenter, mais accaparer les stocks signifierait pour tout le monde que la situation critique actuelle va s'accentuer. L'homme qui perd la tête maintenant va forcer le marché contre son intérêt et contre celui des autres. C'est le temps d'être prudent, et si un homme est sage en se procurant ce qu'il a besoin pour le moment, ce n'est pas l'instant de faire de la spéculation.

Il y a une grande rivalité dans les rapports des prouesses de pêche de la part des sportsmen rivaux qui sont revenus récemment d'une vacance de quelques jours. Fred. Marois et Shea préparent des affidavits pour combattre la prétention de Scott, Borne et al., et pendant ce temps, la pêche de chaque côté est estimée à un chiffre variant de 1,200 à 3,000 truites. La pêche a été bonne en tous les cas.

MM. Scott et Lane viennent de revenir de leur tournée sur les marchés américains. Ils déclarent que l'excitation est telle sur le marché du cuir qu'il n'y a jamais rien eu de pareil.

Un des points les plus importants de la dernière session de la Commission de la vie chère à Québec a été le discours de M. Herbert Gale, de la maison Gale Bros., Ltd., qui a admirablement traité la question au point de vue du commerce des chaussures. D'après les témoignages produits devant la Commission à Québec, il semble prouvé que le malaise est moins prononcé ici que dans les autres parties du Canada.

NOUVELLE INDUSTRIE ETABLIE PAR AMES-HOLDEN-McCREADY.

M. T. H. Rieder, de la compagnie Ames-Holden-McCready, est de retour de Kitchener où il a été terminer l'arrangement d'une nouvelle bâtisse pour la fabrication des pneumatiques d'automobiles et autres articles de caoutchouc. La compagnie a acheté la propriété de feu Ward H. Bowlby, qui est splendidement située pour les raccordements au chemin de fer et qui a 5 acres de superficie. On déclare que la nouvelle compagnie portera le nom de The Ames-Holden Tire Company et aura un capital-actions de $2,000,000 et $1,000,000 d'obligations.

La cité de Kitchener est favorisée en donnant asile à cette nouvelle usine, mais le caoutchous n'est pas une industrie nouvelle pour cette cité qui possède depuis de longues années des vastes usines de ce genre. La nouvelle usine qui va s'ouvrir fera de cette cité un des plus grands centres manufacturiers de caoutchouc du Dominion.

LA COMPAGNIE PERTH SHOE AGRANDIT SON USINE.

La Compagnie Perth Shoe, de Perth, Ont., est en train d'ajouter une extension de 40 pieds à ses établissements et de faire construire un troisième étage sur le tout, ce qui lui donnera une fabrique de 260 pieds sur 40 pieds, avec un rendement journalier d'environ 1,500 paires.

Dans les cinq dernières saisons, la compagnie n'a pas pu faire face à ses chances d'affaires dans sa ligne spéciale, ayant dû rappeler ses voyageurs avant qu'ils aient terminé leur tournée. Ils ont continuellement augmenté leur stock et trouvent même qu'ils n'en ont pas encore fait assez. Une grosse réserve va leur permettre de s'occuper pleinement de leur clientèle.

M. G. H. Ansley, le gérant général, est d'avis que la grande idée du service rapide est la bonne chose dans le jeu de la chaussure et que la Perth Shoe est décidée à gagner le "Service".

Ils ont une belle organisation et s'occupent beaucoup du bien-être de leurs employés. Ils ont leur association athlétique avec salles de club, gymnase, orchestre et une équipe de baseball de premier ordre.

Notes sur le commerce des cuirs et chaussures

Les idées du passant — Quand l'ascension des prix va-t-elle prendre fin? — Qui est responsable des fluctuations du marché?

Quoi de nouveau? Telle est la question de tout homme intéressé dans les cuirs et les chaussures. Il est bien certain que jamais il n'y eut une telle excitation ni de tels changements dans les prix. Et il n'est pas étonnant que le plus réfléchi et le plus astucieux sache à peine quel mouvement faire. Il est bon de dire que personne n'a prévu la situation actuelle. Il faut rappeler qu'au lendemain de l'armistice l'association des fabricants de chaussures a tenu sa réunion d'organisation à laquelle deux des plus importants négociants en cuirs ont fait des discours pour discuter les probabilités du marché du cuir. Les deux orateurs ont été très prudents, et tout en admettant que les prix se maintiendraient pendant quelque temps durant le réajustement, ils étaient d'avis qu'il y aurait une amélioration en toute probabilité au bout de six à huit mois. Nous sommes maintenant au bout de la période de six mois et la réalité est si loin de la probabilité qu'elle est de nature à faire ouvrir les yeux du marchand de cuir. La situation à l'heure actuelle semble promettre des prix qui vont surpasser même les plus hauts prix atteints pendant l'excitation de la guerre.

Les abattoirs sont-ils à blâmer? — Quelques-uns expliquent le haut prix des matières brutes en disant que les "grands cinq", c'est-à-dire les bouchers en gros, sont responsables de l'estimation des peaux. Il est hors de doute que la forte position tenue par ces grosses compagnies leur donne plus ou moins d'influence, mais il leur est cependant impossible de contrôler la situation mondiale jusqu'au point de maintenir le marché des cuirs bruts à sa position élevée actuelle. Il suffit de lire les rapports provenant des pays européens pour comprendre le manque de matières brutes qui existe partout d'Angleterre en Sibérie et de Suède en Turquie. Dans toutes ces contrées, partout où tous les approvisionnements n'ont pas été totalement employés pour les besoins de l'armée, ils ont été accumulés dans des conditions telles qu'ils sont en grande partie inutilisables pour la production du cuir. En Russie, par exemple, de grandes quantités de cuirs et peaux ont pourri en paquets et des milliers ont été employés pour la confection de vêtements en l'absence de draps et d'autres tissus. Notre continent a été appelé à combler le déficit et ceci, avec l'augmentation du prix du bétail, du salage et de la manipulation a contribué à faire hausser les prix. Les tanneurs ont tenu bon et ont employé toute leur connaissance et leur expérience pour essayer de contrôler cette tendance à la hausse, mais le manque d'approvisionnement et la demande ont eu raison de leurs efforts. Il peut y avoir eu des époques où la combinaison de grands intérêts a influencé le marché et jusqu'à un certain point cette influence peut encore se faire sentir, mais la raison actuelle du haut prix des cuirs et peaux est hors du contrôle des hommes d'un côté ou de l'autre.

Les tanneurs sont-ils à blâmer? — Les tanneurs ont fait de l'argent, probablement plus que jamais dans ces trois dernières années. Malgré les protestations et l'objection du coût plus élevé, ce fait est attesté indubitablement de différentes manières. Mais ont-ils fait de l'argent illégalement ou même injustement? Quand le public voit une entreprise avec un grand capital et un immense débit faire un bénéfice se chiffrant par un nombre de six ou sept chiffres, il est d'habitude de crier au profiteur. Un des hommes d'affaires du pays qui ont été le plus diffamés et le plus injuriés a été un homme intéressé dans la boucherie dont l'établissement a prouvé un bénéfice de moins de 5% sur son débit. La compagnie de M. Flavelle a fait son argent franchement et honnêtement, mais comme le profit représentait un gros rendement pour un seul homme, les cris se sont élevés dans le prolétariat. Dans les cuirs il y a eu un grand débit et avec l'augmentation du coût, des risques et des efforts pour faire des affaires, qui peut dire que le tanneur n'a pas été justifié d'élargir sa part? Quel est celui qui n'en ferait pas autant? Quoi qu'il en soit personne ne peut dire que les prix des cuirs ont été extorqués ou qu'ils ont été le résultat d'une conspiration des marchands de cuir qui, pendant toute cette période, se sont fait une concurrence acharnée l'un à l'autre.

Que dire du fabricant de chaussures? Les trois ou quatre dernières années, malgré leurs hauts et leurs bas, n'ont pas été sans profit pour les fabricants de chaussures . Ils ont eu à lutter contre l'augmentation des prix du matériel et de la main-d'oeuvre et contre les demandes inusitées de styles et de modèles, mais ils ont eu facilement le dessus et beaucoup d'établissements ont amélioré leur actif et augmenté leur clientèle. Cela a été le cas d'exiger un bénéfice en rapport avec le nouvel effort exigé par les affaires. Il n'y a pas eu d'occasion de faire des profits exagérés parce que les prix ont changé si brusquement que souvent il était question de pouvoir se couvrir soi-même. Mais les fabricants de chaussures, comme tout le monde, ont eu raison du marché élevé, et en dépit de la concurrence qui a été aussi serrée que jamais et de l'attitude exigeante des clients, qui ont été plus insistants que jamais, les commerçants ont réussi à se tenir la tête au-dessus de l'eau. Quant au profit exagéré, ils ont offert d'ouvrir leurs livres aux commissaires pour le coût de la vie, certains d'éta-

blir que leurs bénéfices étaient bien dans les limites de la modération, la concurrence les aurait empêché d'agir autremnt.

Le détaillant a-t-il fait des profits excessifs? Des bruits sinistres ont été répandus prétendant que le consommateur a été abusé en fin de compte et c'est probablement pour la raison qu'il a le moins l'occasion de juger les valeurs qu'il obtient toute la sympathie des aboyeurs de malheur. Il se peut que certaines gens aient payé trop cher leurs chaussures, mais la plupart d'entre eux méritent ce qu'ils ont eu. Un certain marchand de chaussures raconte que se trouvant dans une place étroite et voulant liquider, songea à réduire son stock par une vente de solde. La vitrine était remplie de chaussures marquées à bas prix, nombre de chaussures pour dames étaient étiquetées à $4.95. La vente ne réussit pas et en fin de compte le marchand fut obligé de déposer son bilan. On fit l'inventaire et une des premières choses fut de marquer le stock. Les chaussures qui étaient marquées $4.95 furent offertes à $6.95 et disparurent comme la neige en juin. Un détaillant parle d'une cliente à qui il montra une paire de chaussures à $7.50 qui à son avis lui conviendrait comme genre et comme prix. Dès qu'elle entendit le prix, elles les remit au marchand en demandant quelque chose de mieux. Elle acheta une paire de chaussures à $12.00 et partit satisfaite. Le marchand dit qu'il est certain qu'il aurait pu lui vendre la première paire de chaussures qu'il lui avait offertes s'il lui avait dit qu'elles valaient $10.00. Tout cordonnier comprendra que ce n'est pas là un conte, étant donné la façon dont les choses vont actuellement. Les clientes sont imbues de l'idée qu'elles doivent payer un gros prix et de fait elles ont un penchant pour se vanter qu'elles payent des prix élevés.

Mais de là à dire que les chaussures en général sont vendues à des prix exorbitants, c'est accuser toute une branche de commerce de frauder et de voler en présence des conditions ordinaires de la concurrence. Les hommes ont pris l'habitude de payer dix ou douze dollars pour leurs chaussures, les femmes de douze à vingt dollars, et ils insistent à payer le prix. Les chaussures sont chères parce qu'elles coûtent plus, comme toute chose d'ailleurs, et elles ne reviendront pas à un prix plus raisonnable avant que les matériaux, les salaires et en général le coût de la vie soit revenu à une base stable et plus rationnelle.

UN NOUVEAU MAGASIN DE CHAUSSURES A MONTREAL.

Un nouveau magasin de chaussures a été ouvert au No 510 de la rue Ste-Catherine ouest, par Harry Gibbins, ancien gérant du rayon des chaussures du magasin John Murphy. M. Gibbins est bien connu parmi les fabricants de chaussures canadiens et américains qu'il a visités comme acheteur depuis dix-huit ans. Avant son départ de la maison Murphy, les acheteurs lui présentèrent un sac de voyage garni. Le personnel immédiatement sous ses ordres lui offrit comme souvenir une pendule en acajou. Harold Gibbins, le fils aîné de M. Gibbins, est associé avec son père dans la nouvelle maison.

Dans le domaine de la chaussure

La Reina Footwear Co., Ltd., a déménagé de la rue Bleury, Montréal, à une nouvelle usine à quatre étages à Maisonneuve, dont la capacité de production quotidienne sera de 1,000 paires par jour. Cette compagnie manufacture des McKays pour dames, jeunes filles et enfants. M. J. A. Cyr en est le gérant.

M. Georges Emile Bourbonnière, vendeur au nouveau magasin de chaussures Gibbins, rue Ste-Catherine Ouest, Montréal, s'est marié le mois dernier avec Mlle Adrienne Hénault, fille de M. Jos. Camille Hénault, de Montréal.

La Hamilton Shoe Repairers' Association a adopté une augmentation approximative de 5 pour 100 dans ses prix.

M. T. W. Hartt, de la Nugget Polish Company, Toronto, est revenu à ses occupations et repris ses voyages dans l'Ouest pour la Nugget Company, après son retour de la guerre. Du simple soldat, M. Hartt fut élevé au grade de sergent-major de régiment, et fut décoré de la D.C.M. et de la Croix de Guerre Belge.

La Canadian Footwear Co., Ltd., procède en ce moment à des agrandissements à son usine de la Pointe-aux-Trembles, qui s'élèvera à quatre étages sur un terrain de 50 x 85 pieds.

On dit que l'émission de $1,000,000 d'obligations à 7 pour 100 de la Ames-Holden Tire Company a été assurée par un syndicat de maisons de Montréal, comprenant Thornton, Davidson & Co., Limited, Greenshields & Company, et Nesbitt, Thomson & Company, Limited.

La Citadel Leather Company, Québec, P.Q., vient d'obtenir une chartre.

On annonce que l'association entre la Boston Shoe & Shoe Repairing Company et la Dominion Gaites Co., Halifax, a été dissoute.

La Hurbut Company, de Preston, Ont., manufacturiers de chaussures d'enfants, ouvre une manufacture-succursale à St. Mary's.

M. L. A. Guertin, de L. A. Guertin & Company, détaillants de chaussures de St-Hyacinthe, P.Q., est mort récemment.

La Lang Tanning Company, Limited, Kitchener, Ont., est à faire des agrandissements à sa tannerie.

La C. S. Hyman Company, Limited, London, projette l'érection d'une nouvelle tannerie d'un prix de $300,000.

L'opinion d'un député sur le prix des chaussures

Voici un extrait du discours prononcé dernièrement à la Chambre des Communes à Ottawa par M. Scott qui pourra intéresser grandement les cordonniers en détail du Canada, car ils sont accusés en certains endroits d'être des profiteurs. Cet article traite beaucoup de points se rapportant avec les prix en général qui ne sont pas ordinairement compris par le public.

"L'amendement du député de Brome a été cause de plus de stagnation dans le monde des affaires que la discussion du budget, déclara-t-il. Il explique alors comment un fabricant qui avait l'intention d'agrandir son usine, se décida, étant donné cet amendement, de ne rien faire pour le moment. Les Etats-Unis ont prospéré depuis cent ans avec le système protectionniste et ce système est le meilleur qui soit pour ce pays-ci.

Il parla de nombreuses industries américaines qui ont établi des usines en Canada, ce qui n'aurait pas eu lieu sans le système protectionniste du Canada.

Je puis vous donner un exemple pour montrer que les fabricants d'ici n'ajoutent pas la taxe de 37½% sur leurs produits. Prenez les chaussures, par exemple. J'ai emprunté les chiffres à une maison des Etats-Unis qui a des usines ici et aux Etats-Unis, en demandant les prix pour les marchandises prises à la manufacture. Voici les chiffres: Les chaussures se vendant $7.50 aux Etats-Unis se vendent $8.25 au Canada, soit une différence de 75 cents ou 9%, ce qui n'est pas la taxe de 37½%. Des bottines vendues aux Etats-Unis à $7.15 se vendent en Canada $7.60, soit une augmentation de 45 cents ou 6%. Des bottines vendues à $7.40 aux Etats-Unis se vendent $8.35 en Canada, soit une augmentation de 13%. Si nos partisans du libre échange avaient raison, ces bottines se vendraient respectivement à $10.30, $9.85 et $10.15.

Cause de la différence.

Il fit remarquer que la différence de prix provenait des droits payés sur la matière première qu'il fallait importer. Il fit remarquer également que la Commission des achats de guerre avait constaté que les Etats-Unis payaient $5.99 pour un certain genre de bottines, tandis que le Département de la marine avait des bottines tout aussi bonnes pour $5.00 et que le Département de la milice avait payé en 1918 $5.40 pour des chaussures que les Etats-Unis payaient $6.40.

L'idée que les fabricants canadiens sont tributaires des droits de douane pour le prix de vente de leurs marchandises est absolument erronée. Il fit remarquer que les droits sur les formes étaient de 30%. Des maisons américaines se sont établies ici et le prix des formes est maintenant exactement le même qu'aux Etats-Unis. Les fabricants n'ont tiré aucun avantage des droits, dit-il. L'argument qu'on nous oppose est alors le suivant: Si nous pouvons produire aussi bon marché, quelle est alors l'utilité du tarif?

Les raisons en sont, expliqua-t-il, d'abord la proximité du Canada et des Etats-Unis, ensuite le fait que les principaux industriels des Etats-Unis cherchent à favoriser le commerce d'exportation et que le Canada est leur champ d'action. Si nous supprimons le tarif, nous augmentons le marché manufacturier des Etats-Unis, tout comme si nous étions 8 ou 10 Etats nouveaux dans la confédération. Si nous n'avions pas de tarif, le Canada serait le déversoir des Etats-Unis et les fabricants canadiens ne pourraient pas soutenir la concurrence.

Il cite l'Honorable Fielding.

Il cite un discours de l'Hon. W. S. Fielding, en 1907, qui demandait le maintien du tarif. S'il était nécessaire alors, il l'est encore bien plus maintenant. Le tarif n'est pas le remède à tous les maux, admet-il, et je ne puis nier que certains en profitent et qu'il ne peut pas toujours être appliqué comme il le devrait.

Il parla de l'industrie de l'automobile et montra comment certaines pièces étaient fabriquées aux Etats-Unis, tandis qu'elles devraient l'être en Canada. Puis il déclara que la taxe sur le sucre était une bonne chose pour le Canada, puisque au lieu de produire trois millions de livres avec 2,000 acres de betteraves comme nous le faisions en 1910, nous sommes arrivés à produire cinquante millions de livres avec 25,000 acres en 1918. La consommation totale du sucre en Canada est de six cent millions de livres et il m'a été dit qu'en 1919 le Canada produirait un douzième de cette quantité. Mais rien que pour cette industrie sucrière, sept millions de dollars vont sortir du pays. Si nous produisions tout notre sucre, les fermiers auraient 250,000 acres en culture.

La taxe sur les profits commerciaux, déclara-t-il, n'est pas une taxe désirable, elle n'est ni propre ni juste, et il fit remarquer qu'un établissement avec un capital de $100,000, faisant $25,000 de bénéfices, aurait à payer $8,200 de taxes et quelque chose comme $27,000 de taxes s'il réalisait $50,000 de bénéfices, tandis qu'un homme qui aurait un revenu de $25,000 sur un placement de $500,000, sans être dans les affaires, ne paierait que $2,800 ou $3,000. Si son placement est fait en bons de la Victoire, il n'aura même rien à payer, dit-il.

Il déclara que la taxe sur les bénéfices commerciaux était une distinction et une confiscation injuste de la propriété individuelle. Quant à la taxe sur le revenu, elle est appelée à devenir impopulaire, parce qu'elle est payée par le salarié et le travailleur industriel, maintenant que les patrons sont obligés de faire des rapports. Le Gouvernement ne pourra jamais faire bien appliquer cette taxe et il déclara que 15,000 fermiers seulement, sur six millions, payent la taxe sur le revenu aux Etats-Unis.

Il fit remarquer que les Etats-Unis parlaient d'augmenter leur tarif et que chaque fois que les Etats-Unis avaient abaissé leur tarif, il y avait eu également de durs moments. Cette question ne doit pas être envisagée à un point de vue restreint. Elle entraîne trop de préjudices de classes.

GERANT ET VOYAGEUR DEMANDES.

On demande une personne habile pour administrer deux magasins-généraux. Gros chiffre d'affaires. Aussi un bon voyageur à salaire et commission. Pourra faire partie du magasin après deux années de service. Position permanente et bon salaire. Les fabricants et les importateurs trouveront un marché avantageux pour contrats et placements. S'adresser à Boîte 69, Thetford Mines, Qué.

IL CONTINUE LES AFFAIRES TOUT SEUL.



M. WILFRID GIROUARD

M. Wilfrid Girouard qui, jusqu'à ces derniers temps, était co-propriétaire de la "Eastern Township Mfg. Co., de St-Hyacinthe, s'est rendu acquéreur des intérêts de son associé, M. L. A. Guertin, dont l'état de santé laisse à désirer depuis plusieurs mois. M. Girouard continuera le même commerce et il doit déménager dans l'édifice situé au coin des rues Mondor et Girouard et occupé jusqu'à dernièrement par le "Grand Hôtel". Cet édifice sera agrandi et aménagé à neuf pour servir d'entrepôts et de bureaux. M. Girouard, dont la réputation n'est plus à faire dans le commerce de gros de la chaussure de cette province, surtout

Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile 21
Ames Holden McCready, . 3-4-5-6-7
Assurance Mont-Royal 64

Baker (Walter) . . . 48
Banque d'Hochelaga. 62
Banque Nationale . . 62
Banque Molson . . . 62
Banque Provinciale . 62
Banwell Hoxie . . . 55
Barnett & Co. 55
Bennett Limited, couverture
British Colonial Fire Ins. 64
Breithaupt Leather Co., Ltd. 18
Brodie & Harvie . . . 48
Brodeur, A. 48

Canada Foundries. . 62
Canada Life Assurance Co. 64
Canada Steamship Lines 66
Canadian Cons. Rubber 22
Canadian Polishes Ltd. 21
Chamberlain Medicine 45
Cie J. A. M. Côté . . 19
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 64
Clark, Wm. 46
Cluett, Peabody . . . 21
Columbus Rubber Co. . . . couverture
Connors Bros. 36
Connor & Son . . . 59
Côté, A. A., & fils . . 20
Côté et Lapointe . . 48
Couillard, Auguste. . 64

Daoust, Lalonde & Co. 15
Dennis Wire & Iron Works 56
Dominion Canners (Ltd.) 42
Dowswell Lees . . . 60
Duffy, J. J., & Co. . . 45
Dunlop Tire & Rubber Goods 61

Eddy & Co. 48
E. T. Shoe Co. . . . 13
Exposition de Québec 41

Fairbanks, N. K. . . 44
Fontaine, Henri . . . 48

Gagnon, P. A. . . . 64
Garand, Terroux & Cie 64
Gendron Mfg. Co. . . 55
Germain 19
Gillett, E. W. 36
Gonthier & Midgley. 64
Goodyear Rubber Co. 9
Gutta Percha & Rubber Co. 14

Heinz 47

Imperial Tobacco . . 23
Inglis, Geo. 47

Jonas & Cie, H. couverture

Kellogg Cereal . . 34-35
King Paper Box . . . 18

Lady Bell Shoe Co. . 20
La Prévoyance . . . 64
Leslie & Co., A. C. . 55
Liverpool Manitoba . 64
Long, R. G. 21

Mathieu (Cie J.-L.) . 47
McArthur, A. 55
Maxwells Ltd. . . . 56
Montbriand, L.-R. . . 64
Montreal Biscuits . . 47
Morrissette, Nap. . . 46

Nova Scotia Steel Co. 62

Oscar Onken 20
Ottawa Paint Co., couverture

Parker Broom Co. . . 44
Paquet et Bonnier . . 64
Perfection Counter . 16
Perth Shoe Co., Ltd. 8
P. Poulin & Cie . . . 48

Ramsay Paint 59
Robinson, James . . 11
Robson Leather Co.. 16

St. Williams Fruit Preservers 43
Simms, T. S., & Co. . 54
Slater Shoe 10
Stanway & Hutchins 48
Stauntons Ltd. . . . 56
Still Mfg. Co. 56
Sun Life of Canada. 64
Steel of Canada . . . 54

Tétrault Shoe 17
Trudel & Guillet. . . 48

United Shoe 12

Williams Co., G. H. . 59
Western Assurance Co. 64

dans les lignes de caoutchouc et de canevas blanc, guêtres, chaussures de feutre, de cuir, etc., s'occupera tout particulièrement de la clientèle du détail de la province de Québec, et le stock considérable qu'il aura toujours en mains lui permettra de répondre à tous les besoins du commerce.

Il serait à propos de noter ici que cette maison, après avoir débuté modestement il y a une dizaine d'années, s'est élevée au rang de nos bonnes maisons canadiennes. Son chiffre d'affaires, de $30,000 qu'il était il y a six ans, s'élève pour l'année qui vient de s'écouler à un demi-million de dollars. Ses ventes des marchandises blanches seulement s'élèvent à plus de $100,000. Pour couvrir toute la province, il lui faudra prochainement augmenter son personnel de voyageurs. M. Girouard, comme nous le disions plus haut, est resté intéressé dans ce commerce depuis le début et il n'a ménagé ni son temps ni son énergie pour en faire un succès. Ces six dernières années, il a rempli les fonctions d'associé-gérant. Le nouveau local donnera 25,000 pieds de superficie de planchers, au centre même de la ville de St-Hyacinthe, ville tout particulièrement bien située pour le commerce de la chaussure, avec ses facilités de moyens de transport: 4 lignes de chemin de fer pour la livraison rapide des marchandises dans toute la province.

DANS LE DOMAINE DE LA CHAUSSURE.

La Miner Rubber Co. fait d'importants agrandissements à son usine de Granby, P.Q.

La Mount Royal Rubber Co. érige une manufacture à l'extrême est de Montréal.

La "National Hide Company, Limited", tel est le nom d'une nouvelle tannerie qui a été récemment organisée à Québec.

M. C. S. Sutherland, de la Amherst Shoe Mfg. Co., Amherst, N.E., est en voyage d'affaires à Québec, Montréal et Régina où la compagnie a des succursales.

De nouveaux modèles seront mis en montre à l'exposition des styles de New-York qui se tiendra au moment où nous irons sous presse les 17 et 18 juillet. Cette exposition est sous les auspices de l'Association des marchands-détaillants de chaussures.

M. Robt. M. Fraser, de Montréal, qui représente la Breithaupt Leather Co., et la Barry Tanning, a été sérieusement malade de fièvre typhoïde pendant quelques semaines. Il est à présent complètement rétabli et a repris ses relations actives dans le commerce du cuir.

La Mount Royal Rubber Co., Ltd., Montréal, a été incorporée avec un capital-actions de $500,000 pour faire affaires sur toutes sortes de marchandises en caoutchouc.

M. W. J. Hatch, détaillant de chaussures à Québec, P.Q., a été enregistré.

MM. Pouliot & Paquin, marchands de cuirs, Québec, P.Q., ont été enregistrés.

Les plans finalement adoptés par la Perth Shoe Company pour une extension de son usine, portent sur une ajouture de 40 pieds et un troisième étage complet, ce qui portera la bâtisse à environ 240 pieds par 40, avec trois étages. La production de l'usine sera pratiquement doublée, soit 1,200 paires par jour. M. G. H. Ansley est vice-président et gérant général de la Perth Co.

M. M. Rubenstein a acquis de M. S. Rubenstein le commerce de la Dominion Leather & Shoe Findings Co., 483 Boulevard St-Laurent. M. S. Roodish en est le gérant.

La New York Modern Shoe Repairing Co., Montréal, a été récemment enregistrée.

M. F. W. Knowlton, de la United Shoe Machinery Company of Canada, Maisonneuve, a fait une visite récente à Terreneuve.

LES VENDEURS DE BOUGIES CHAMPION TIENNENT UNE SUPERBE CONVENTION.

La septième convention semestrielle de la Champion Spark Plug Company tenue à Toledo récemment a été remarquable sous plusieurs rapports, surtout sous celui de l'assistance. Plus de 125 représentants de la grosse compagnie de Toledo ont répondu à son invitation. Le premier jour de la convention fut consacré à des causeries par les officiers de la compagnie: le président, R. A. Stranahan, le gérant des ventes Caswell, le secrétaire Robert Martland, le gérant de la publicité H. L. Corey et l'ingénieur en chef O. C. Rhode. Le soir un dîner fut servi au Toledo Yacht Club. Le mardi, les vendeurs se rendirent à Détroit où ils visitèrent l'usine Jeffery-Dewitt, où l'on fabrique les fameux 3450 isolateurs. De Détroit, des chars spéciaux conduisirent les visiteurs à l'usine canadienne de Windsor. Le retour à Toledo se fit en bateau par le lac Erié. Le mercredi, on entendit des causeries sur des sujets commerciaux, suivies d'un concours athlétique et d'un lunch.

PIQUE-NIQUE DE LA BRANDRAM-HENDERSON.

Le 11ème pique-nique annuel des employés de la Brandram-Henderson a eu lieu samedi dernier au Parc King Edward. M. George Henderson distribua les prix aux vainqueurs des divers concours sportifs et il exprima son contentement de voir le véritable esprit sportif manifesté par tous les concurrents. Un superbe programme de danse et de musique fut l'attraction principale de ce pique-nique dont le succès a dépassé toutes les attentes.

PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de ½ livre et de ¼ livre, boîte de 12 onces, par livre 0.37



Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres0.43
Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de livre, boîtes de 6 livres0.36
Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte.1.55
Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte..0.85
Caracas Assortis, 32 paquets par boîte, la boîte.1.55

Chocolat sucré, "Diamond", pains de ¼ et 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre 0.31
Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre 0.29
Cacao Falcon (pour soda chaud et froid), boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre 0.40

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz.
"XXX" (Etiquette rouge) paquets de 3 livres 2.90
Paquets de 6 livres 5.70
Superb, paquets de 3 livres 2.80
Paquets de 6 livres 5.50
Crescent, paquets de 3 livres.. ..2.85
Paquets de 6 livres 5.60
Buckwheat, paquets de 1½ livre1.70
— — — 3 livres
— — — 6 livres
Griddle-Cake, paquets de 3 livres
Paquets de 5 livres .. ..
Pancake, paquets de 1½ livre ..1.90
Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets 3.00
Pancake, paquets de 1½ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant ½ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Conditions: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

Montréal

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

	La lb.
Macaroni "Bertrand"	Manquant
Vermicelle —	—
Spaghetti —	—
Alphabets —	—
Nouilles —	—
Coquilles —	—
Petites Pâtes —	—

Extraits Culinaires "Jonas"

			La doz.
1 oz.	Plates	Triple Concentré	1.00
2 oz.	Carrées	— —	2.30
4 oz.	—	— —	4.00
8 oz.	—	— —	7.50
16 oz.	—	— —	14.60
2 oz.	Rondes	Quintessences	2.40
2½ oz.	—	—	2.70
5 oz.	—	—	4.60
2 oz.	—	—	1.90
8 oz.	—	—	8.00
8 oz.	Carrées	Quintessences	8.00
4 oz.	Carrées	Quintessences, bouchons émeri 5.00	
8 oz.	Carrées	Quintessences, bouchons émeri 9.00	
2 oz.	Anchor	Concentré	1.20
4 oz.	—	—	2.15
8 oz.	—	—	3.60
16 oz.	—	—	7.20
2 oz.	Golden Star	"Double Force"	0.95
4 oz.	—	— —	1.75
8 oz.	—	— —	3.25
16 oz.	—	— —	5.75
2 oz.	Plates	Solubles	0.95
4 oz.	—	—	1.75
8 oz.	—	—	3.25
16 oz.	—	—	5.75
1 oz.	London	.. ..	0.65
2 oz.	—	.. ..	0.95

Extraits à la livre, de ..$1.25 à $4.00
— au gallon, de .. 8.00 à 24.00
Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.
Marque Froment, manquant.
Marque Jonas, manquant.
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau $3.25.

Moutarde Française "Jonas"

	La gr.
Pony 3 doz. à la caisse	$13.00
Small 8 — —	
Medium 2 — —	
Large 2 — —	manquant
No 64 Jars 1 — —	manquant
No 65 Jars 1 —	$28.80
No 66 Jars 1 — —	37.80
No 67 Jars 1 — —	manquant
No 68 Jars 1 — —	manquant
No 69 Jars 1 — —	manquant
Molasse Jugs 1 — —	manquant
Jarres, ¼ gal 1 — —	manquant
Jarres, ½ gal 1 — —	manquant

Pts Perfect Seal, 1 doz., - $32.00 par grosse.
Qrts Perfect Seal, 1 doz., à $45.00 par grosse.

Poudre Limonade "Messina" Jonas
Petites boîtes, 3 douzaines par caisse, à $15.00 la grosse.
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à $36.00 la grosse.
Sauce Worcestershire 15.00
"Perfection", ½ pt. à $15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.

E. W. GILLETT CO., LTD.

Liste de prix revisés



AVIS—11. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes "Royal"
Caisse 36 paquets, à la caisse ..1.70



Poudre à Pâte Magic

	La douz.
6 douz. de 2 oz.	0.85
4 douz. de 4 oz.	1.35
4 douz. de 6 oz.	1.80
4 douz. de 8 oz.	2.35
4 douz. de 12 oz.	2.90
2 douz. de 12 oz.	3.00
4 douz. de 1 lb.	3.70
2 douz. de 1 lb.	3.80
1 douz. de 2½ lbs	8.90
½ douz. de 5 lbs	16.10
2 douz. de 6 oz. / 1 douz. de 12 oz. / 1 douz. de 16 oz.	10.40 à la cse

Vendue en canistre seulement.
Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE PARFUMEE DE GILLETT

	La caisse
4 doz. à la caisse	5.85
3 caisses	5.75
5 caisses ou plus	5.70



Soda "Magic"
No 1, caisse 60 paquets de 1 lb.4.80
5 caisses 4.75
No 5, caisse 100 paquets de 10 oz. 5.40
5 caisses 5.30

Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
Caques de 100 livres par caque ..5.70
Barils de 400 livres, par baril ..16.10

Crème de Tartre "Gillett"



¼ lb. pqts papier, la doz.
(4 doz. à la caisse)3.55
½ lb. pqts de papier (4 doz. à la caisse) ..6.50
½ lb. Caisse avec couvercle vissé (4 doz. à la caisse) 7.65

Par caisse

2 douz. pqts ½ lb.
4 douz. pqts ¼ lb. Assortis 27.00
5 lbs canistres carrées (½ douz. la lb. dans la caisse 1.18
10 lbs caisse en bois 1.10
25 lbs seaux en bois 1.10
100 lbs en barillets (baril ou plus)1.07

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett

Franco dans Québec et Ontario

	La livre
Seaux en bois, 25 livres 0.12¾	
Seaux en bois, 50 livres 0.12	
Caisses en bois, 50 livres 0.11	
Canistres, 5 livres 0.15½	
Canistres, 10 livres 0.13¾	
Barils en fer, 100 livres 0.11½	
Barils, 400 livres 0.10¾	

NE COUREZ PAS DE

Durant les mois chauds
Ni en aucun autre temps

LES VERITABLES

TOASTED CORN FL

DE

Kellogg's

sont protégés par

WAXTIT

Le paquet à l'épreuve de l'humidité et

Avertissement !

Soyez certain d'avoir l'enveloppe W
Tous les autres em

Attentio

Lorsque vos clients enlèvent l'enveloppe WAXTITE entourant les véritables Kellogg's Toasted Co gratifiés d'un arôme frais. Le contenu des paquets est toujours frais, pur et croustillant, exactement dans l'état des fourneaux de nos cuisines de Toronto.

Nos méthodes améliorées de production nous permettent de donner une qualité invariable avec cette i millions de gens le savent parce que des millions de gens exigent le paquet dans l'enveloppe WAXTITE et g

W. K. Kell

QUES

ES

ont des imitations.

signature !



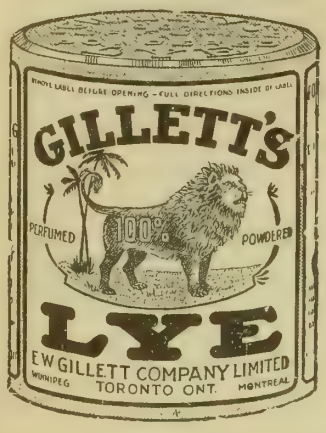


FAITS A TORONTO, CANADA
PAR LA

W. K. Kellogg
Cereal Co.

Kellogg Toasted Corn Flake Company, Battle Creek, Mich. Toronto, Canada.

GILLETT'S LYE



Epiciers : Le profit sur un article de marque bien connu et bien annoncé et de qualité supérieure est plus durable et plus satisfaisant que celui fait sur des sortes " tout aussi bonnes ", qui, considérées au mieux ne sont jamais que des imitations, faites à meilleur compte avec des matières de qualité inférieure: et même si vous offrez une quantité plus grande toute tentative de substituer un article de piètre qualité à la Lessive de Gillett vous fera perdre des clients de valeur.

LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

E.W.GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL

Ou la Qualité Compte



Vous savez par expérience, naturellement, que le chiffre d'affaires que vous faites avec une ligne particulière dépend entièrement de la qualité des marchandises. C'est exactement la raison pour laquelle il est de votre intérêt de vendre les populaires

ALIMENTS MARINS
MARQUE
BRUNSWICK

Ces délicieux et salutaires aliments marins ne manquent pas de plaire aux gens les plus difficiles. Le soin extrême apporté au choix, à la préparation et à l'empaquetage est un garant certain de ventes "répétées" et de clients satisfaits.

En voici la liste

¼ Sardines à l'Huile, ¼ Sardines à la Moutarde, Finnan Haddies (Boîtes rondes et ovales) Hareng Saur Hareng à la Sauce aux Tomates, Clams.

CONNORS BROS., LTD. BLACK'S HARBOR, N. B.

Le Marché de l'Alimentation

MARCHE DE MONTREAL

Mercredi soir, le 16 juillet 1919.

La fermeté qui a caractérisé le marché canadien des porcs ces dernières semaines continue à être la note dominante de ce commerce, et les prix cette semaine, ont eu une tendance vers la hausse. Cette hausse est attribuée au commerce très considérable fait dans toutes les lignes de viandes fumées pour l'exportation et à la demande active des maisons de salaisons pour toutes les offres de porcs sur le marché ouvert et aux endroits d'expédition dans tout le pays. En général, des affaires très actives ont été faites. On a enregistré une hausse de 50c les 100 lbs à Toronto et une avance de 75c à Winnipeg. La caractéristique du marché de Montréal a été la demande active de la part des établissements de salaisons de Toronto pour des approvisionnements de porcs et des consignations d'une vingtaine de chars ont été faites au cours de la semaine. De plus, la demande active de la part des maisons de salaisons locales a eu pour résultat un commerce actif à une avance de 50c à $1.00 les 100 lbs. Le commerce de gros pour les porcs abattus a été bon et il y a eu une demande continuelle de petits lots pour répondre aux besoins du moment et aux abattoirs de la ville des ventes de porcs frais tués ont été faites de $32 à $32.50 les 100 lbs.

Il n'y a pas de changement importants à noter sur le marché des viandes cuites et fumées durant la semaine, mais en sympathie avec la hausse du prix des porcs et l'augmentation du coût de production, un ton très ferme a marqué toutes les lignes. La demande pour des approvisionnements pour la consommation locale et pour l'expédition à la campagne a été très active et un gros commerce a été fait.

Le prix du saindoux reste fort par suite de la hausse du prix des porcs et l'on rapporte un bon commerce pour la ville et la campagne. Le beurre a encore monté et le marché du fromage est plus faible, le prix payé à la campagne ayant baissé par suite du déclin du change avec l'étranger. Il y a une bonne demande pour les oeufs frais et les prix sont plus fermes. Les volailles arrivent en abondance et les prix ont un peu baissé. Le saumon se vend cher et il y a une très bonne demande pour le poisson frais.

LA DEMANDE ACTIVE FAIT MONTER LE PRIX DES PORCS

Viandes fraîches — Les prix de fermeture de la semaine dernière sur le marché des porcs ont été plus fermes et cet affermissement s'est continué durant toute la semaine. Une hausse de 50c à $1.00 les 100 lbs a été enregistrée et quelques ventes ont été faites au-dessus de $23. Le stock d'abattoir frais tué se vend encore de $31.50 à $32, et les truies se vendent de $26.50 à $27. Les offres ont été assez considérables aux cours à bestiaux, mais les approvisionnements ont été vite absorbés par la demande active.

Les prix des viandes fraîches restent fermes et il y a une bonne demande à 30c la livre pour les meilleurs quartiers de derrière. Le marché pour les quartiers de devant est plutôt tranquille et les prix sont plus favorables, s'il y a quelque chose à noter. Le prix des meilleurs veaux est encore ferme. Les agneaux et les moutons sont maintenus.

Nous cotons:

Porcs vivants	23.50	24.00
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs	32.00	32.50
Truies (pesantes)	25.50	25.50
Porcs (préparés à la campagne)	27.00	27.50
Porc frais—		
Gigot de porc	....	0.38
Gigot de porc (trimmé)	....	0.40½
Longes (trimmées)	....	0.43
Longes (non trimmées)	....	0.41
Tenderloins, la lb.	0.46	0.48½
Côtes, Spare	....	0.25
Epoules (trimmées)	0.29	0.30
Boeuf frais— (Steers et Heifers).		
Quartiers derrière	....	0.30
Quartiers devant	0.16	0.18
Longes	....	0.35
Côtes	....	0.28
Chucks	0.15	0.16
Hanches	....	0.28
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.25	0.26
Quartiers devant	0.14	0.17
Longes	....	0.28
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.15
Hanches	....	0.26
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.27
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	....	0.36
Mouton	....	0.20

LES VIANDES CUITES SE VENDENT TRES BIEN

Viandes cuites — La demande se continue très bonne pour les diverses variétés de viandes cuites si populaires à cette saison de l'année. Les prix pour les jambons cuits et pour rôtir sont fermes à 64c, et en dépit des prix très élevés, les ventes sont considérables.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.13	0.15
Galantine de viande avec macaroni et fromage, la lb.		0.29
Langue de boeuf en gelée, choix	0.65	0.66
Langue de porc en gelée		0.44
Jambon et langue, la lb.		0.32
Veau et langue		0.25
Jambons, rôtis		0.64
Jambons, cuits		0.64
Epaules, rôties		0.52
Epaules, bouillies		0.52
Pâtés de porc (douz.)		0.85
Boudin, la lb.		0.12

LE BACON ENCORE FERME; LES JAMBONS AUSSI

Viandes préparées — Les ventes d'été pour le bacon et le jambon ont continué d'être actives et le résultat a été une base de prix très soutenue. Il y a eu une légère avance sur les prix du bacon à déjeuner ici et là, et 50c est la base pour les dos ordinaires, tandis que le bacon à déjeuner, suivant la qualité, se vend de 49c à 50c la lb. Le porc en baril reste sans changement et plutôt inactif.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.46
14-20	....	0.46
20-25	....	0.42
25-35	....	0.38
Dos—		
Ordinaire	....	0.50
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.49	0.56
Roulé, la lb.	0.38	0.39
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon, lots de 1 tonne	0.30½	0.31½
Long (clear) bacon, petits lots	0.31½	0.32
Dos gras, la lb.	....	0.33
Porc en baril—		
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	67.50
Dos, morceaux 30-40	62.00	62.50
Porc, dos gras (clear) brl	....	69.00
Porc, lourd (baril)	....	52.00
Porc engraissé aux fèves (baril)	....	54.50

LA DEMANDE DU SAINDOUX PLUS FACILE MAIS PAS SON PRIX

Saindoux — La demande a un peu diminué au cours de la semaine. Les acheteurs semblent avoir ce qu'il leur faut pour le moment et, par suite, le mouvement a été plus restreint. Toutefois, les prix sont restés fermes et le ton fort.

Saindoux, pur—

Tierces, 400 lbs, la lb. . .	0.37½	0.37½
Tinettes, 50 lbs, la lb. . .	0.37½	0.38
Seaux, 20 lbs, la lb. . .	0.37¾	0.38¼
Seax, 20 lbs, la lb.	0.39	0.40

UN MOUVEMENT MOINS ACCENTUE POUR LA GRAISSE VEGETALE

Graisse végétale — Le mouvement a été moins marqué au cours de la semaine. Ceci, apparemment, n'a pas eu d'effet sur la base du prix, qui reste ferme.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. .	....	0.31½
Tinettes, 50 lbs	0.31½	0.31½
Seaux, 20 lbs, la lb. . . .	0.31½	0.31¾
Morceaux de 1 lb, la lb. .	....	0.32½

LA DEMANDE EST PEU CONSIDERABLE POUR L'OLEOMARGARINE

Margarine — Comme d'habitude, la demande de la mi-été pour l'oléomargarine est limitée seulement aux quantités dont le commerce peut disposer dans un court délai. Par suite, les ventes se font par petits lots, et la base du prix reste sans changement.

Margarine—

En blocs, suivant qualité, la lb.	0.36	0.38½
Tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.32	0.34½

LE BEURRE A MONTE DE ¾ A 1¼c A COWANSVILLE ET DE 1 1-8c A ST-HYACINTHE

Au commencement de la semaine, un ton facile régnait sur le marché du beurre et les prix étaient à la baisse, mais vers la fin, le ton est devenu plus fort et il y a eu réaction que l'on attribue à une plus grande demande de la part des marchands de gros de cette ville et à une concurrence plus vive pour les offres. De plus, il y a eu également une demande stable pour l'exportation. En somme le marché a été plus actif et un plus gros chiffre d'affaires a été fait.

Le total des offres aux ventes à l'encan de cette semaine a été de 3,360 paquets de beurre de crèmerie. A l'entrepôt frigorifique de Gould, 400 paquets seulement ont été offerts. A Cowansville on a enregistré une avance de ¾c à 1¼c la lb. avec des ventes à 52½c et 52¾c la lb. tandis qu'à St-Hyacinthe les prix ont été de 1 1-8c plus élevés à 52c.

Les arrivages de beurre pour la semaine finissant le 12 juillet 1919 furent de 21,939 paquets, ce qui montre une diminution de 2,409 paquets comparés à ceux de la semaine précédente et une augmentation de 1,755 paquets pour la même semaine de l'an dernier, tandis que le total des arrivages depuis le 1er mai, 1919, à date accuse une augmentation de 2,979 paquets comparés avec celui de la période correspondante de 1918.

Prix du gros:

Pasteurisé, crèmerie . .	0.53½	0.54
Le meilleur crèmerie . .	0.52½	0.53
Bon crèmerie	0.52	0.52½
Le meilleur, de ferme . .	0.47	0.48

LE MARCHE DU FROMAGE PLUS FAIBLE

Une incertitude très marquée a régné durant la semaine sur le marché du fromage. Cette incertitude est attribuée au fait que l'on appréhende des troubles ouvriers ici et aussi à la probabilité de voir le gouvernement règlementer le prix au détail du fromage en Angleterre. L'absence de la demande de quelque importance de la part des importateurs anglais y a eu pour quelque chose aussi. A cause des facteurs que nous venons de mentionner, les exportateurs en général se sont retirés du marché et bien que les offres hebdomadaires habituelles aient été faites à la campagne, aucune vente n'a été faite, à l'exception de 1,150 boîtes à Pictou à 28½c la lb. et 6,500 boîtes à l'entrepôt frigorifique de Gould au même prix, f. a. b. à la campagne. Les 3,171 boîtes qui ont été offertes à la vente à l'encan de lundi dernier l'ont été à des prix variant de 29c à 29 3-8c et les 4,027 boîtes offertes vendredi l'ont été de 26c à 27c la livre aux empaqueteurs locaux. Ces derniers prix montrent un déclin de 2¼c la lb. pour la semaine. A St-Hyacinthe, lundi, les acheteurs promettaient de payer 26½c la lb. aux fabricants et plus si la condition du marché le justifiait la semaine prochaine.

Les arrivages de fromage pour la semaine finissant le 12 juillet 1919 ont été de 86,341 boîtes, soit une diminution de 1,136 boîtes comparés aux arrivages de la semaine précédente et une diminution de 17,774 boîtes pour la semaine de l'an dernier, tandis que le total des arrivages depuis le 1er mai à date montre une diminution de 71,806 boîtes comparé avec la période correspondante de l'an dernier.

Nous cotons:

Gros, la lb.	....	0.32
Twins, la lb.	0.32	0.32½
Triplets, la lb.	....	0.32
Stilton, la lb.	....	0.35
Fancy, vieux, la lb. . . .	0.35	0.36

LES MEILLEURS OEUFS LES PLUS EN DEMANDE

Oeufs — Les acheteurs semblent consentants à payer des prix plus élevés pour les oeufs de choix qui se vendent très bien dans le moment. Même les oeufs No 1 ne se vendent pas beaucoup. Par suite de la demande pour les meilleurs oeufs, les prix se sont affermis et de bons prix sont payés aux producteurs pour leurs oeufs de choix.

Il est remarquable de noter que les arrivages pour 1919 à date montrent une augmentation de 66,168 caisses sur la même période de l'an dernier. Une vente plus considérable pour l'exportation a absorbé une grande partie des approvisionnements reçus. Plus de 108,000 caisses étaient en entrepôt à Montréal, le 1er juillet.

Voici les prix du gros:

Strictement frais	....	0.58
De choix	....	0.54
No 1	....	0.48
No 2	....	0.43

LES VOLAILLES ARRIVENT EN GRANDE QUANTITE

Volailles — Les prix des volailles vivantes ont quelque peu baissé, et il y a des offres très libres. Les arrivages continuent à s'améliorer. Le stock pour les entrepôts frigorifiques augmente et il y a une demande continuelle pour l'exportation.. La demande d'été continue active dans la ville.

LE SAUMON PLUS CHER; LE POISSON DES LACS LIMITE

Poisson — Les approvisionnements de poissons frais sont quelque peu limités, si on les compare avec ceux des deux ou trois dernières semaines. En général, les prix sont un peu plus fermes. La saison du saumon de Gaspé est bien avancée et le prix de ce poisson est à la hausse. Le poisson mariné et salé est en petite demande, avec des prix facles, mais sans changement. Cette semaine, la rareté du haddock a été manifeste.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.20
Anguilles, la lb.	....	0.10
Bullheads (préparées) . .	....	0.15
Gaspéreaux, chacun . . .	....	0.07
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.20
Haddock	....	0.08
Flétan, Est	0.23	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	....	0.10
Morue pour le marché .	0.06½	0.07
Carrelets	....	0.08
Crevettes	....	0.40
Petit brochet (pike), la lb.	0.12	0.13
Homards vivants	0.45	0.50
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.30	0.32
Saumon de Gaspé	0.35	0.40
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	....	0.16
Poisson blanc	....	0.18
Truite, de ruisseaux . . .	....	0.40

L'EPICERIE

Les prix montrent continuellement une forte tendance à la hausse. Le câble de coton et les ficelles ont monté de 3c la livre. D'autres variétés de savons ont encore augmenté. Le prix du lait Carnation a monté. Le houblon, la résine et les sucres bruts ont tous subi une avan-

ce. Sur le marché du grain, il y a une hausse manifeste et le ton reste très fort. Parmi les item qui montrent beaucoup de fermeté se trouve le riz et l'on peut s'attendre à d'autres avances sur ce marché. Les noix sont fermes, tout comme les fruits secs que l'on peut trouver. Les conserves restent fermes tout comme le sucre et le sirop d'érable. La crème de tartre est très rare et chère. Le marché de la farine est tranquille et les minotiers rapportent peu d'affaires. Le miel nouveau commence à arriver sur le marché.

Il y a eu des déclins sur les extraits, les légumes et les fruits montrent un ton plus facile, mais ils sont encore chers. En général, le mouvement est assez consisérable ces jours-ci et bien que les affaires soient toujours plus tranquilles en été, l'on n'a pas à se plaindre du manque de commandes.

LES CORDES ET LES FICELLES PLUS CHERES

Cordes, Ficelles — La ficelle de coton a monté de 3c la livre. La corde à deux brins se vend 65c et celle à 4 brins 68c. Le câble de coton a également monté de 3c la livre à 66c pour 3-16 et à 65c pour les autres dimensions.

LES EXTRAITS MOINS CHERS; ENCORE DES AVANCES SUR LES SAVONS

Extraits, Savons — Plusieurs extraits ou essences aromatiques ont baissé. Les 16 onces sont réduites de $12 à $11.25 la douzaine; les 8 onces, de $7 à $6 et les 2½ onces de $2.40 à $2.25.

Les prix de la Pearline ont subi les hausses suivantes: 12 onces, de $5 à $5.75; 24 onces, de $5 à $5.65; 60 onces, de $6 à $6.85. Le savon de Castille de Lever a monté de 20c et se vend $6.15 la caisse.

LE LAIT MONTE; LES HOUBLONS PLUS CHERS

Lait, Houblons — Par suite du prix des réceptacles, dit-on, les cotations du lait évaporé Carnation ont été revisés. Cette révision représente une hausse à $7 pour les grandes dimensions — soit une augmentation de 25c et les petites dimensions ont subi une hausse de 60c et se vendent à $6.35.

Les houblons pressés ont haussé de 10c la lb. à 42c.

LA RESINE PLUS CHERE; LE SUCRE CRYSTAL AUSSI

Résine, Sucre Crystal — Une avance a été faite sur le prix de la résine "G". Cette avance a été de 2c la livre et le nouveau prix est 8c. Les sucres bruts Demarara ont aussi monté de ½c à 9c la lb.

GRANDE DISTRIBUTION DE SUCRE RAFFINE

Sucre — La demande du sucre est bonne dans le moment, mais les commandes données par les marchands de gros aux raffineurs ne sont pas remplies comme elles devraient l'être. L'on dit que cette restriction de la part des raffineurs est due au fait qu'ils préfèrent garder la plus grande partie de leurs stocks pour l'exportation, pour la bonne raison que les prix des exportateurs les paient mieux que ceux payés actuellement par nos maisons de gros.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	9.95
Acadia, extra granulé	9.95
St. Lawrence, extra granulé	9.95
Canada, extra granulé	9.95
Dominion cristal granulé	9.95
Glacé, barils	10.15 10.30
Glacé (boîtes de 25 liv.)	10.55 10.70
Glacé (boîtes 50 livres)	10.35 10.50
Glacé, 1 livre	11.05
Jaune No 1	9.75 9.55
Jaune No 2 or	9.45 9.55
Jaune No 3	9.35 9.45
En poudre, barils	10.05 10.20
En poudre 50s.	10.15 10.50
En poudre 25s.	10.35 10.60
Cubes et dés, 100 lbs.	10.55 10.65
Cubes, boîtes de 50 lbs.	10.65 10.75
Cubes, boîtes 25 livres	10.85 10.95
Cubes, paq. 2 lbs.	11.95 12.05
En morceaux Paris, barils	10.55
" " 100 lbs	10.65
" " boîtes 50 lbs	10.75
" " boîtes 25 lbs	10.95
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	12.45
Crystal Diamond, barils	10.55
" " boîtes 100 lbs.	10.65
" " boîtes 50 lbs..	10.75
" " boîtes 25 lbs..	10.95

LES COMMANDES SONT REMPLIES POUR LES CONSERVES

Conserves — Il y a encore une certaine demande pour l'exportation des conserves de fruits et de légumes, mais les offres en général sont tellement peu considérables qu'il est difficile de faire des affaires. La demande domestique est peu considérable, mais de saison, et les stocks sont considérés légers, à l'exception peut-être d'une ou deux dimensions de tomates.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s		2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.00
" gallon, doz.		13.00
Cerises rouges, doz.	2.90	3.20
Gooseberries, 2s. doz.		3.00
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		....
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.		3.25
" 2s. (sirop clair)		1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Annanas 2½s.		4.50
Prunes, Lombardie	2.00	2.20
" Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s.		2.00
Framboises, 2s	4.00	4.25
Framboises, 2½s		2.60
Fraises, 2s.	4.25	4.50

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.		5.75
Asperges importées, 2½s..	4.85	5.25
Fèves, Golden Wax	1.95	200
Fèves, Refugee		1.75
Betteraves, 2 liv.	1.40	1.42½
Betteraves, 2 liv.		0.95
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25	7.50
Epinards, 3s.		2.85
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.		1.50
Tomates, 2½s.		2.10
Tomates, 3s.	1.95	2.10
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)		1.10
Citrouille, gallon (douz.)		3.25
Pois, standards	1.45	1.50
Pois, early June	1.60	1.62½
Pois, très fins, 20 oz.	2.30	2.35
Pois, 2s, 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

SPECIALITES

	Le gallon
Huile d'olive (pure), boîtes de 1 gall.	4.60
Huile d'olive (pure), boîtes de ¼ gall.	5.40
Huile d'olive (pure), boîtes de 5 gall.	4.20
Pâte aux tomates, caisse de 100 boîtes	32.00
Pâte aux tomates, caisse de 200 boîtes	33.00
Pâte aux tomates, 12-10 lbs	39.00
Huile à salade (barils de 50 galls) le gall.	2.50
Huile à salade (bidon de 5 gall.), le gall.	2.50

SAUMON

Sock Eye, 48/1s.	4.45
Sock Eye, 96 ½s.	2.50
Red Spring, 48 1s. doz.	4.40
Red Spring, 96/½s. doz.	2.45
Red Cohoes, 48 1s. doz.	3.50
Red Cohoes, 96 ½s. doz	1.80
Pink (rose), 48/1s. doz.	2.55
Pink (rose), 96 ½s doz.	1.30
White Spring, 48 1s doz	2.40
Chums blancs, 48/1s. doz.	2.15
Chums blancs, 96/½s. doz.	1.15
Maquereau, 48/1s. plate	2.40
Harengs, 48/s. (sauce tomate)	2.15
Harengs fumés, 48 1s (sauce tomate)	2.15
Haddock, 48/½s. doz.	1.95
Haddock, 48/1s. doz.	3.30
Clams, 48 ½s. doz.	2.05
Huitres, 24, 10 onces, doz.	4.25
Huitres, 24, 5 onces, doz	2.55
Homards, 48 1s	8.25
Crevettes, 48/4½ onces	2.55
Crevettes, 24/8½ onces	4.85
Sardines Brunswick, caisse	6.25
Sardines canadiennes à l'huile d'olive	10.00 à 20.00
Viande de crabe (japonaise) douz.	6.50
Clams (rivière) (1 lb.) douz.	1.90

LES MEILLEURES FEVES SE VENDENT BEAUCOUP

Fèves, Pois — Il vaut la peine de noter que les meilleures variétés de fèves triées à la main sont celles qui se vendent le plus. Le marché est décidément ferme pour ces fèves et il

est très remarquable qu'un tel changement soit arrivé sous forme de réduction d'approvisionnements. Car, comme la chose a été signalée il y a quelques mois, le surplus n'était pas très considérable. Les ventes de l'exportation et domestiques ont pris d'immenses quantités pour l'usage immédiat.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.00	5.60
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	4.50	4.60
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	....	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livre)s	....	6.50
Pois (bleu)	0.08	0.09

DES NOIX ETRANGERES SONT ATTENDUES BIENTOT

Noix — Les peanuts se vendent beaucoup. Un approvisionnement du Japon est attendu bientôt et l'on rapporte un bon commerce des noix d'ici. Le ton fort général se manifeste sur diverses variétés et avec un bon marché de ventes aux Etats-Unis, les approvisionnements n'ont pas été tenus longtemps sans que de bonnes offres n'aient été faites.

Amandes, la lb.	....	0.23
Amandes (écalées)	0.55	0.56
Amandes (Jordan)	....	0.70
Noix du Brésil (nouvelles)	....	0.20
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), la lb.	0.27	0.30
Avelines Barcelone	....	0.31
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Peanuts (rôties) —		
Jumbo	0.19	0.20
Fancy	0.16	0.17
Extras	0.12	0.14
Ecalées No 1, Espagnoles	0.19	0.20
Ecalées No 1	0.15	0.15½
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)	0.78	0.80
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

NOUVEAUX PRIX PLUS ELEVES POUR LES FRUITS SECS

Fruits secs — Les importateurs attendent encore les prix des récoltes de fruits secs de la présente saison. Il est apparent qu'il y aura encore des hausses sur les diverses lignes de pruneaux, abricots, pêches et raisins, qui sont toutes à la hausse. Les stocks locaux sont presque tous épuisés dans plusieurs lignes.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix	....	0.25
Slabs	....	0.25
Fancy	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.22
Pêches (fancy)	....	0.27
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires	....	0.25
Pelures (anciennes)—		
Citron	....	0.45
Lemon	....	0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.20
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes	....	5.50
4 couronnes	....	6.75
5 couronnes	....	7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.	....	2.25
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.	....	0.15
Muscatels, 4 couronnes, la lb.	....	0.13
Epepiné de choix, 12 onces	....	0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	....	0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	....	0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces	....	0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces	....	0.16
Sans pepins, bleached, 15		
Sans pepins (fancy)	....	0.18
Sans pepins (fancy)	....	0.17
Valence, choisi	....	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches	....	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.	....	0.18
12 onces	....	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.	....	0.28
12 onces	....	0.26
12 onces, nouveau	....	0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	....	6.50
Dattes Dromadaires (36-10s)	....	7.75
Paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire	....	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	....	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	....	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	....	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.16
Prunes—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	....	0.32
60-70s	....	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	....	0.22
80-90s	....	0.19
90-100s	0.15	0.17
100-120s	....	0.14

LE MARCHE DU RIZ A LA HAUSSE

Riz, Tapioca — Avec les conditions qui existent actuellement, une hausse sur le marché du riz est très probable. On dit que de 13c à 14c la lb. ont été payés à New-York pour des variétés de Siam et qu'il y a là une demande apparente pour du bon riz en grandes quantités. Les marchés locaux sont très fermes et il y a une bonne distribution de saison.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs).	13.60	
Caroline	15.00	
Honduras	15.00	
Siam	9.75	
Siam (fancy)	11.00	11.75
Rangoon "B"	10.75	11.00
Rangoon "CC"	11.50	10.75
Pakling	11.00	
Mandarin	11.75	
Tapioca, la lb. (seed)	0.12	0.12½
Tapioca (flake)	....	0.12½
Tapioca (pearl)	0.12	0.12½

LE MIEL NOUVEAU ARRIVE; LE SIROP D'ERABLE CHER

Produits de l'érable, miel — Un prix très élevé est obtenu sur ce marché pour les produits de l'érable. Les acheteurs semblent consentants à payer le prix lorsque des approvisionnements sont nécessaires et de grosses commandes ont été remplies pour le sucre. La probabilité est qu'il va se produire une autre hausse encore. Le miel nouveau commence à être offert sur ce marché, mais en petites quantités seulement. Les variétés de Buckweat en boîtes de 6 lbs sont offertes à 19c et 20c la lb.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacune)	2.50	2.60
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse	20.15	
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse	21.05	
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse	21.30	
Sucre d'érable (nominal)	0.27	0.30
Miel clover:—		
Comb (fancy)	0.30	
Comb (No 1)	0.28	
En boîtes, 60 livres	0.26	
En seaux 30 livres	0.27	
En seaux 10 livres	0.28	
En seaux 5 livres	0.28	
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.19	0.20

LE PRIX ELEVE DU MAIS REND LE SIROP PLUS FERME

Mélasses, Sirops — Seule la demande limitée empêche la hausse du prix des sirops de maïs, car le prix du maïs a dépassé tous les records. Toutefois, la vente du sirop de maïs blanc est assez considérable. La base des deux lignes est strictement ferme. Les ventes de mélasse ne sont pas considérables et l'on dit que l'approvisionnement disponible est plutôt limité ici. Le ton reste ferme et sans changement.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils, environ 700 livres	0.07¾
½ baril	0.08
Kegs	0.08¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.15
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	5.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse	5.45
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz., la caisse	5.40
2 galls., seau 25 liv., chaque	2.45
3 galls., seau 38½ liv., chaque.	3.65
5 galls., seau 65 liv., chaque	5.90
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.65
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse	5.95
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse	5.90
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7.00
½ barils, les 100 livres	10.00
Barils, les 100 livres	9.75
Glucose, cans 5 livres (caisse).	4.80

Mélasse de la Barbade —	Prix pour l'Ile de Montréal	
Puncheons	0.98	1.03
Barils	1.01	1.06
½ barils	1.03	1.08
Mélasses Antigoa—		
Puncheons		0.95
Barils		0.98

PAS DE REDUCTION SUR LE THE; DES AVANCES PROBABLES

Thé — Il y aura en toute probabilité des avances sur les meilleures variétés de thé, aussitôt que les stocks actuels auront été plus absorbés. Autrement dit, les nouvelles importations de thés de 1919 coûteront beaucoup plus chers lorsqu'elles arriveront et les prix au commerce seront nécessairement plus élevés qu'ils ne le sont actuellement. Les thés noirs sont particulièrement fermes.

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.45	0.47
Pekoes, la lb.	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55
Thés Japon—		
Choix	0.65	0.75
Early Picking	0.55	0.65
Javas—		
Pekeos	0.39	0.41
Orange Pekoes	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.40	0.43

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LA CREME DE TARTRE RARE; LES VENTES D'EPICES ACTIVES

Epices — Beaucoup d'affaires ont été faites ces jours derniers sur les épices et les lignes similaires. Le ton du marché est stable, la crème de tartre est très rare. La base de toutes les lignes est maintenue sans changement.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.45	0.55
Crème de tartre (française, pure)	0.75	0.80
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	0.28	0.38
Gingembre (Cochin ou Jamaique)	....	0.30
Macis	0.80	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	0.60	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.45	0.50
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre).	...	1.30
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.75	0.80
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.23
Piments, entiers	0.20	0.22

LE CAFE SE VEND BIEN; LE CACAO RESTE FERME

Café, Cacao — Des affaires considérables continuent d'être faites dans les cafés et les meilleures variétés se vendent bien. Le marché local est fort et l'on ne s'attend pas à des réductions, du moins pour le moment. Certains rapports semblent indiquer que les récoltes de Santos seront peu considérables cette année. Il y a beaucoup de café en vue pour les besoins de la campagne, dit-on.

QUEBEC
LA CAPITALE AGRICOLE
EXPOSITION PROVINCIALE
LE PLUS GRAND EVÈNEMENT ANNUEL DE LA PROVINCE
28 Aout-1919-6 Sept.
LA SEMAINE DU RETOUR A QUÉBEC

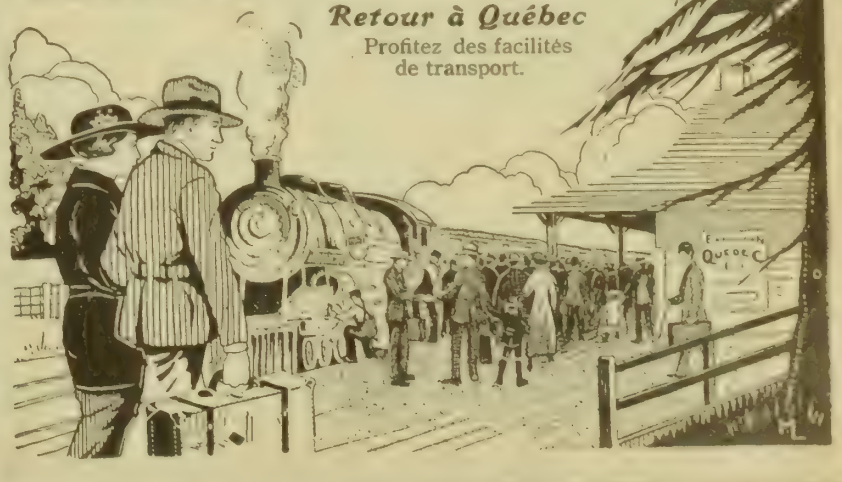
En Route Vers Québec!

C'est admis que Québec est la ville la plus intéressante de l'Amérique au point de vue pittoresque et historique.

C'est admis que Québec est une ville moderne, possédant l'une des merveilles du monde, le fameux Pont de Québec.

C'est admis que l'Exposition Provinciale en double l'attrait. Bienvenue à tous, et Bienvenue aux anciens Québecois dans cette grande semaine du

Retour à Québec
Profitez des facilités de transport.



SOUPE AUX TOMATES



Sa saveur délicieuse de tomates rouges mûres est aimée de tout le monde---

La qualité y entre avant que l'étiquette soit mise sur la boîte.

On y gagne de tenir un bon stock de cette ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros ou écrivez directement

DOMINION BRAND

Dominon Canners, Limited

HAMILTON, CANADA.

AVEZ-VOUS PLACÉ VOTRE COMMANDE ?

L'empaquetage de la saison nouvelle

DES

CONFITURES AUX FRAISES

ST. WILLIAMS

Est

Maintenant

Prêt



La qualité St. Williams ramènera votre cliente lorsque son premier approvisionnement sera épuisé.

Achetez aujourd'hui même l'assortiment qu'il vous faut.

St. Williams Fruit Preservers
Limited

SIMCOE ET ST-WILLIAMS, ONT.

Maclure & Langley, Limited

Montréal TORONTO Vancouver

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure

Valeur en fait de Balai

au Canada

$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines partout.

The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.



REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

Les Remèdes de Chamberlain et des Ventes faciles semblent bien aller ensemble. Depuis plusieurs années les Remèdes de Chamberlain ont été des remèdes domestiques — ils ont prouvé qu'ils étaient efficaces.

Durant toutes ces années, ceux qui les ont employés ont parlé à leurs amis de ces excellents remèdes.

Et nous les avons continuellement annoncés dans les journaux.

Nous fournissons un superbe choix de jolies cartes de comptoir, des étalages de vitrine et des accessoires pour aider aux ventes.

Il est tout naturel que vos clients demandent les Remèdes de Chamberlain —et ils le font—et c'est la raison pour laquelle nous disons : "Les Remèdes de Chamberlain et des Ventes Rapides semblent bien aller ensemble."

The Chamberlain Medicine Co., Toronto, Can.

TABLETTES CHAMBERLAIN

Mets Préparés de CLARK



Boeuf Salé — Ragout Anglais — Queue de Boeuf à l'Etuvée
Saucisse Cambridge — Hachis de Boeuf Salé — Langue pour Lunch — Rosbif
Pattes de Cochon Désossées — Rognons à l'Etuvée — Saucisse de Genève
Boeuf à la Mode — Langue de Boeuf



QUALITÉ GARANTIE

Fêves au Lard de Clark — Soupes concentrées de Clark
Beurre de Peanuts de Clark — Viandes en Pots de Clark
Diner Bouilli Canadien de Clark — Etc., Etc.

TOUS DE BONNE VENTE. *ACHETEZ MAINTENANT.*

W. Clark, Limited **Montréal.**

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingenbre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE
117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

Fruits et Légumes
EN GROS

Commandes de la campagne par téléphone, télégrammes ou lettres, exécutées promptement.

Livraison spéciale pour Montréal.

NAP. MORRISSETTE
IMPORTATEUR
18 Place Jacques-Cartier
MONTREAL
Tél. Main 845.

57 57

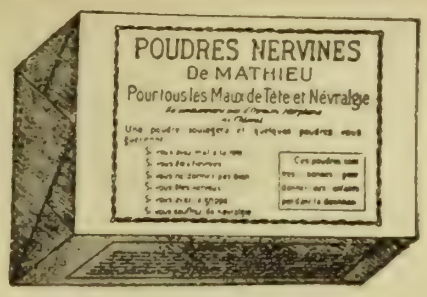
Les 57 Variétés de Heinz sont des Produits de Qualité

La qualité préside à la préparation des 57 Variétés de Heinz, dès le début jusqu'à la fin et toujours. Le maintien de cet idéal a placé ces produits en tête de leurs concurrents et leur a valu l'approbation de milliers de consommateurs. Il est avantageux pour vous de vendre et de recommander les 57 Variétés de Heinz.

H. J. HEINZ Company

Tous les produits de Heinz vendus au Canada sont faits au Canada.

57 57



Vous obtiendrez d'excellents résultats d'un étalage de

POUDRES NERVINE DE MATHIEU

D'autres épiciers constatent que les Poudres Nervine de Mathieu sont de très bonne vente. Chaque paquet vendu veut dire un client satisfait et un bon profit pour vous dans la transaction,

Recommandez les Poudres de Mathieu contre les maux de tête, la névralgie, l'insomnie et les troubles similaires.

La Cie J. L. Mathieu
Propriétaire
SHERBROOKE QUEBEC

Nos Biscuits Sodas 'Select' sont comme leur nom l'indique, des Biscuits de CHOIX

Depuis plus de trente-cinq ans nous avons consacré nos efforts à perfectionner nos procédés de manufacture de façon à assurer à notre clientèle toujours croissante un produit qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

L'augmentation considérable de nos ventes nous a prouvé que nous avions réussi à atteindre ce résultat, mais nous ne nous reposons pas sur ces succès et continuons notre marche en avant, vers le progrès. En même temps que nous cherchons journellement à améliorer notre production, nous ne négligeons rien pour faire de notre SERVICE au marchand un élément important de la popularité de nos Biscuits. Nos voyageurs visitent continuellement les marchands de la Province, empressés à leur montrer nos échantillons. Voyez-les ou écrivez-nous si vous n'avez pas reçu leur visite. Nous nous ferons un plaisir de vous faire parvenir des échantillons de nos lignes de vente assurée et d'un profit rémunérateur pour votre magasin.

DEMANDEZ NOS LISTES DE PRIX

The Montréal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE
BISCUITS ET CONFISERIES
MONTREAL

L'EUROPE

DANS LE CREUX DE VOTRE MAIN...

Si vous écrivez aux

ETABLISSEMENTS G. INGLIS

25 rue de l'Ourthe, Bruxelles (Belgique).

TOUT commerçant doit avoir au moins UNE BONNE RELATION en Europe pour être tenu instantanément au courant des offres, idées et marchandises européennes nouvelles et pour s'y adresser pour toute demande de source d'achat ou de vente, renseignements commerciaux, etc. Une simple lettre contenant votre nom, votre profession et votre adresse, mettra ce service unique à votre disposition.

Si vous ne nous écrivez pas aujourd'hui, nous perdons UNE chance de faire connaissance avec vous aujourd'hui, mais vous perdez chaque jour CENT chances de dépasser cent fois d'autres commerçants plus progressifs.

L'affranchissement d'une lettre pour l'Europe est de 5c.

Toutes les personnes intéressées dans les nouveautés auront avantage à lire le prochain numéro du "Prix Courant" qui traitera de façon détaillée les modes d'automne, tant pour hommes que pour femmes.

BAKERS COCOA
BAKERS CHOCOLATE



Registered Trade-Mark

Procurent de bons clients et les conservent

Ce sont les produits sur lesquels on peut le plus compter, vendus avec une garantie réelle de pureté et de qualité supérieure; préparés en conformité avec les lois des produits alimentaires purs; ils se vendent couramment et assurent un rapide écoulement de stock.

WALKER BAKER & CO., Ltd.

Montréal, Canada
Dorchester, Mass.

Fondée en 1780

License de la Commission des Vivres du Canada No 11-690

Exige cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

ALLUMETTES—
ET SEAUX A INCENDIE
Au premier abord, ce titre peut paraître un peu disparate sur la même page, mais si l'on considère qu'il s'agit ici des allumettes d'Eddy, vous admettrez facilement qu'elles méritent d'occuper cette position, car les ALLUMETTES D'EDDY NE SONT PAS UNE MENACE D'INCENDIE.
LES ALLUMETTES "SILENT FIVE" D'EDDY
sont chaleureusement recommandées par les agents et les inspecteurs d'assurance contre le feu. Le fait qu'elles s'éteignent toutes seules, les placent dans une classe à part, et leur emploi joint à celui du FAMEUX SEAU EN FIBRE DURCIE D'EDDY devient de plus en plus une "MESURE DE PRECAUTION" dans nombre des plus grandes usines du Canada.
En votre qualité de marchand, vous êtes intéressé à la protection contre le feu. Placez en stock des allumettes et des seaux en fibre durcie d'Eddy et vous ferez tout ce qu'il vous est possible de faire pour votre protection et celle de vos clients.
THE E. B. EDDY CO., LIMITED
HULL, CANADA.

STANWAY-HUTCHINS LIMITED
IMPORTATEURS GÉNÉRAUX
THÉS CAFÉS
Notre organisation fondée par nombre d'année d'expérience comme importateurs, agents et experts en Thés, et une source de renseignements tous spéciaux, comprenant ce milieu et les marchés étrangers, sont d'une grande assistance aux acheteurs.
Renseignez-vous en nous écrivant avant d'acheter.
Nous voulons donner aux acheteurs un service qu'ils n'ont pas encore eu dans ce pays et nous comptons être en mesure de le faire.
18 RUE ST-ALEXIS, - - - - - MONTRÉAL.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

BUREAU D'ENREGISTREMENT CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 8 au 14 juillet

'ente—Antoine Bourassa à Adam Bourassa.
'ente—Théodore Lemay à J. H. Gaillardetz et al.
ail—La Couronne à The Canada Iron Foundries.
ail—National Shipbuilding Corp. à The Molsons Bank.
bligation—J. H. Gaillardetz et al., à Ernestine Croteau et al.
'ente—Gélinas et Jourdain à John B. Z. Richer.
uittance partielle—Banque d'Hochelaga à Alfred J. Gouin.
uittance—The Shaw. W. & P. Co. à Arthur Bertrand.
ransport—Frank Pellerin à Arthur Bellemare.
bligation—Anna Béland à Clair et Emery Massicotte.
bligation—Caleb Bordeleau à Milton Nadeau.
bligation—Edouard S. de Carufel à Alphonse Ferron.
bligation—Ovila Buisson à Dame Edouard Ferron.
bligation—Clovis Jean à Omer Marchand.
ente—Oscar Leblanc à Arthur Martineau.
ransport—Omer Gauthier à Alfred Bournival.
Quittance—Alfred Bournival à Alfred Bournival.
ente—Jos. L. Durand à Emile Harnois.
ente—F. X. Vanasse à Ovide Milot.
ésiliation de vente—J. H. Désaulniers vs Laurent H. Beaulieu.
ente—J. H. Désaulniers à J. A. Pelletier.
ente—Cie des Terrains Shaw. Falls à Louis Gauthier.
ente—Henri Scatalomi à Louis Gauthier.
ente—L. T. Pedneault à Achille Bergeron.
ente—F. X. Lambert à Philippe Dubuc.
ransport—Cie des Terrains de Shaw. Falls à Joseph Collet
uittance—Percepteur du Revenu à Succ. Odélie Huard.
ente—Etienne Moisan et al., à Dr J. P. Gadbois.
rocuration—Rév. P. T. Gélinas à C. F. X. Gélinas.
ente—Rév. P. T. Gélinas à The Burrill Lumber Co.
uittance—Dame H. B. Lacombe à Dame Clarisse Levasseur.
ain-levée—Dame Flore Beauchemin à Dame Flore Ferron.

CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 8 au 14 juillet

JUGEMENTS COUR DE CIRCUIT

lfred Giroux vs C. E. St-Onge, $74.54.
rthur Lemieux vs Donat Charest et Raoul Boisvert, mis-en-cause. $3.45.
avier Lemieux vs Donat Charest et Raoul Boisvert, mis-en-cause, $23.38.
eorges Lemieux vs Donat Charest et Raoul Boisvert, mis-en-cause, $40.75.

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 7 au 12 juillet 1919.

uittance—Alphonse Moreau à Mme Joseph E. Baril, $324.44.
uittance—Mme Célina Croteau à Mme Joseph E. Baril, $500.
uittance—Succ. Dame Delvina Proulx à Jos. E. Baril, $900.
ransport de droits succ. par Emile Blanchette à Octave Blanchette.
ransport de droits succ. par Mme Lizzie Blanchette au même.
Vente—Grégoire Roberge à Mme Caroline Roberge, 2 p. 66 et 67, St-Paul, $600 dues, (acte daté du 22 octobre 1912.)
Testament—Ludger Pellerin à Mme Anna-Bella Talbot, aucun immeuble.
Vente—J. Edouard Alain à Félix Beaudet, p. 454, Arth. Ste-Victoire, $2,200, $600 a/c.
Donation—Mme Caroline Roberge à Donat Lafontaine, 2 p. 66 et 67, St-Paul.
Vente—Achille Bouffard à Adélard Camiré, p. 428 et autres, St-Norbert, $11,500, 7,100 a/c.
Obligation—Adélard Camiré à Théodore Roy, 436 et autres, St-Norbert, $2,600.
Vente—Wilfrid Binette à Napoléon Nolette, p. n. c. 356, et autres, Ste-Hélène, $2,100, $900 a/c.
Obligation—Napoléon Nolette à Alexis Pepin, 354, et autres, Ste-Hélène, $1,000.
Vente—Louis Poisson à Amédée Charest, p. 245 et autres Ste-Hélène, $5,600, $2,000 a/c.
Donation—François Perrault à Arthur Perrault, 764, Tingwick
Testament—Isidore Chainé à Mme Délima Desharnais, ½ ind. p. 496, Ste-Victoire.
Mariage—J. Maurice Laganière et Mlle Olive Blais, séparation de biens.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 12 JUILLET 1919.

Comté d'Arthabaska

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

P. R. Baril vs Adélard Leblanc, St-Fortunat de Wolfe, $119.74
François Lefebvre vs Alphonse Rioux, de Warwick, $164.40
Corporation de Victoriaville vs Dame Emma Richard, de Montréal, $127.86
Robert J. Leaycroft vs Corp. Comté de Mégantic de Plessisville, $1,100.00
J. A. Luneau vs Alp. Blanchette, Défend., et J. P. H. Massicotte, mis-en-cause, action en bornage.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

Wilfrid Laliberté vs Oliva Levasseur, de Daveluyville, $23.50
Corp. de Victoriaville vs Onem. Desharnais, de Victoriaville, $68.64
Dame Albert Lemieux vs Onésime Simoneau, de Plessisville, $69.24.
Cie Industries Cantin vs Georges Morin, de Sherbrooke, $76.24.
Eugène H. Godin vs Joseph Plourde, de Daveluyville, $6.06.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

J. N. Turcotte vs Charles Manseau, de Montréal. Jugement contre défendeur pour $519.56.
Asbestos Corp. of Canada vs Joseph H. Cloutier, de Thetford Mines. Jugement contre défendeur pour $455.00.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. B. Blais Enrg. vs Ulric Larivée, de Ham Nord. Jugement contre le défendeur pour $28.15
J. B. Blais Enrg. vs S. Richer, de Ham Nord. Jugement contre le défendeur pour $22.60.

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Résidence de $5,000 au Parc Roy, pour J. A. Roy. On est à préparer les plans de cet édifice, qui aura deux étages.

Deux résidences de $5,000 sur la route nationale, pour Wilfrid St-Arneault.

Bungalow de $6,000, pour J. A. Roy. On achètera tous les matériaux.

CHAMPLAIN

Résidence d'été appartenant à Arthur Dufresne, Hôtel Dufresne, de Trois-Rivières, détruite par le feu. Les pertes se chiffrent à $4,000, couvertes par les assurances.

CHICOUTIMI

Résidence de $15,000, pour Elzéar Lévesque. Les fondations sont commencées et le travail sera fait à la journée. La brique, la plomberie et les appareils de chauffage ne sont pas encore achetés.

BEAUPORT

Maison de club, appartenant à Alphonse Latouche, détruite par le feu. Pertes: $2,000. On reconstruira, mais l'on ne sait pas encore quand.

BLACK LAKE

Collège de $40,000, pour la commission scolaire. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

LEVIS

Fabrique de jouets de $20,000, sur la rue Chabot, pour Shaienks & Frère, 8 Gunette, 4 étages, 60x80, construction en brique. Les murs sont commencés.

LORETTEVILLE

Boulangerie de Cyris Lanouette, détruite par le feu. Pertes: $3,000. On reconstruira, mais la date n'est pas encore décidée.

MONTREAL

Deux résidences de $5,000 chacune, sur l'avenue Addington ,N. D. G., pour J. E. Marcil, 555 avenue Oxford ou 90 rue St-Jacques.

Résidence de $7,000 sur l'avenue Willow, Westmount, pour C. J. Brown, 4263 rue Ste-Catherine Ouest. La quincaillerie, les planchers, le bois et la brique ne sont pas encore achetés.

Modifications et additions à une résidence (14 plain-pieds) $25,000, 421 rue Sherbrooke Est, pour le Dr Eudore Dubeau, bureau, 308 rue Sherbrooke.

Résidence de $4,000, sur la rue Champigny, pour J. O. Lemieux, 2244 rue Notre-Dame Ouest.

Synagogue de $100,000, angle des avenues Esplanade et Fairmount, pour la congrégation B'Nai Jacob. Architecte: C. Dufort, 195 rue Ste-Catherine Est.

Résidence et garage de $16,000, Strathcona et Sherbrooke Ouest, pour le Dr Francis J. McNaughton, 4620 Ste-Catherine Ouest. Le propriétaire l'occupera.

Deux résidences semi-détachées, de $18,000, sur l'avenue Grosvenor, Notre-Dame de Grâces, pour J. H. Hand, 4865 rue Sherbrooke Ouest.

Résidence de $7,000, pour six familles, 404 rue Dufresne, pour Adolphe Gagnon, 305 rue Dufresne. Tout le travail sera fait à la journée. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Douze résidences de $3,500 chacune, sur l'avenue Northcliffe, Notre-Dame de Grâces, pour S. D. Vallières, 370 avenue Marlowe, qui est sur le marché pour une grande quantité de tuiles rouges et bufle.

Plain-pieds de $5,200, pour 3 familles, sur l'avenue Stadacona, pour Nap. Sénécal, 221 rue Préfontaine. La brique, le bois et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Nouveau système de plomberie dans le garage municipal, sur la rue De Fleurimont. On demande des prix pour ce travail. M. Emile Lepage, 32 rue St-Vincent, qui fera le travail en ardoise, est sur le marché pour un lit de ce dernier matériel.

Modifications à une résidence, $12,000, 724 haut de l'avenue Belmont, Westmount, pour Asher Pierce, 724 Haut de l'avenue Belmont. Les matériaux ne sont pas encore achetés.

Fabrique de chaussures pour la Smardon Shoe Co., Ltd., 533 rue Visitation. L'architecte qui est à préparer les plans n'est pas nommé. On s'attend de commencer les travaux d'ici un mois.

Garage de $3,800, en arrière de l'avenue Strathcona, Westmount, pour Wm. Levy, 488 avenue Strathcona, Westmount.

Garage de $2,200, en arrière du No. 4183 rue Sherbrooke Ouest, pour Sam. Hart. On achètera tous les matériaux.

Résidence de $26,000 sur l'avenue Davaar, Outremont, pour Geo. W. Goodbody, 545 rue Durocher. Une partie seulement des matériaux sont achetés.

Résidence de $5,000 sur l'avenue Chapleau, pour Jos. April, 2376 rue Amity. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Résidence de $3,000 sur l'avenue Rosemont, Westmount, pour E. E. Fairman, 116 avenue Arlington, Westmount.

Résidence de $12,000 sur l'avenue Western, Westmount, pour Chas. J. Brown, 4263 rue Ste-Catherine Ouest.

Entrepôt de $20,000 sur l'avenue Bennett, Maisonneuve, pour la United Shoe Machinery Co. of Canada, 227 rue Craig Ouest.

Addition d'un étage à un entrepôt de produits chimiques pour Frank Horner, Ltd., 38 rue St-Urbain.

Edifice à bureaux de $35,000, sur la rue Mill, pour la William Davies Co., Ltd., rue Mill.

Deux résidences de $7,500 chacune, sur l'avenue Lazard, Mount-Royal, pour la Canadian Northern Montreal Land Co., Ltd., 263 rue St-Jacques. La brique, le bois et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Résidence (3 plein-pieds) de $5,000, sur l'avenue Stadacona, pour Nap. Sénécal, 221 rue Préfontaine, qui est sur le marché pour des matériaux.

Garage et résidence des chauffeurs, $12,000, en arrière du No. 365 avenue Redfern, pour Armand Chaput.

Résidence de $2,000, sur la rue Drolet, pour John Walsh, 3280 rue Drolet, qui est sur le marché pour du bois et de la quincaillerie.

Extension au Collège Loyola, sur la rue Sherbrooke Ouest, pour les Pères Jésuites. Rév. W. J. Hingston.

Moulin à scie de $6 000, sur l'avenue Chapleau, pour Geo. C. Goodfellow, 511 rue Ste-Catherine Ouest. Tout le travail sera fait à la journée et l'on achètera tous les matériaux.

Fabrique de chaussures de $85,000, sur l'avenue Aird, pour la Tétrault Shoe Mfg. Co., 331 rue De Montigny Est. La brique, l'acier, le bois, les planchers et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Addition à l'Hôtel Queens, $60,000, 2 rue Windsor, D. Raymond, gérant. Les matériaux ne sont pas encore achetés. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

Fonderie de $12,000, sur la rue St-Patrice, pour la Canadian Steel Founderies, Ltd., 120 rue St-Jacques.

Modifications à une résidence (pour 5 plain-pieds), 74 rue Mance, pour A. H. Manningham, 74 rue Mance.

OUTREMONT

Chalet de nécessité de $4,000, pour le conseil de ville. L'ingénieur J. A. DuChastel, 543 chemin Ste-Catherine, a recommandé ce chalet de nécessité pour le parc et il sera construit d'ici peu.

Modifications et réparations à l'hôtel de ville, $16,100, sur le chemin Ste-Catherine. L'argent a été voté par le conseil. Le travail va commencer bientôt.

Garage et modifications à un édifice, $4,000, 821 avenue Durocher, pour Riley Hern, 321 avenue Durocher.

Bain public de $50,000. L'ingénieur DuChastel a recommandé ce bain et il sera construit très prochainement.

Deux cottages de $14,000, sur l'avenue Willowdale, pour la succession Cooke, 24 avenue Dunlop.

Quatre cottages de $6,000 chacun, sur l'avenue Champagneur, pour A. Beauchemin & Cie, 450 Parc Lafontaine. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Résidence de $10,000 sur l'avenue Hartland, pour J. O. Lavergne, 751 avenue Hartland.

QUEBEC

Réparations à un magasin, $12,000, 80 rue St-Paul, pour la Mechanic Supply Co., 80 rue St-Paul.

Edifice converti en un magasin et une résidence, 273 rue St-Joseph, pour Alexis Drouin, 216 rue St-François.

Entrepôt, 1250 rue St-Valier, pour l'Imperial Oil Co. Gérant: John Laird.

Addition au séminaire, $150,000 pour le Séminaire de Québec, rue Ste-Famille. Supérieur: Mgr Frs Pelletier. Architecte: J. S. Bergeron, 103 rue St-Jean.

Entrepôt de $50,000, pour Terreau & Racine, 194-208 rue St-Paul. Construction de 6 étages en brique solide.

POINTE-AUX-TREMBLES

Extension à une fabrique de chaussures, $40,000, pour la Canadian Footwear. Architecte: C. Reeves, 83 rue Craig Ouest, Montréal.

STE-ANNE-DES-MONTS

Eglise et sacristie de $100,000, pour la paroisse. Curé: Rév. Arthur Rioux. Architecte: Thomas Raymond, 43 rue Caron, Québec.

ST-BERNARD

Modifications à l'église, $3,000. Curé: Rév. P. Turcotte.

ST-HYACINTHE

Reconstruction de l'usine à gaz pour la Southeru Canada Power Co., Ltd., édifice Coristine, Montréal. On s'attend de commencer les travaux au mois d'août.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

MARCHE DE MONTREAL

Mercredi soir, le 16 juillet 1919.

Plusieurs changements ont été faits au cours de la semaine sur les prix de quelques commodités et parmi ces changements plusieurs sont des avances considérables. Les pelles, les bêches, etc., d'un autre côté ont baissé de 10 pour cent. D'autres déclins ont été annoncés sur les bouts de tuyau d'arrosage. Les ficelles de coton, la corde à châssis et à auvent, les mêches à chandelle et le câble de coton ont monté. Les carabines Winchester ainsi que les fusils ont tous subi une hausse. Le cuivre en feuille et les divers articles de cuivre sont sur une base de prix avancée, tout comme les semelles à rapiéçage et les talons. Une ligne de toiture préparée a monté. Une avance d'un centin par livre a été enregistrée sur les tuyaux de plomb et les rebuts de plomb. L'antimoine est plus cher et le cuivre est à la hausse. Le ton du marché des métaux en lingots est plus fort. En général le ton est fort. Les affaires sont bonnes pour la saison.

LES CARABINES, LES FUSILS PLUS CHERS; LE CUIVRE EN FEUILLE ET LES SEMELLES AUSSI

Carabines, fusils, cuivre, semelles— Des avances ont été faites sur le prix des fusils et carabines Winchester, etc. Le nouvel escompte est maintenant de 15 pour cent. Le cuivre en feuille est à la hausse. Les semelles de cuir ont augmenté de prix; dans certains cas cette hausse a été de 10 pour cent et dans d'autres plus. Les Nos 121, se vendent maintenant $4.60 la douzaine; 123, $4.20 et 11, $7.15. Les Nos 36, pour dames se vendent $5.25 et les talons pour hommes, No 50, $2. Les talons pour femmes se vendent $1.40 pour le No 81.

LES CORDES PLUS CHERES; DE MEME QUE LES FICELLES, MECHES, ETC.

Corde, Ficelle, Mèches, Cordes à linge — De nouveaux prix en vigueur immédiatement ont été annoncés sur les cordes et les ficelles. La mêche à chandelles est rendue à 75c la livre; les cordes à linge en coton de 30 pieds de long se vendent $2.50 la douzaine et celles de 48 pieds $3.75. La corde à châssis se vend: No 6, la livre, 75c; No 7, 74c et Nos 8-12, 71-73c. La corde à auvent, beige, se vend $2.80 pour le No 3½, $4.20 pour le No 4, $5.60 pour le 4½, tandis que la corde blanche se vend $2.35, $3.75 et $5.20. Les ficelles de coton ordinaires pour les paquets a monté de 3c à 68c la livre en pelotes, 3 brins à 72c pour 4 brins. En cônes, la ficelle à 3 brins est cotée à 66½c.

LES BOUTS DE LANCES; LES PELLES, LES CLEFS BAISSENT

Bouts de lance, pelles, clefs — Des réductions de prix ont été faites sur les bouts de lance de tuyau d'arrosage. Le nouvel escompte est de 30 pour cent pour les 4 pouces et au-dessous et 70 pour cent pour les 4½ pouces et plus. Les anciens escomptes étaient de 60 et 50 pour cent. Un déclin d'environ 10 pour cent a été enregistré sur le prix des pelles à bout rond et carré, bêches, etc. Les nouveaux escomptes sont de 45 pour cent et 5 pour cent. Les clefs (wrenches) à manche de couteau ont baissé de 10 pour cent.

LES RIVETS A CUIVRE A LA HAUSSE; DE MEME QU'UNE LIGNE DE TOITURE

Rivets, Toiture — Tel que nous le prédisions la semaine dernière, les prix des rivets de cuivre ont monté. Les escomptes maintenant sont de 10 pour cent, au lieu de 15 pour cent pour les rivets et les couplets mélangés. Pour les couplets seulement le plus 25 pour cent est encore en vigueur. Une ligne de toiture ordinaire "préparée" a monté de 25c le rouleau à $1.60 pour deux doubles et à $1.90 pour trois doubles.

BEAUCOUP DE BROCHE VENDUE; LES CLOUS SE VENDENT BIEN AUSSI

Broche et Clous — Les fabriques de broche ont fait un commerce énorme dernièrement, et cela est dû au fait que les marchands ont différé de placer leurs commandes plus tôt. La base est restée ferme, mais sans changement. La broche d'acier polie est encore sur la base de $5. Un mouvement considérable de clous de broche a été fait et le prix pour les clous de broche et découpés reste à $4.75 le baril.

LE CABLE DE COTON A LA HAUSSE; LE SISAL FERME

Corde et cordage — Le câble de coton a monté. Les nouvelles cotations sont: 3-16 pouces, 67-70c et plus gros, 66-69c. Le ton est ferme. La base du prix reste sans changement sur le sisal à 27½c. Le manile pur se vend encore 34c et le manille anglais, 30c.

L'HUILE DE CHARBON SE VEND BIEN; LA GAZOLINE EST SOUTENUE

Huile de charbon, Gazoline—L'huile de charbon s'est vendue en grande quantité et elle est beaucoup employée dans le moment pour les poêles à pétrole. Les prix restent sans changement à 20-23c le gallon. La gazoline se vend beaucoup et son prix reste encore à 33c.

TOUS LES ARTICLES DE CUIVRE A LA HAUSSE; LES POELES CONTINUENT A SE VENDRE

Accessoires et poêles — Le mouvement des poêles se continue et les commandes pour l'automne ont été actives. Les prix sont très fermes. Les articles de cuivre en général ont subi une hausse de dix pour cent. La base reste sans changement pour les autres accessoires.

PAS D'AVANCE MAIS LE MARCHE DU FER STABLE

Fer et acier — Une base stable et sans changement se continue pour les diverses catégories de fer et d'acier. La demande d'été est très active et le marché est satisfaisant.

Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75
Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.18 0.19
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22

PLUSIEURS PRIX DES TOLES INDIQUENT DES RETENUES

Tôles et plaques — Il semblerait qu'il y a ici et là des stocks considérables, car la base est encore incertaine et les ventes sont faites à des prix différents de jour en jour. Aucun changement véritable n'a été fait au cours de la semaine. Il est évident, malgré cela, que la base cotée est à son plus bas niveau. Le volume des affaires a été raisonnable ici.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.25	6.25
Calibre 12	5.30	6.30
Calibre 14	5.35	6.35
Calibre 16	5.45	6.50
Calibre 18 20	6.00	6.35
Calibre 22-24	6.05	6.40
Calibre 26	6.10	6.50
Calibre 28	6.40	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	8.35	9.25
Calibre 28	8.30	8.85
Calibre 26	....	8.50
Calibres 22 et 24	7.70	8.35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7.50	8.35
Calibre 20	7.30	8.00

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

HAUSSE D'UN CENTIN SUR LES TUYAUX DE PLOMB

Tuyaux de plomb — Des avances ont été faites sur les tuyaux de plomb et sur les déchets de plomb. La hausse a été d'un centin et elle est en vigueur immédiatement. Il n'y a pas eu d'autres avances, mais la plupart des autres lignes sont plus fermes. Le commerce a été assez bon et la perspective est meilleure.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.10½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.35½
Soudure, strictement, la lb.	0.31
Soudure, commerciale, la lb.	0.29
Soudure, wiping, la lb.	0.27
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.35
45-55	0.37½
50-60	0.40¼
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

L'ANTIMOINE EST PLUS FORT; LES LINGOTS SE VENDENT

Métaux en lingots — En général, il y a eu un bon mouvement pour les divers métaux. Les prix sont très fermes. Le seul changement de prix à enregistrer est une avance sur l'antimoine.

Cuivre — La fermeté caractérise ce marché et il y a une forte indication que les prix vont rester fermes. La demande est très bonne. Le prix reste à 22c, 22½c. Il est probable que des prix plus élevés seront demandés d'ici peu.

Fer-blanc — Avec le retrait des restrictions sur l'importation aux Etats-Unis, l'intérêt s'est accru et l'on s'attend de voir le commerce prendre un nouvel aspect. Le prix ici se maintient à 54c.

Plomb — Les marchés des Etats-Unis sont plus fermes et il n'est pas improbable qu'il y ait un affermissement des marchés locaux. En attendant, les prix restent à 7¼c la livre.

Antimoine — Dix cents est coté comme bas niveau ici. Le marché ne promet pas de changement immédiat, mais quand il sera fait ce sera une avance, dit-on.

Aluminium — Le marché est facile et sans changement. Prix 35c.

Spelter — La demande pour l'exportation a été bonne. Le ton est très ferme et le prix reste à 9¼c.

Fer en gueuse — Le ton du marché est devenu meilleur. Les prix restent fermes ici à $48 la tonne.

LA PEINTURE

Trois dollars sera probablement le prix demandé pour l'huile de graine de lin avant la fin de la semaine. En attendant, peu de marchands donnent des prix au commerce et la graine de lin a atteint le plus haut prix encore demandé pour ce produit, soit $6.04. La plus basse et la seule cotation faite pour l'huile est $2.90 et elle peut être retirée d'un moment à l'autre. Les stocks mondiaux de graine de lin sont peu considérables et il est impossible de prédire quand les avances arrêteront. La térébentine, bien que facile pendant une courte période, a réagi et elle a remonté à des niveaux plus hauts que ceux cotés la semaine dernière. Le mastic et le blanc de plomb dans l'huile sont fermes et peuvent hausser d'ici peu. Les shellacs sont rares et plus chers et les vernis sont décidément plus fermes.

LE PRIX DU LIN ETABLIT UN RECORD; L'HUILE DEPASSE $2.90

L'huile de graine de lin — Il n'est pas prudent de faire une prédiction quelconque sur l'huile de graine de lin et les broyeurs sont moins enclins que jamais à en faire. La graine de lin a atteint le niveau sans précédent de $6.04 le boisseau, mercredi. Elle peut se rendre à $7.00. On rapporte que les approvisionnements sont rares et les broyeurs ne peuvent se procurer de la graine que sur une base d'avance. Les marchands de gros (jobbers) pour la plupart ne sont pas sur le marché et ils ne donnent pas de cotations. De l'huile, dit-on, a été vendue à plus de $3.00 le gallon.

Nous cotons:

	Gal.	Imp.
Brute—		
1 à 4 barils	....	2.90
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	....	2.92½
5 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....

PLUS DE TEREBENTINE; MAIS PAS DE REDUCTION

Térébentine — Bien qu'il y ait eu une certaine amélioration en ce qui regarde l'approvisionnement, les conditions n'ont pas été telles qu'on l'aurait désiré. Les prix n'ont pas baissé et ils ne baisseront pas probablement avant que l'on puisse se procurer des approvisionnements à bas prix. La situation s'est quelque peu améliorée ces jours-ci, mais la réaction qui a suivi a raffermi les cotations du marché de $1.45 à $1.60.

Térébentine—

	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	1.40	1.55
Par petits lots		

(Empaquetage extra)

LE MARCHE DU MASTIC FERME; UNE HAUSSE PROBABLE

Mastic — La hausse des prix de l'huile de graine de lin aura pour effet d'amener la hausse des prix du mastic. Nous ne sommes pas à une saison de vente active et, par suite, ce n'est pas un temps où les prix changent généralement. Le marché est fort et les augmentations sont, dit-on, très justifiées.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LES PRIX DE LA PEINTURE VONT MONTER

Peintures, etc. — La hausse des prix de l'huile aura sûrement pour effet de faire monter les prix de la peinture préparée. Par suite de la situation très anormale des marchés de l'huile, il n'est pas impossible d'anticiper ces avances, et si l'huile se maintient à sa base, comme la chose est presque certaine, les peintures vont se vendre plus cher. Cette hausse pourrait s'élever à 25c au cours de cette semaine même. Il y a un bon mouvement actif sur ce marché.

LES SHELLACS PLUS CHERS; LE VERNIS FERME

Shellacs, vernis — Une base très nominale existe actuellement pour les shellacs. Les cotations ne sont pas garanties par le commerce et les shellacs secs en particulier sont très rares et très chers. Ces derniers sont cotés, par ceux qui en ont, à environ $1.25 la livre. Le ton est très ferme sur le marché des vernis. Les matières premières sont, dit-on, beaucoup plus chères et ce ne sont que les approvisionnements achetés à bon marché, il y a quelques mois qui ont permis aux manufacturiers de restreindre la révision des prix.

E BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE S'AFFERMIT

Blanc de plomb dans l'huile — Il est pas improbable que le blanc de mb dans l'huile augmente de prix, ut dépendra du prix demandé pour uile. En attendant la base reste à 5.50 pour les lots de 5 tonnes, $16 ur ceux d'une tonne et $16.36 les 0 livres pour les petites quantités.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ res, $8.90 les 190 livres ,en paquets 5 livres, $8.40 les 100 livres, f.o.b. ntréal.

Liquide-bronze.

quide-bronze, No 1 ..$1.50 $2.00
ile de banane, gall. ..$3.50 $7.00
.o.b. Montréal.

Bleu.

livre 0.11 0.12

Couleurs (sèches)	la livre
rre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres 0.07	
rre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres 0.15	
rre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres 0.07	
rre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres 0.15	
rre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres 0.07	
rre de Sienne pure, tonnelets le 100 livres 0.15	
rre de Sienne brûlée, No 1, 100 ivres 0.07	
rre de Sienne brûlée, pure, 100 ivres 0.15	
rt Imp. tonnelets de 100 livres..0.25	
rt Chrome, pur 0.35	
rome jaune 0.17	0.31
rt Brunswick, 100 livres 0.10	
uge Indien, Kegs 100 livres ..0.15	
uge Indien, No 1, Kegs 100 liv.0.06	
uge Vénitien, brillant supérieur0.04	
uge Vénitien, No 1 .. .. ..0.03	
ir fin, pur sec 0.20	
hre d'Or, 100 livres 0.06½	
hre blanche, 100 livres 0.04	
hre blanche, barils 0.03	
hre jaune, barils 0.03½	0.05
hre français, barils 0.08	
hre sapin, 100 livres ..0.07	0.08
uge Super Magnetic..0.02¼	0.02½
rmillon 0.40	
rmillon anglais 2.50	

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

uge Vénitien 0.20	0.23	
uge Indien 0.30		
une chrome, pur 0.53		
hre d'or, pur 0.30	0.32	
hre de sapin français, pur0.25	0.28	
rts, purs 0.38		
rres de Sienne 0.34		
rres d'Ombre 0.34		
eu Ultra-marin 0.45		
eu de Prusse 1.00		
eu de Chine 1.00		
ir fin 0.35		
ir ivoire 0.36		
ir de peintre d'enseigne pur ..0.40		
ir de marine, 5 livres 0.20		

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
ralite $6.50	
bagloss 3.50	

Colle.

Colle All-Round Brantford—
Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb. $25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb. 28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb. 35.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessus de 25 .. ..$16.80		$22.90
26 à 34 .. .. 17.80		24.85
35 à 40 .. .. 18.35		26.40
41 à 50 .. .. 23.50		30.00
51 à 60 .. .. 24.60		30.80
61 à 70 .. .. 26.50		32.70
71 à 80 .. .. 29.70		35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100..		58.55
101 à 105..		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 20 à 25%.

Escompte à la feuille, 5 à 10%.

Comptant, 2 pour cent.

f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied 0.80	
Glaces de 1 à 2 pieds 0.90	
Glaces de 2 à 3 pieds 0.95	
Glaces de 3 à 4 pieds 1.15	
Glaces de 4 à 5 pieds 1.35	
Glaces de 7 à 10 pieds 1.70	
Glaces de 10 à 12 pieds 1.75	
Glaces de 5 à 7 pieds 1.50	
Glaces de 12 à 15 pieds 1.85	
Glaces de 15 à 25 pieds 1.95	
Glaces de 25 à 50 pieds 2.15	
Glaces de 50 à 75 pieds 2.20	
Glaces de 75 à 90 pieds 2.25	
Glaces de 90 à 100 pieds 2.30	
Glaces de 100 à 120 pieds 2.60	
Glaces de 120 à 140 pieds 2.90	
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque 3.00	
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque 3.40	
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque3.40	
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque.3.75	

Escompte au commerce, 25 pour 100.

Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.30
Crown Diamond . . .	16.00	16.30
Crown, pur	16.00	16.30
Ramsay, pur	16.00	16.30
Green Seal	16.00	16.30
Moore, pur	16.00	16.30
Tiger, pur	16.00	16.30
O. P. W. Dec., pur . . .	16.00	16.30
Eléphant, véritable . .	16.50	16.80
Red Seal	16.00	16.30
Decorators, pur	16.00	16.30
O. P. W. anglais	16.20	16.50

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris

En barils, environ 600 lbs . .	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs . .	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

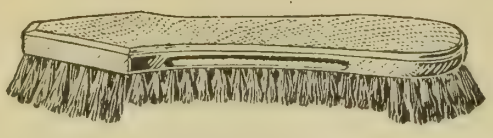
Eléphant, blanche 4.45	
Eléphant, couleurs 4.05	
B-H Anglaise, blanche 4.55	
B-H Anglaise ,couleurs 4.30	
B-H à plancher 3.75	
B-H, plancher-vestibule 4.30	
Minerve, blanche 4.15	
Minerve, couleurs 3.90	
Crown Diamond, blanche 4.30	
Crown Diamond, couleurs.. .. ..4.05	
Crown Diamond, à plancher 3.75	
B.-H. Fresconette, blanche 3.35	
B-H Fresconette, couleurs 3.25	
Moore, couleurs, nuances 4.35	
Moore, couleurs, blanches 4.50	
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs 3.35	
Moore, peinture de plancher 3.50	
Moore, Sani-flat 3.00	
Moore, Mooramel 7.50	
Jamieson's & Crown Anchor 3.80	
C.P.C. pure, blanche 4.55	
C.P.C. pure, couleurs 4.30	
O.P.W. marque Canada, blanche.4.30	
O.P.W. marque Canada, couleurs.4.00	
O.P.W. marque Canada, à plancher 3.50	
O.P.W. à mur, blanche 3.35	
O.P.W. à mur, couleurs 3.25	
Ramsay pure, blanche 4.40	
Ramsay pure, couleurs 4.10	
Martin-Senour, 100% blanche 4.55	
Martin-Senour, 100% couleurs ..4.30	
Martin-Senour, Porch paint 4.30	
Martin-Senour, Newtone, blanche.3.35	
Martin-Senour, peinture à plancher 3.75	
Sherwin-Williams, blanche 4.55	
Sherwin-Williams, couleurs 4.30	
Sherwin-Williams, à plancher ..3.75	
Flat Tone, blanche 3.35	
Flat Tone, couleurs 3.25	
Lowe Bros., H. S., blanche . .4.55	
Lowe Bros., H. S., couleurs 4.30	
Lowe Bros., Hard drying floor..3.75	
Mellotone, blanche 3.50	
Mellotone, couleurs 3.35	
Sanitone, blanche 3.35	
Maple Leaf, blanche 4.55	
Maple Leaf, couleurs 4.30	
Maple Leaf, à plancher 3.50	
Pearcy, préparées, blanches 3.75	
Pearcy, préparées, couleurs 4.00	

f.o.b. Montréal, Toronto.

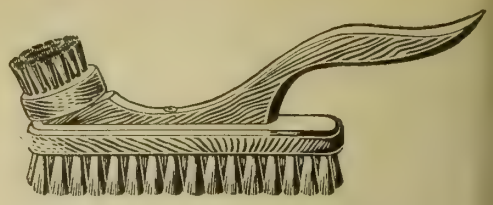
Peinture "Green Tree", couleur ordinaire 3.30	
Blanche 3.55	
Vermillon 3.75	

Shellac.

Blanc pur, gall. 5.65	
Orange pur, gall. 4.15	



LES
"SIMMS"



sont les meilleures brosses que demandent vos clients.

Les brosses à plancher qui ne perdent pas leurs brins après leur première semaine d'usage — Les balais qui durent longtemps et balaient aussi bien que lorsqu'ils sont neufs — les pinceaux qui ne laissent pas de soie pour déparer la peinture — toutes les classes et sortes de brosses faites par Simms sont les MEILLEURES BROSSES qui vous conserveront vos clients d'année en année.

Fabriquées dans l'une des plus grandes fabriques du monde, à l'aide des machines les plus dispendieuses et les plus modernes, les brosses de Simms sont vendues non seulement au Canada, mais dans l'univers entier.

Les brosses de Simms ont gagné leur popularité grâce à leur mérite et elles vous donneront un commerce très profitable. **Ayez-en toujours en stock. Donnez votre commande aujourd'hui.**

T. S. SIMMS & CO. LIMITED

Saint-Jean, N. B.

Succursales à MONTREAL, TORONTO, LONDON.

BROQUETTES

pour tout le monde

AJUSTEURS D'AUTO
AJUSTEURS DE VOITURES
MANUFACTURIERS DE PANIERS
POSEURS DE TAPIS
MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES
EBENISTES

Têtes qui ne se détacheront pas du corps du clou et pointes qui justifieront toutes exigences.

THE STEEL COMPANY OF CANADA, LIMITED,
MONTREAL HAMILTON



Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

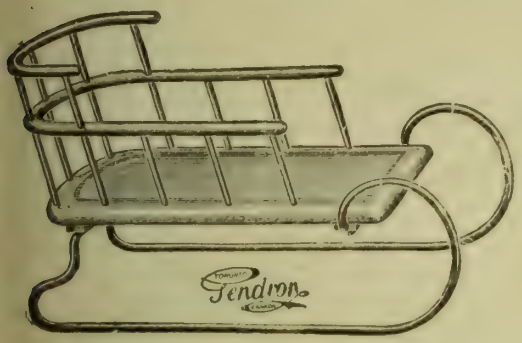
PLAQUES CANADA

NOIRES
POLIES
GALVANISEES

Nous pouvons coter des bas prix

A. C. LESLIE & CO. Limited

560 rue St-Paul ouest
MONTREAL



LES TRAINEAUX GENDRON

Se vendent aussi facilement qu'ils glissent bien

Forts, durables, ils donnent satisfaction aux petits clients qui, ensuite, n'en veulent pas d'autres. Vendez un traineau que les autres enfants envieront et voudront avoir. Ecrivez pour avoir nos prix et des renseignements.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, LIMITED
Rues Duchess et Ontario, Toronto, Canada

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



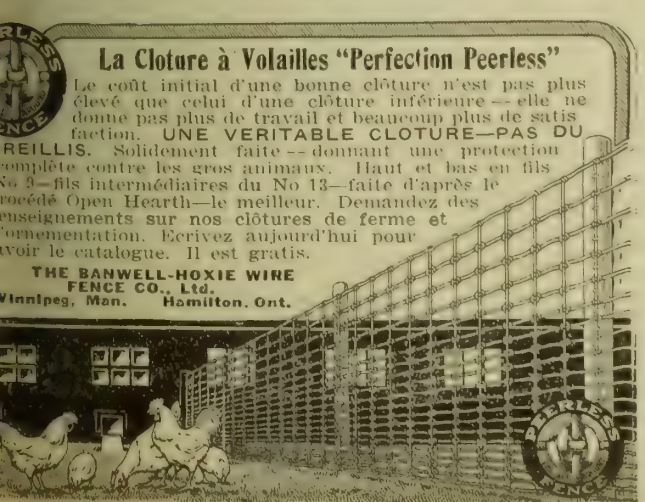
INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR
Grand Prix Spécial
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.



Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats
CONSULTEZ
les Annonces du
PRIX COURANT
et écrivez aux annonceurs

La force d'une hache dépend autant de son manche que de sa tête.

LES MANCHES DE STILL

—vous donneront un outil de travail plus fort, car les MANCHES DE STILL sont faits des meilleurs bois canadiens.
La vente des

MANCHES DE STILL

surpassent de beaucoup celles de toutes les autres marques.

Il y a une raison à cela.

Manches de hache, de pique, de marteau d'enclume et de marteau ordinaire, manches Cant Hook et Peavie, aussi manches de fourche à foin.

La vente des STILL'S est payante. Voici les noms de leurs marques: "EMPIRE", IMPERIAL", "PEERLESS" et "CHAMPION."

J. H. STILL Mfg. Co.

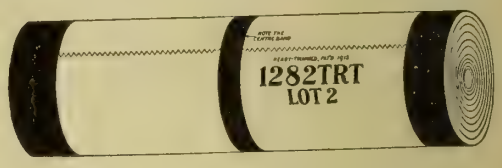
ST-THOMAS - - ONTARIO

Papiers à Tapisser STAUNTON

DESSINS NOUVEAUX
COULEURS NOUVELLES
TRAITEMENTS TECHNIQUES NOUVEAUX
FINIS NOUVEAUX

Cette nouvelle période de l'histoire exige des idées nouvelles dans la décoration de la maison. Pour cela, ces papiers seront trouvés très utiles. Les

Papiers "tout rognés" Staunton



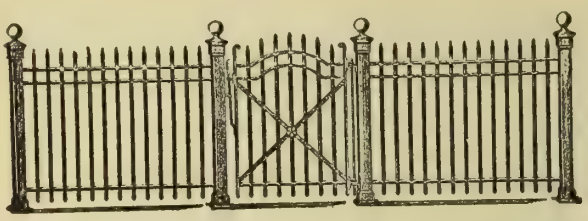
ont considérablement augmenté le commerce des autres marchands. Pourquoi ne feraient-ils pas la même chose pour vous?

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.



Soyez notre agent et faites de l'argent

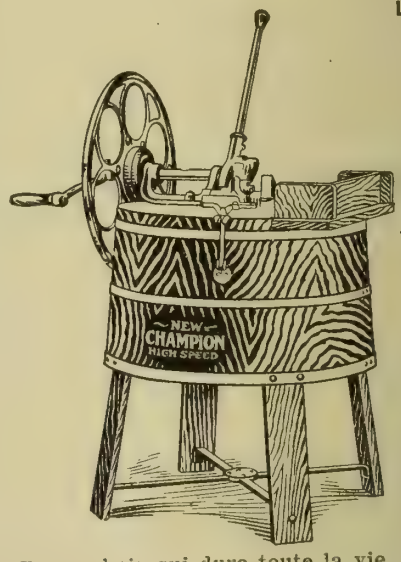
Plusieurs marchands, grands et petits, dans toute la province de Québec, agissent en qualité d'agents pour nous dans le placement de commandes pour clôtures en fer, échelles de sauvetage, marquises, barrières pour église, bureaux et théâtres, grilles, ouvrages d'ornementation en fer, ouvrages en fil métallique de toutes sortes, armoires en acier, tablettes, cabinets, etc.
Il y a de gros profits dans cette ligne pour l'homme qui place des commandes locales pour écoles, séminaires, églises, collèges, hôtels et autres institutions ainsi que pour magasins et fabriques. Il n'est pas nécessaire de tenir un stock de ces marchandises. Nous fournissons des dessins, des estimés et des spécifications pour toutes les commandes que vous obtenez.

Ecrivez-nous en français, en adressant votre lettre à

M. F. X. QUENNEVILLE

The Dennis Wire & Iron Works Co., Ltd.,

LONDON, CANADA.



La Laveuse Rapi
la plus Facile à
Actionner
est la
Laveuse
"CHAMPION"
à Haute Vitesse
MAXWELL

Elle peut être act
née par un levie
main ou par une
à manivelle, aju
à l'arbre de co
horizontal. La
est faite de Cy
Rouge, bois qui dure toute la vie. Le système à e
sion pour fixer la tordeuse permet d'ouvrir pre
entièrement le dessus. Etagère fournie en plus,
le désire.

La laveuse "CHAMPION" a prouvé qu'elle se
dait bien. Demandez les prix et autres détails.

MAXWELLS LIMITE

ST. MARYS (Ontario)

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Northern Electric Co., Ltd. vs C. G. Hébert, Montréal, $1,724.

Aug. L'Archevêque vs Jos. L'Archevêque, Montréal, $261.

Mme Jas. Power vs Jas. E. Wilder, Westmount, $100.

D. J. Macdonald vs Geo. Lebel, Montréal, $46.

Myer Block vs Harry Lecker, Montréal, $1,478.

J. W. Tremblay vs Can. Pac. Ocean Service, Ltd., Montréal, $500.

L. A. Roy et al. vs A. R. Gélinas, Montréal, $275.

McBeans & Hill vs Geo. F. Hemsley, Montréal, $105.

J. B. Desmarais vs Ls Savard, Notre-Dame des Anges, $200.

Security Life Ins. Co. of Can. vs Armand Grenier, Montréal, $121.

J. A. R. Rivet vs La Gerbe d'Or, Ltée, Montréal, $265.

Crescent Machine Co., Ltd. vs Safe on Sea Ltd., Montréal, $278.

G. & C. Whitewear Co. vs Jos. Bourbeau, Ernest Bourbeau & Frère, Montréal, $297.

Brit. Col. Fire Ins. Co. vs Chas Charlebois, Montréal, $561.

Home Shoe Co., Ltd. vs Théo. Gagnon, Jos. Lachapelle, Wilf. Hébert, Montréal $500.

N. Swan vs Jas. A. Gamble, Montréal, $101.

A. Goyer vs Sylvain St-Aubin, Montréal $200.

Jos. Lacourse vs Brandram Henderson, Ltd., Montréal, $500.

Greater Montreal Land Inv. Co., Ltd. vs Adélaïde Davidson, Mme Hermas Corbeil, Montréal, $10,452.

Renfrew Flour Mills, Ltd. vs M. Schacter, Montréal, $891.

G. Bulkis vs Phil. Lazarus, Montréal, $408.

E. D. Gaudry vs H. Darnets, Montréal, $1,000.

A. Prud'homme vs Henri Bourgie, Montréal, $726.

Jas. Scott Co., Ltd. vs Emery Brossard, St-Lambert, $435.

J. B. Donihu vs Min. Chil. Ls. Letovsky, Montréal, $231.

J. S Fry & Son, Ltd. vs Ls Winikof, Sam. Winikof, Winikof Bros., Montréal, $140.

Viewmount Land Co., Ltd. vs Léandre Plante, Montréal, $140.

Jos. Trudeau vs G. M. Gilmour, Châteauguay, $504.

Belding Paul Corticelli, Ltd. vs Jos. Bourbeau, E. Bourbeau & Frère, Montréal, $100.

M. Budyk vs M. Concistre, Montréal, $271.

Pascal Picard vs M. L., H. & P. Co., Montréal, $1,000.

J. Vincelette vs F. Lalonde, Montréal, $222.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

S. Flaig vs L. N. B. Falconbridge, $35.

L. Martel vs E. L. Duplessis, $14.

H. Tessier vs E. Shea, $54.

O .Garneau vs Jos. Vézina, $78.

F. R. Beaulieu vs Jas. Dillon, $14.

Continental Bag & Paper Co. vs P. Demers, $10.

C. Lortie vs Thos. Purtney, $41.

J. A. Therrien vs J. B. Beaulieu, $31.

J. Beausoleil & Cie vs A. Dion, $44.

Rock City Tobacco Co. vs H. R. Huot, $35.

M. P. S. Corp. vs A. Tremblay, $16.

L .Turcot vs A. Royal, $20.

J. E. Pauzé vs R. Paquin, $43.

V. Léveillé vs Ls Tanguay, $14.

Corp. St-Joseph de Chambly vs Damase Benoit, St-Damase de Chambly, $38.

A. Cusson vs Germaine Leblanc, Lachine, $15.

J. Charrette vs D. G. Primeau, Outremont, $26.

M. Moody & Sons vs Hubert Lafaille, Coaticooke, $55.

M. Miody & Sons vs F. N. Arnold, Balton Centre, $16.

L. Faubert vs Aimé Pilon, Ste-Anne de Bellevue, $21.

Int. Harvester Co. vs H. T. Scott, Ile Calumet, $41.

Wm Lacourse vs F. Lamarche, $15.

Woodhouse Co. vs E. Robert, $24.

T. Brault vs M. Thibault, $10.

C. W. Lindsay, Ltd. vs F. Flamand, $22.

H. Berlind vs T. Monette, $31.

R. Macfarlane & Co., Ltd. vs T. Kellett, $71.

F. Bouchard vs J. E. Robillard, $65.

Mongeau & Robert vs R. Sylvestre, $13.

I. Raufman vs Roméo Verdon, $35.

J. Brosseau vs J. A. Desmarchais, $17.

H. Horchberg vs Z. Cohen, $39.

D. Chevalier vs Alb. Normandin, $20.

W. G. Dalpé vs Art. Daoust, $44.

P. G. Dugré vs Maurice Rubin, $14.

A. Galarneau vs J. M. Diotte, $19.

Maison Charles Ltée vs P. Gingras, $24.

Maison Charles Ltée vs J. A. St-Pierre, $24.

M. P. S. Corp. vs Jos. Boivin, $87.

J. J. E. Lespérance vs J. H. Hobus, $82.

Z. M. Aumont vs W. Guay, $10.

J. A. Hurteau & Co. vs J. O. Denys, $30.

S. Brassard vs Théo. Huet dit Dulude, $25.

A. Viau vs S. Côté, $22.

J. Chartier vs Jos. Pleau, $32.

Davis & Lawrence Co. vs Andrew C. Mills, $13.

Ravary Leduc Ltée vs Théophile Savard, Jr, $59.

Mme A. Martin vs W. Edisburg, $11.

G. Deland vs V. E. G. Archambault, $66.

M. Feldman vs John alias G. Gilvar, $65.

Z .St-Amour vs Wm. Decosse, $48.

A. Trottier vs F. Gagné, $44.

A .Guerri vs Thos. Strong, Lachine, $90.

M. Block vs F. K. Taylor & Chs Herring, St-Hubert, $53.

Frost & Wood Co. vs H. Winget, Lennoxville, $47.

L. S. Baril vs Maxime Martel, Pointeaux-Trembles, $92.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

H. Lamoureux vs V. Vinoshky, 21 juillet, 10 a.m., 1175 St-Urbain, Lafontaine.

John O'Leary vs Mme F. Molovitch et vir. 21 juillet, 11 a.m., 747 St-Laurent. Lafontaine.

John O'Leary vs Mme F. Molovitch et vir., 21 juillet, 11 a.m., 747 St. Laurent. Lafontaine.

J. F. Martin vs Léon Moreau, 21 juillet, 10 a.m., 116 Rose de Lima, Lalonde.

Geo. Rabinovitch vs Eug. Hong, 23 juillet, 10 a.m., 1688 Notre-Dame Ouest. Desmarais.

A. Vandelac & Cie vs J. A. Lonergan, 22 juillet, 10 a.m., 1286 de la Roche, Lalonde.

Mme A .Patenaude vs Jos. Locas, 21 juillet, 10 a.m., 348 Boul. Monk, Lalonde.

Mme David Alluisi vs J. G. Alexander, 24 juillet, 11 a.m., 1150 Berri, Trudeau.

W. Bessette vs E. V W. Bélair, 23 juillet, 11 a.m., 49 St-Charles, Trudeau.

Sterling Press Ltd. vs Louis Corriveau, 23 juillet, 2 p.m., 137 McGill, Marson.

Philias Chartrand vs A. Bergeron, de Standard Paper Box Co., Ltd., T.S., 21 juillet, 1 p.m., 8 St-Paul Est. Desmarais.

J. A. Lefebvre vs A. Marcotte, 21 juillet, 11 a.m., 21 Prince George. Desmarais.

J. Samson vs B. Benoit, 21 juillet ,10 a.m., 23 Vaillant, Desmarais.

J. A. Lefebvre vs L. J. Lafontaine, 18 juillet, 10 a.m., 1249 Marie-Anne. Desmarais.

J. M. Laberge et al. vs H. E. Roy, 22 juillet, 11 a.m., 440 Notre-Dame Ouest. Bienjoneti.

G. Plante vs M. Caron, 23 juillet, 1 p.m., 151 Panet, Brouillet.

J. E. Fournier vs H Elias, 21 juillet, 11 a.m., 35 St-Antoine, Bienjoneti.

S. Barbeau vs Jos. Couture, 21 juillet, 10 a.m., 231 Ste-Emélie, Desroches.

B. Perreault vs A. Brouillet, 21 juillet, 1 p.m., 219 Chapleau, Desroches.

Aquint vs J. Walter, 15 juillet, 10 a.m., 824 St-Dominique, Osier.

Jos. Berger vs L. J. C. Morris, 18 juillet, 10 a.m., 88 Laval, Drouin.

Isaïe Martin vs Pennsylvania Coal & Grains Co., Ltd., 21 juillet, 11 a.m., 54 Duluth Est, Pauzé.

M. P. S. Corp. vs J. U. Harris, 21 juillet, 10 a.m., 1511 Jeanne Mance, Pauzé.

Fismer et al. vs A. Carsley, 24 juillet, 2 p.m., 1079 St-Urbain, Lauzon.

A. Shoore vs Desjardins, 24 juillet, 10 a.m., 471 Duluth, Lauzon

DEBOUCHES COMMERCIAUX POUR LES PRODUITS CANADIENS

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1520. Barytes — Une maison de Liverpool demande les noms d'exportateurs canadiens de barytes.

1522. Produits alimentaires — Un correspondant qui déclare couvrir tout le territoire de l'Irlande avec des maisons prospères désire communiquer avec des maisons canadiennes offrant des produits alimentaires, etc., appropriés à l'Irlande et à la Grande-Bretagne.

1523. Pulpe — Un commerçant anglais de bois de pulpe, ayant représenté pendant plusieurs années des compagnies scandinaves aimerait à communiquer avec des maisons canadiennes de pulpe mécanique et sulphite.

1527. Confitures et marinades — Une maison de Paris désire avoir des échantillons et des prix de lignes appropriées à l'exportation ou qui sont actuellement exportées en France. Elle aimerait surtout avoir l'agence d'un manufacturier canadien de confitures et de marinades.

1530. Poisson — Une importante maison d'importation et d'exportation parisienne désire importer en France du poisson canadien et elle aimerait à avoir au plus tôt des informations à ce sujet.

1532. Poisson gelé — Un pêcheur et un marchand de Marseilles aimerait à communiquer avec des exportateurs canadiens de poisson gelé dans le but de le faire connaître à sa clientèle. Pour commencer, il pourrait prendre 100 tonnes de poisson par mois.

1533. Bois de pulpe — Un marchand de Paris qui déclare être en position de garantir un bon marché désire avoir l'agence exclusive pour du bois de pulpe canadien à papier.

1536. Chaussures — Un commerçant, important déjà des chaussures canadiennes désire entrer en correspondance avec des manufacturiers dans le but de vendre toutes sortes de chaussures. Il serait prêt à recevoir des propositions de vente sur consignations. Maison établie à Reims depuis soixante ans.

1537. Fruits secs — Un agent à Paris aimerait à vendre sur une grande échelle des fruits secs.

1538. Chiffons et bois de pulpe — Un marchand de Paris voudrait importer des chiffons pour faire du papier, des chiffons pour shoddy (lainages), du bois de pulpe, du Canada en France.

1539. Bois de construction — Un marchand de Paris désire importer du bois du Canada.

1543. Confitures et pommes — Un importateur de confitures et de pommes à Paris aimerait à correspondre avec des exportateurs canadiens.

1545. Os — Un grand manufacturier de brosses à dents du Japon est anxieux d'avoir des échantillons d'os employés pour la fabrication des manches de brosses à dents. Prix et renseignements complets fournis sur demande.

1547-1549. Pommes — Trois maisons de Hull s'intéressent à la vente, par lots de chars, de pommes en boîtes et en barils.

1551. Fromage — Une maison de Liverpool aimerait à entrer en relations avec des exportateurs canadiens capables de l'approvisionner directement.

1552. Beurre — Une maison de Londres aimerait à communiquer avec des exportateurs de fromage.

1556. Manches de marteau — Une maison de Sheffield s'intéresse à ces articles.

1560. Bois — Une importante maison de Sestri Penente, Gêne, désire correspondre avec des maisons canadiennes désireuses d'exporter en Italie du bois approprié à la construction de wagons de chemin de fer.

1562. Boîtes à Viande — Un gros établissement frigorifique anglais de Buenos Ayres, faisant une spécialité du boeuf salé, est prêt à considérer des cotations sur des dimensions de boîtes.

1562. Boîtes à Viande — L'une des plus grandes maisons de salaisons de la République Argentine est prête à importer des boîtes à viande du Canada.

1566. Bois de pulpe — Une maison de Londres achetant du bois de pulpe en grande quantité aimerait à recevoir des offres et des échantillons c. i. f., Angleterre. Termes: comptant sur présentation des documents et aux conditions de ventes ordinaires. Elle achète toutes sortes de bois de pulpe.

1568. Patates — Une maison de Santiago de Cuba désire correspondre avec des horticulteurs et des expéditeurs de patates. Ils devront être dignes de confiance.

1569. Sulfate de cuivre — Un manufacturier de Nice, France, demande des cotations sur diverses variétés de sulfate de cuivre.

1589. Quincaillerie — Une maison de Londres faisant de l'importation et de l'exportation désire avoir l'agence de manufacturiers canadiens de clous de broche, matériaux de construction en métal de feuille, outils de charpentiers, accessoires pour lampes, à gaz, etc.

AUTORISEE A FAIRE AFFAIRES

Porcelain Products, Ltd., Montréal.

DEMANDES EN SEPARATION DE BIENS

M.-Louise Morin, de Québec vs Ernest Bélanger.

M.-Louise Boucher vs Jos. Eloi Lafleur, de Ste-Agathe des Monts.

Ubaldine Janelle, de Stoke vs Wilfrid Gadbois.

Meliua Robert, Montréal vs H. Adam.

S. Richler, Montréal vs J. Steinberg.

CURATEURS

L. N. Pelletier, de Québec, — Lefaivre & Gagnon, curateurs.

P. J. O. Cyr, de Robitaille, — Lefaivre & Gagnon, curateurs.

Willie Clark, Outremont, — Oscar Beauchamp, curateur.

Hervé Vincent, Montréal, — P. L. Turgeon, curateur.

H. Villeneuve & Co., Ltd., Montréal, — H .M. Gardner, liquidateur.

Willie Clark, Montréal, — Oscar Beauchamp, curateur.

LA LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
J. Joseph Bastien ..	Lymburner Ltd.
Arthur Bayard vs	Canadian Car Co.
Armand Bélair	Pierre Brault
R. S. Bell	Bell King Ltd.
John Bennett	Montreal Warehousing Co.
J. A. Bibeau	L. J. Tarte
J. Blouin	J. B. Dugas
Augustin Chartrand ..	Isaac Collins
Edgar Contant	The Atlantic Sugar Ref., Ltd.
Oscar Demers	Eugène Doré
Louis Arthur Gagnier	F. Tremblay & Cie
Wm. Giroux	C. P. R.
Geo. Moquin ..	Canadian Roll. Mills
Adrien Lavoie ..	La Cité de Montréal
Mike Rosentzveig	Dominion Dress Co.
Raoul Simard	

AVIS DE DIVIDENDE

Re St. Regis Hotel Co., Ltd., — un premier et dernier dividende, payable le 31 juillet, par Alex. Desmarteau, curateur.

Stéphanie Giguère, Montréal, — un premier dividende, payable le 17 juillet, par Paquet & Bonnier, curateurs.

Herald Co., Ltd., — un premier et dernier dividende, payable le 21 juillet, par J. Leo Apedaile, liquidateur.

I. Bercovitch (East End Shoe Store), — un premier dividende, payable le 12 juillet, par J. E. Moriarty, curateur.

Aaron Fainer Bancroft Paper & Bag Co., Montréal, — P. L. Turgeon, curateur.

La Cie Industrielle de Rimouski, Ltée, — un premier et dernier dividende payable le 10 juillet, par S. Vachon, de Rimouski, curateur.

ABANDON JUDICIAIRE .. ..

Par Jos. Bourbeau, de Montréal (E. Bourbeau & Frère), — Nicholas Saab, gardien provisoire.

Myer Lawson, Montréal, — Chartrand & Turgeon, gardiens provisoires.

Par Ferdinand Sauvé, de Villemontel, — Lefaivre & Gagnon, gardiens provisoires.

COMPAGNIES PROVINCIALES

American Import Lad., Montréal, $20,000.

Ferron & Co., Ltd., Shawinigan Falls, $20,000.

La Reine Lumber Co., Ltd., Québec, $49,000.

Le Prêt Municipal, Ltée, Québec, $20,000.

Luna Park Ltd., Montréal, $1,000,000.

Lyster Realty Co., Ltd., Montréal, $100,000.

Metcalf Ltd., Montréal, $49,000.

Montreal Hyppodrome Co., Ltd., Montréal, $1,000,000.

The Stukely Telephone Co., Ltd., à Ste-Marie d'Ely, $30,000.

EN LIQUIDATION

Caisse des Malades de la Cour St-Jacques, Montréal.

DISSOLUTION

Cie Ernest Trudeau, Ltée, Montréal

Voici le modèle à Vis d'Arrêt
DES
Portes-Outils "Agrippa"
DE
Williams pour Tours



Pour donner un choix plus grand et plus varié dans la ligne des porte-outils "Agrippa" de Williams, nous offrons ce modèle à vis d'arrêt de porte-outils pour tours, surtout à ceux qui se servent d'outils à couper (cutters) faits d'acier ayant été martelé ou laminé avec une plus grande variété de dimensions que celles employées généralement dans les ateliers ordinaires. Mais pour la majorité de ceux qui achètent des outils à couper de dimension précise, nous recommandons le véritable modèle à came "Agrippa" de porte-outils pour tours comme étant le plus fort, le plus recommandable et celui qui donnera meilleure satisfaction que n'importe quel autre porte-outil pour découper. Les deux sont illustrés ici.

Modèles droits et tournant à gauche et à droite en stock aux mêmes prix que le modèle à came de la dimension correspondante. Ecrivez pour avoir un exemplaire de notre brochurette traitant des outils pour machinistes.

J. H. WILLIAMS & Co.
122 RICHARDS ST., BROOKLYN, N.Y.
Représentants canadiens:
The Canadian Fairbanks-Morse Co.,
MONTREAL et QUEBEC.

La Confiance
compte pour les deux-tiers dans le succès d'une vente.

LA PEINTURE
RAMSAY'S

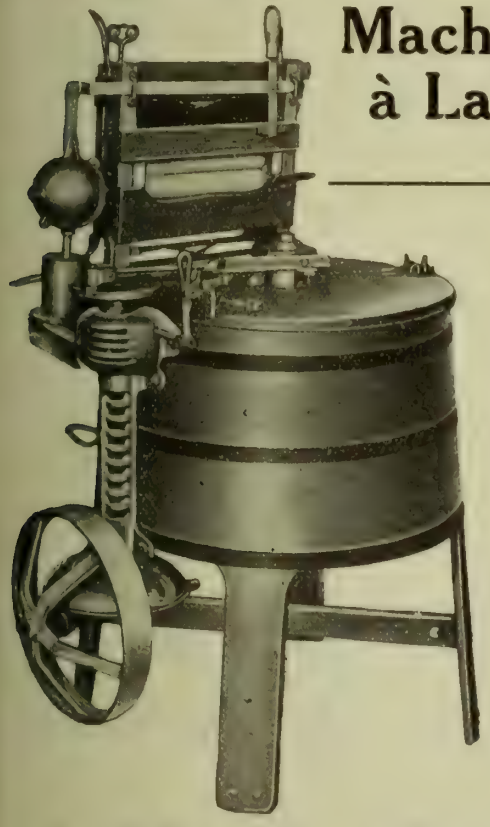
inspire confiance. La qualité et la confiance sont des facteurs dominants en matière de peinture, et les Peintures Ramsay possèdent des deux éléments.

Ecrivez-nous au sujet de notre proposition au marchand.

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. RAMSAY & SON COMPANY
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842
TORONTO MONTREAL VANCOUVER

Machines à Laver
CONNOR



Ne Laissez Pas Passer Notre Offre

Chaque année voit une demande de plus en plus considérable pour les Machines à laver "Connor". Cela prouve la véracité de nos affirmations quant à la supériorité de leur construction et du service qui permet au marchand de faire des ventes rapidement et de jolis profits.

Les Machines à laver "Connor" sont sans contredit les plus modernes et les plus recommandables actuellement sur le marché. Votre clientèle ne tardera pas à s'en rendre compte — de plus, le nom "Connor" est favorablement connu partout. Nous voulons que vous nous écriviez, si vous n'êtes pas un vendeur "Connor". Notre proposition est très intéressante pour vous — et un grand nombre de marchands prennent leur part de cette demande sans cesse croissante. Ne différez pas — écrivez — immédiatement pendant que cette offre vous est faite! Une carte postale nous fera faire connaissance.

Les machines "Connor" sont faites pour marcher à l'électricité, à la gazoline, à l'eau ou à la main. Aussi essoreuses, planches à repasser et à pâtisserie, barattes, etc.

J. H. Connor & Son, Ltd. Ottawa, Ont.

Combien Cela Vaut-il De Ne Pas Avoir De Réclamations ?



Si l'essoreuse ou la laveuse que vous vendez ne donne pas satisfaction, vous recevez des réclamations. Vous êtes blamé, bien que ce ne soit pas de votre faute. Vous perdez une cliente, peut-être plus d'une, parce que c'est un détail dont les femmes s'occupent.

Vendez les Essoreuses de la MARQUE ARROW ainsi que notre ligne recommandable de MACHINES A LAVER mues à la main ou par pouvoir. Vous pouvez les recommander en toute confiance, et nous vous aiderons de la manière la plus complète.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

Représentant : John R. ANDERSON

36-38 Rue St-Dizier, - - MONTREAL, P. Q.

Le Maitre de la Route

En achetant des pneus, un automobiliste parle de route à parcourir; un autre parle des qualités Anti-dérapantes; un autre de la " Résistance " (proofness) à la crevaison; enfin, un autre du rebondissement.

Ces quatre conditions sont remplies de suite par le " Dunlop Traction Tread ".

La ligne "Deux mains " comprend:

DUNLOP CORD — " Traction " et " Ribbed ".

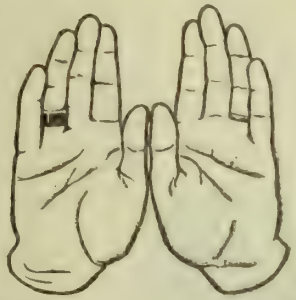
DUNLOP FABRIC — " Traction ", " Special ", " Ribbed ", " Clipper ", " Plain ".

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

291-3-5 RUE CRAIG OUEST, Montréal.

La ligne Dunlop consiste en pneus de haute qualité pour Automobiles, Camions automobiles, Bicycles, Motocycles et Voitures; et en caoutchoucs de haute qualité, tels que Bandages, Bourrelets, Boyaux à incendie et Tuyaux en général, Manches pour Dragues, Fournitures Militaires, Nattes, Tuiles, Talons et Semelles, Ciments, Chaussures en caoutchouc, Balles de "Golf", Tampons pour fers à cheval. Produits de toutes descriptions en caoutchouc moulé. Fournitures pour les fermiers, les plombiers et les chemins de fer. Spécialités générales en Caoutchouc.

LE SCEAU DE LA QUALITE.



DUNLOP TIRES

SEAL OF QUALITY

AUTOMOBILE

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

CAPITAL ET FONDS DE RESERVE,
$8,800,000

Plus de 100 succursales

La Banque Molsons est un facteur important aidant à la prospérité commerciale du Canada. Un grand nombre d'industriels bénéficient des avantages qu'elle offre pour le développement de leurs affaires.

Nous invitons les comptes d'épargnes aussi bien que les affaires en général.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé	$5,000,000
Capital versé	2,000,000
Réserve	2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)



BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE	$2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917)	1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de	21,600,000

82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir H. LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: L'HON. N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M. J.-A. TURCOT — Inspecteur en Chef, M. M. LAROSE.
Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY — Inspecteur, M. ALEX. BOYER.

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

BANQUE D'HOCHELAGA
—— Fondée en 1874 ——

Capital autorisé	$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve	7,800,000
Total de l'actif au-delà de	56,000,000

—— DIRECTEURS: ——

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

——— 39 Bureaux de Quartiers ———

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LES SALAIRES VONT BIENTOT DOUBLER.

L'augmentation du pouvoir d'achat qui se produit actuellement pour les masses va éventuellement entraîner une grande activité de production. — L'argent en circulation peut ne pas augmenter, mais il va circuler plus vite.

La complexité des problèmes financiers de la Conférence de la Paix après ceux qui se sont posés aux différentes nations, a fait quelque peu l'éducation du lecteur ordinaire que la presse a inondé de termes économiques à un point qu'il peut être bon d'employer maintenant les termes de bourse pour indiquer en résumé les relations futures entre le capital, le travail national et les prix.

1) Le gonflement bien connu de la circulation en Grande Bretagne et dans les autres pays sera d'un grand appui pour le maintien des prix élevés, après les fluctuations préliminaires dues à l'augmentation énorme de production que l'on se propose de faire dans certaines lignes.

2) Les placements d'argent sont toujours sujets à la "loi de la diminution des rentrées", loi qui dépasse les taux occasionnels d'intérêt, et qui montre l'amélioration graduelle dans la situation des classes laborieuses depuis que les premiers gouvernements stables leur ont donné toute liberté. Le placement classique, pour l'homme qui ne se fie pas tant à son travail qu'à sa fortune, offrira dans le pouvoir d'achat moins de confort, tandis qu'un nombre toujours plus faible d'articles de nécessité deviendra le résultat d'achat de son dividende. Le fait que le capital n'a pas été capable ou n'a même pas essayé de doubler ses taux sur les offres municipales, en affrontant les prix élevés des marchés de "commodité", est significatif et remarquable en lui-même.

3) Les salaires vont encore doubler pendant les deux prochaines années. Ne nous lamentons pas sur ce fait inévitable, pas plus que nous ne craindrions de publier le rapport le plus humble. Car le but de la haute industrie est maintenant soit l'amortissement complet des obligations nationales par l'augmentation de la production et de la consommation, soit un transfert constitutionnel de la richesse qui a subi trop de ségrégation (par suite de taxes excessives sur le revenu et dans certains pays même par levée sur le capital) ayant pour résultat d'augmenter le chiffre de la population payant la taxe sur le revenu. Au point de vue pratique, ces buts différemment exposés peuvent être considérés comme identiques, puisque tous les Alliés ont des dettes énormes et des programmes également énormes d'efficacité dans la production future.

L'augmentation générale de la production réclame une augmentation mondiale de la consommation par les producteurs eux-mêmes. Les marchés sauvages ou demi-sauvages ne sont que des débouchés trop réduits ou seraient trop longs à éduquer pour répondre aux besoins présents. L'augmentation de la production, malgré la réduction des heures de travail, sera obtenue par l'amélioration dans l'organisation et dans la machinerie. Si la consommation est telle qu'elle ne peut être obtenue que par les roturiers et les classes laborieuses, tout milite en faveur d'une augmentation des salaires, bien plus en faveur d'une augmentation du pouvoir d'achat pour les masses d'accord avec le confort toujours croissant. L'argent en circulation peut être augmenté ou non (nous reviendrons plus tard sur cette question), mais il circulera plus vite. Il est probable que l'augmentation des salaires (tendant à répartir les charges des impôts sur un plus grand nombre de personnes) atteindra la proportion de 4 contre 1 comparée aux salaires d'avant-guerre, tandis que le prix des matériaux ou articles indispensables demeurera à peu près stationnaire dans la proportion de 2 contre 1, comparé au prix d'avant-guerre, ceci dû en partie au gonflement de la circulation, bien que l'augmentation des salaires a pour effet de faire maintenir les prix, et non pas toujours de les faire augmenter.

4) Il est probable que l'Etat devra exploiter des mines d'or non profitables pour maintenir une relation convenable entre les approvisionnements, les réserves d'état et la valeur du change de l'or. L'emploi temporaire d'hommes démobilisés (dans certains pays) pour les travaux du gouvernement, ne comportant pas une augmentation de richesse est une activité qui aide à cette mesure.

Le prix des matières premières autres que l'or ne montrera aucune avance, et pourra même subir une baisse par suite de la généralisation de l'emploi des sous-produits et par l'emploi des substituts, de plus en plus familier en Europe.

Les produits de la ferme autres que le grain ne diminueront pas de valeur, à moins que les Gouvernements n'adoptent des mesures radicales contre tout monopole territorial, ce qui serait aussi bien reçu des fermiers réels que des consommateurs.

5) L'art sera bien rémunéré. La demande dans toutes les branches de l'art a été stimulée par toute l'Amérique par leur récent contact avec l'Europe, dont les productions et les dessins vont bientôt à tout prix inonder notre pays. C'est ainsi que l'Europe paiera en partie l'Amérique.

6) La taxe sur le revenu sera maintenue en vigueur pendant la période durant laquelle nous faisons un effort pour payer l'intérêt sur la dette nationale ou pour la réduire. Elle deviendra plus efficace parce qu'elle sera plus largement répartie. Et par suite des nécessités nationales, les profits des grosses compagnies continueront à être sujets à un droit sur l'excès des bénéfices, probablement 20 % sur les profits dépassant le taux de 6%.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance Patronale

Manufacturiers, Entrepreneurs, Commerçants

La "Loi des Accidents du Travail de la Province de Québec" vous impose des responsabilités sérieuses relativement aux accidents dont vos employés pourraient être victimes au cours de leur travail, ainsi qu'à la réparation des dommages qui pourraient en résulter. "La Prévoyance" assume pour vous ces responsabilités. Elle émet, à des taux raisonnables, des polices couvrant toutes les responsabilités du patron pour les accidents à ses employés.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

$5,000
de
protection pour votre maison
+ plus +
$50 par mois
d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE SPECIALE
ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY
Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif	$1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT	$69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTERN
ASSURANCE CO.
Fondée en 1851
Assurances contre le Feu, Assurances Marines, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.
ACTIF, au-delà de $7,000,000.00
Bureau Principal: TORONTO (Ont.).
W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool-Manitoba Assurance Company

Bureau Principal
angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.
DIRECTEURS:
J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL
FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

Capital Autorisé	$2,000,000.00
Capital Souscrit	$1,000,000.00
Capital Versé	$247,015.70
Actif	$1,019,177.68
Passif (Réserve)	$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal
Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059
PAQUET & BONNIER
Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE
Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal

ASSURANCES

PORTEE ECONOMIQUE DES PERTES PAR LE FEU.

Les dommages causés par le feu, bien que locaux, à l'origine, sont en fin de compte des pertes nationales. Leur véritable signification se révèle par leurs effets sur:

(1) Les ressources naturelles, par la destruction des matériaux de construction;

(2) Le crédit commercial, par l'abaissement de la sécurité;

(3) Le progrès industriel, par l'obstacle à la production;

(4) Le peuple, qui, en dernier lieu paye les frais.

(1) **Leurs effets sur les ressources naturelles.** — Les matériaux, la main-d'oeuvre et le temps, éléments fondamentaux de toute valeur créée, sont irrévocablement perdus dans la destruction de la propriété par le feu. L'énorme taxe d'assurance imposée sur le peuple, pour indemniser et remplacer la propriété, ne saurait récupérer les matériaux détruits. Un tel fait est d'une grande portée sur la prospérité future du pays.

Parmi les ressources matérielles, les forêts sont les plus menacées par le feu. Le bois debout en certaines parties du Canada est sur le point d'être épuisé. L'Hon. sénateur W. C. Edwards, parlant à la huitième assemblée annuelle de la Commission de la Conservation, attira l'attention sur le fait que l'importance du Canada, comme pays forestier et producteur de bois, a été grandement exagérée. Lorsqu'il fit mention de l'est du Canada, en particulier, il déclara que, dans l'espace de quelques années, l'exploitation du bois sera tellement réduite qu'elle sera presque insignifiante. On fit remarquer à ce sujet que le feu a toujours été le plus grand ennemi de la forêt. On pourrait dire la même chose des feux autres que ceux de forêts. Cet élément a détruit au moins 20,700 édifices en bois au cours des quatre dernières années; la perte totale s'est élevée à plus de $14,000,000. Une quantité de bois, d'une valeur d'environ $8,000,000, a été brûlée en des édifices autres que ceux en bois. Le feu a également détruit du bois ouvré dans les cours des scieries, au montant de $6,500,000, pendant cet intervalle, et consumé $3,725,000 de produits forestiers dans les ateliers. Ces chiffres représentent simplement des valeurs dont la perte est facile à trouver, mais ils sont certainement incomplets. Il nous font comprendre cependant que le feu est la cause de l'épuisement de notre bois, même en dehors des incendies qui dévastent les forêts.

Puisque les ressources forestières et leurs produits se réduisent de plus en plus, il s'ensuit que le Canada devra recourir à d'autres matériaux de construction. La pierre, le sable, le ciment et la chaux sont pour ainsi dire inépuisables en ce pays Quoique l'emploi de ces matériaux ait été restreint jusqu'à présent, par suite de la concurrence avec d'autres moins coûteux et plus facilement fabriqués, les méthodes améliorées appliquées à leur préparation et des marchés plus nombreux diminuent rapidement les frais de fabrication. Une étude attentive, par l'ordre du gouvernement, des propriétés des matériaux de construction, pour en déterminer la nature plus résistante, aurait pour effet d'en généraliser l'usage et de conserver notre bois qui diminue. Une telle action immédiate serait amplement justifiée. S'il est du devoir de l'Etat de promouvoir la prospérité publique, en empêchant la destruction des forêts, la plus large application du principe devrait s'étendre à la protection des richesses créées. En définitive, la destruction par le feu d'une maison d'habitation est une plus grande perte que celle du bois des domaines publics. Les habitations et le bois sont une partie de la richesse nationale; leur destruction est donc une perte. Nul système de taxe ne peut les restaurer, que cette taxe soit perçue par les autorités, constituées en vertu de la loi, ou par les intérêts privés, sous forme de prime de polices d'assurance. Le reboisement des forêts coûte de l'argent, qu'il faudra se procurer par la perception d'une forme d'impôts quelconques. Remplacer des maisons détruites par le feu demande de l'argent, dont une grande partie, par voie d'assurance, est prélevée sur la propriété qui n'a pas été atteinte par le feu. En l'un et l'autre cas, les dépenses sont imposées au peuple du Canada. C'est donc une question qui intéresse tout le public.

(2) **Leurs effets sur le crédit commercial.** — La richesse d'un pays est constituée en grande partie par les ressources améliorées. Leur vente et leur échange ont nécessité des systèmes de crédit élaborés. L'énorme commerce domestique et étranger du Canada s'effondrait irrévocablement, s'il fallait faire les diverses transactions argent comptant. Nous avons excédé le montant de notre argent sonnant, et nous ne pouvons pas restreindre nos achats et nos ventes à la quantité de notre réserve d'or. Le commerce moderne dépend beaucoup de notre système de crédit. Si l'on exigeait de l'argent comptant pour toutes obligations, on serait bientôt réduit à la banqueroute.

Puisque l'expansion de notre commerce dépasse la valeur de notre richesse monétaire, il s'ensuit que la stabilité de notre crédit repose sur la solidité de notre système commercial. Toute forme de monnaie donnée ou reçue, au cours des échanges qui s'opèrent, représente une valeur actuelle, soit en immeuble, soit en effets marchands.



Les Rapides aux Eaux Tourbillonnantes et Ecumantes du Fleuve Saint-Laurent

Voulez-vous faire une expérience nouvelle? Venez sauter les Rapides du St-Laurent. Ce voyage vous fera du bien—vous donnera des émotions—vous enchantera—comme il a fait du bien, émotionné et enchanté tous les touristes qui ont fait le voyage que nous appelons "De Niagara à la mer."

Aimeriez-vous à voir les paysages plus calmes, mais tout aussi jolis du haut du St-Laurent, à l'endoit où le fleuve se divise en milliers de petits canaux pour entrer dans les Mille Iles? Ces lieux pittoresques se trouvent aussi sur la route de ce magnifique voyage en bateau.

Il y a longtemps que vous voulez voir Québec—la ville si pittoresque et si intéressante—elle, aussi, est une attraction de ce remarquable voyage sur l'eau.

Les Sanctuaires et les Miracles vous intéressent-ils? A quelques milles de Québec, se trouve Ste-Anne de Beaupré, où depuis 250 ans les citadins et les gens des campagnes vont s'agenouiller ensemble devant ces autels sur le bord du chemin—et dans la grande église de Ste-Anne elle-même—pour honorer la Sainte à l'intercession de laquelle un si grand nombre de guérisons miraculeuses ont été accomplies.

Aimeriez-vous à contempler le plus grand de tous les Caps? On peut voir sur la rivière Saguenay, les Caps Trinité et Eternité —plus hauts et plus abruptes que le rocher de Gibraltar. C'est la dernière beauté naturelle du voyage de Niagara à la mer.

Un voyage en bateau qui commence sur un lac merveilleux et vous fait traverser un grand fleuve et des rivières magnifiques. Un voyage de mille milles, intéressant continuellement le voyageur sur tout son pittoresque long parcours.

NIAGARA A LA MER

Un voyage sur l'eau peuplé de traditions—et d'enchantement qu'il vous faut faire une fois dans votre vie si vous tenez à connaître les beautés pittoresques du Canada.

Des billets et des renseignements peuvent être obtenus à n'importe quel bureau de la Canada Steamship Lines, Limited.

Faites venir la brochurette illustrée ainsi qu'une carte et un guide.

Adressez-vous au

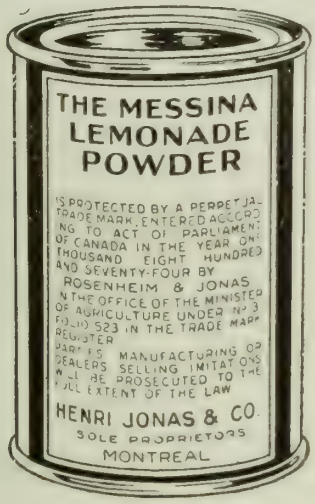
No 9, Carré Victoria,

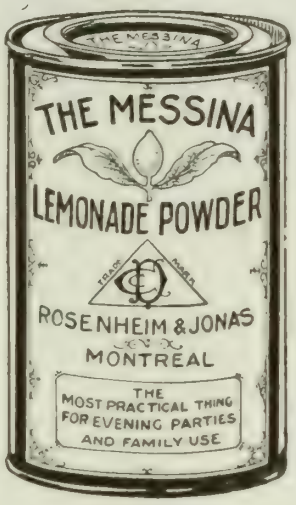
Montréal.

Canada Steamship Lines Limited

LORSQUE VOUS VOYAGEZ DANS L'OUEST — brisez la monotonie du long voyage sur terre; voyagez par bateau de Sarnia au "Soo", Port Arthur ou Duluth. Ecrivez pour avoir des renseignements sur les croisières des lacs d'en haut, à travers les grandes mers d'eau douce.

POUR LE TEMPS DES CHALEURS





TOUT EPICIER DEVRAIT SE PREMUNIR DE LA FAMEUSE

POUDRE MESSINA

QUI PERMET DE PREPARER LA PLUS DELICIEUSE DES BOISSONS ET LA PLUS HYGIENIQUE.

La Poudre Messina

vous sera demandée constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elle est employée et appréciée par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique de la Poudre MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade.

Economique et Facile à Employer

Le contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LA POUDRE MESSINA, POUR ETRE PRET A REPONDRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

173-177 RUE SAINT-PAUL OUEST - - - - - - - - - - - - MONTREAL.

Peintures et Vernis *O.P.W.*

Pour toutes les fins.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout."
Peinture et Vernis.



Lignes O.P.W.
Enregistrées et Protégées

Peintures pures de la marque O.P.W.
Peintures à planchers de la marque O.P.W.
Peintures à murs de la marque O.P.W.
Vernis Jas-Per-ite pour l'extérieur.
Fini dur Jas-Per-ite à l'huile.
Fini à planchers Jas-Per-ite.
Couleurs laques Jas-per-Lac.
Emails Jas-per-Lac.
Plomb anglais O.P.W. pour décorateurs.
Plomb pur O.P.W. pour décorateurs.
Préparations à la créoline O.P.W. pour bardeaux.
Couleurs laquées et à l'huile O.P.W.
"Presto", préparation pour enlever la peinture et le vernis.

OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

MANUFACTURIERS **OTTAWA**
CANADA

Un vendeur dans chaque ville de la vallée de l'Ottawa

Le Prix Courant

FONDE EN 1887. MONTREAL, 25 JUILLET 1919. Vol. XXXII — No 30





LA CHEMISE

GARANTIE

JOHN FORSYTH
LIMITED
Kitchener, Ont.

Forsyth

MONTREAL :
513 Hôtel Windsor, Jos. Leonard et J. A. Picard, représentants.

QUEBEC :
24, rue Crémazie, R. Lepage, représentant pour la ville et la province de Québec.



LES
Articles en Tricot

ACME

sont faits à la fabrique de tricotage Acme de Marieville et, aux points de vue de la qualité et de la valeur, ils intéresseront tous les acheteurs perspicaces.

La ligne complète comprend :

ACME
TRADE MARK

CHANDAILS ET ECHARPES
Pour Hommes et Femmes
PARURES - TUQUES - MITAINES
Pour Femmes et Enfants
NOUVEAUTÉS TRICOTÉES

Acme Glove Works
LIMITED
Montréal



Les
Bas Buster - Brown

D'une plus longue durée
D'un joli ajustement
Economiques

assurent des clients permanents

The Chipman-Holton Knitting Co. Limited

The BUSTER BROWN STOCKING
SUNSHINE HOSIERY REGISTERED

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

Clients Permanents

Les bas Buster-Brown assurent à votre magasin des amis fidèles et des clients permanents, parce qu'ils donnent à votre clientèle la **pleine valeur** de l'argent qu'elle débourse. **A la longue** ces bas reviennent moins cher.

Les bas Buster-Brown sont tricotés avec de la laine très longue, avec une jambe à deux épaisseurs et un talon et un bout à trois épaisseurs. C'est précisément pour cela qu'ils durent plus longtemps.

Des ouvriers ayant des années d'un entraînement spécial tricotent ces bas en leur donnant une jolie apparence et une bonne qualité résistante. Ces bas sont appropriés pour la plupart des "grandes" occasions.

Vos clients apprécieront ces faits. Ils sauront que vous leur donnez la **pleine valeur** de leur argent lorsque vous leur recommandez ces bas. Vous pourrez vous faire une clientèle permanente avec ces bas.

VIGNETTES GRATUITES — Nous vous enverrons gratis des clichés des vignettes de nos annonces pour que vous puissiez vous en servir dans votre journal local. L'emploi de ces vignettes relira votre magasin à notre publicité. Adressez-vous pour cela au département de la Publicité, Chipman-Holton Knitting Co., 184 Bay Street, Toronto, Ont.

The Chipman-Holton Knitting Co., Ltd.

HAMILTON, Ont. Fabrique aussi à WELLAND

Nous Fabriquons des Tentes en Canevas pour Hommes de Chantier et Sportsmen





LE duck de la marque Repellant est le tissu le mieux connu et le plus employé pour les tentes sur le continent aujourd'hui. Le Duck de la marque Repellant a subi les sévères épreuves des départements de l'armée du Canada et des Etats-Unis.

Le Duck de la marque Repellant sert à la fabrication de tentes, auvents, couvertures de chevaux, bâches et de tout ce qui peut être fait en canevas. Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer des échantillons du Duck de la Marque Repellant ainsi que des cotations dans le plus court délai.

Couvertures de chevaux, Bâches, Couvertures de voitures, etc.

TENTES EN DUCK
à brins doubles et croisés. Garanties sans aucun apprêt.

TENTES EN DUCK IMPERMEABLES
Absolument à l'épreuve des intempéries et de la rouille.

TENTES EN SOIE POIDS PLUME
Tous les modèles, faciles à empaqueter, légers et résistants.

Grant-Holden-Graham
Limited

Manufacturiers, Négociants en Gros et Importateurs

Ottawa **147-151 Rue Albert** Canada

FOURNISSEURS POUR HOMMES DE CHANTIER, EMPLOYES DE CHEMIN DE FER, CONTRACTEURS ET MINEURS

Nous sommes desspécialistes en fait d'articles d'accoutrement de la tête aux pieds, tels que vêtements de toutessortes, mackinaws, étoffes et tweeds de laine indéchirables.

SOUS-VETEMENTS

GRANDS BAS

CHAUSSETTES DE LAINE

BRETELLES

CASQUETTES

MOCASSINS



CHAUSSURES EN CAOUTCHOUC

RAQUETTES

COUVERTURES

LITERIE

SERVIETTES

TOILE CIREE POUR TABLE

CHEMISES DE TRAVAIL

SALOPETTES

CHANDAILS

MITAINES ET GANTS

ETC ETC

Créations Muser

Stock complet

Livraison Immédiate



Nous n'avons jamais négligé le fait que vous tenez à la qualité—y compris la longue durée et la belle apparence—à un prix raisonnable.
Nous nous sommes toujours efforçé de vous donner ces trois choses, et nos ventes sont la preuve de notre succès.
Dans la ligne de l'Etoile Bleue, la beauté est représentée par une multitude de dessins - c'est une beauté durable et qui donnera un service satisfaisant.
Les dessins dépassent toute description, on y trouve quelque chose pour répondre à toutes les demandes. Vos clients difficiles apprécieront la valeur sans égale offerte par les marchandises portant la marque de l'Etoile Bleue.

Muser Brothers (Canada) Limited

Manufacturiers et importateurs de dentelles, garnitures à robes et broderies, Importateurs de nouveautés de fantaisie

12 rue STE-HELENE, MONTREAL

New York Boston Philadelphie Chicago Londres Nottingham
Baltimore Los Angeles San Francisco Caudry Le Puy St. Gall

Dentelles
Chiffons
Georgettes
Rubans
Bas



Broderies
Tissus lavables
Garnitures à robes
Brassières, etc.

NOS clients, lorsqu'ils seront de passage à New York, sont cordialement invités à venir à notre entrepôt, Broadway et Vingt-Septième rue, où notre organisation est à leur disposition et se fera toujours un plaisir de les aider le plus possible.

Muser Brothers (Canada) Limited

Manufacturiers et importateurs de dentelles, garnitures à robes et broderies,
Importateurs de nouveautés de fantaisie.

12 RUE STE-HELENE, MONTREAL

New York Boston Philadelphie Chicago Londres Nottingham Paris Calais
Baltimore Los Angeles San Francisco Caudry Le Puy St. Gall


The Regal SHIRT
LA CHEMISE Regal
SIÈGE SOCIA
HAMI
Représentants :
E. O. BARETTE & CI
301 rue St-Jacq
Montréal
E. O. BARETTE & CI
7 rue Cha
Québ


ABRIQUE :
ONT.
THE Regal SHIRT COMPANY
HAMILTON, CANADA

Fourrures à la Mode = =

Fourrures de Qualité

Lorsque vous achetez des fourrures Redmond, l'élément d'incertitude quant à la qualité, au style et à la confection se trouve entièrement éliminé.

Nous ne saurions trop insister sur l'avantage qu'il y a pour vous à acheter de bonne heure cette année ce qu'il vous faut, car un coup d'oeil sur les journaux quotidiens suffit pour indiquer que le marché monte rapidement.

En conséquence, profitez de nos offres actuelles qui sont basées sur des achats de peaux faits il y a quelques mois.

Voyez sur l'autre page quelques-uns des élégants modèles appropriés pour le commencement de l'automne aussi bien que pour l'hiver.

The Redmond Co. Ltd.

MONTREAL - WINNIPEG



HALPIN

—Etole en Hudson Seal . . . $55.00



LAURA

848—Etole en Lynx naturel . . . $45.00
842—Manchon en Lynx naturel . . 43.00



EVA

831—Etole en taupe $104.00
821—Manchon en taupe 38.00



WARMAN

897—Etole en loup naturel . . . $27.00
784—Manchon en loup naturel . . 27.00



DALTON

341—Etole en loup noir de Sibérie. $7.00
322—Manchon en loup noir de Sibérie 8.75



FRAWLEY

682—Etole en renard gris $15.00
686—Manchon en renard gris . . 15.00

THE REDMOND CO., Ltd.

MONTREAL · WINNIPEG

CLP T

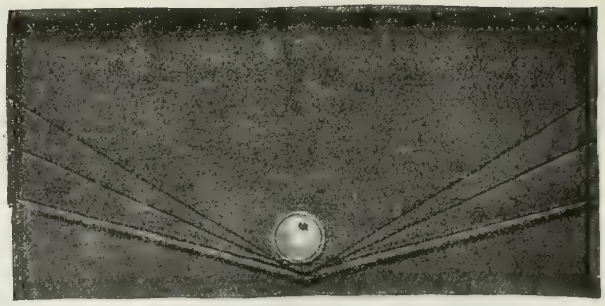


CLP T

Sacs à main en tissu de soie

Prix de
$15.00 la douz.
à
$54.00 la douz.

Bourses avec dos à courroie



De
$6.50 la douz.
à
$54.00 la douz.

Bourses avec poignée dans le dessus



De
$9.00 la douz.
à
$72.00 la douz.

Manufacturés par **Canadian Leather Products, Limited**

144 West Front Street, Toronto.

Bureau à Montréal : 230 rue McGill. — C. E. Demers.



Nos Nouveaux Modèles de

VETEMENTS TOUT FAITS

POUR

l'Automne et l'Hiver prochains

ont conquis tous les suffrages

En Voici les Raisons:

Nos vêtements sont faits avec de l'étoffe de bonne qualité, par des coupeurs experts qui connaissent les goûts canadiens et les clients obtiennent de ce fait toute satisfaction quant à

La Durée du Vêtement — Son élégance et le Confort qu'il procure.

Voyez nos échantillons. Demandez nos prix.

Un mot de vous, vous vaudra la visite de notre voyageur sans que cela ne vous engage en rien.

La Manufacture de Hardes de Victoriaville

VICTORIAVILLE . . . . . P.Q.

Garantis par une Réputation de 59 Ans

Depuis plus de 59 ans la Maison Turnbull fabrique de bons sous-vêtements tricotés au Canada, et des sous-vêtements exclusivement.

MM. Turnbull arrivèrent d'Angleterre avec la connaissance innée chez eux de la fabrication de bons sous-vêtements. A mesure que leur commerce s'acroissait, ils firent venir de temps en temps d'autres ouvriers d'Angleterre, de sorte qu'ils ont toujours tenu leur production à la hauteur de leur réputation comme fabricants de marchandises de la meilleure qualité — chaque vêtement étant fait avec cette attention et ce soin pour lesquels les ouvriers d'Angleterre sont renommés.

Plaisez à vos clients et vendez-leur *une* marque de

SOUS-VETEMENTS

Turnbull's

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

Faits seulement par

THE C. TURNBULL CO. OF GALT, LIMITED.

GALT, ONT.

Deux Marques de Commerce



CEETEE

Le sous-vêtement pure laine qui ne rétrecira pas.

Fait à la forme du corps — sans couture. Seuls des vêtements de la meilleure qualité portent cette marque de commerce.



De splendide qualité, tricotés unis et à côtes avec fourche spéciale croisée.



Achetez Maintenant Pour L'Automne

Pour Vous Assurer des Livraisons Promptes.

Nous fabriquons maintenant en France nos stocks pour livraisons au Canada cet automne.

Pour l'automne, nous aurons surtout des

Crêpes Georgette

de nos qualités spéciales, tels que :

Crêpe Marinette
Crêpe Yvette
Crêpe Odette
Crêpe Tentation

Nous manufacturons également :

Crêpes de Chine
Chiffons, Ninons
Georgettes de Fantaisie
Voiles Français
Satins Unis et de Fantaisie

Echantillons fournis sur demande.

ALBERT GODDE, BEDIN & CIE.

PARIS
TARARE
LYON

Edifice Empire, - - 64 Wellington St. W.

Téléphone : Adelaide 3062

TORONTO

Fourrures

DE LUXE POUR TOUS

Manteaux en marmotte de 2 couleurs

42 pouces de long . . . . **$ 80.00**

Manteaux en sealine de première qualité,

38 pouces de long **$100.00**

Manteaux en "Near Seal" Chapel, de première qualité,

40 pouces de long **$150.00**

45 pouces de long **$165.00**

Un surplus sera chargé pour les manteaux ayant plus de 40 pcs de buste, suivant la qualité.



No. 1000 en "Near Seal" garni de taupe ou de bête puante australienne, 38 pouces de long **$175.00**

Desparois, Garneau & Cie, Limitée

Manufacturiers de fourrures, importateurs et négociants en gros.

465 rue St-Paul ouest **Montréal**



La vogue actuelle des jupes plus longues et plus étroites n'a pas fait diminuer la demande pour les bas de belle qualité.

Le fait est que les femmes deviennent de plus en plus difficiles. Il faut que leurs bas soient d'une texture et d'une fabrication égales à celles de leurs plus belles toilettes.

Il y a une véritable satisfaction dans le fait d'être en position d'offrir des bas que vous savez devoir plaire à vos clientes. Les Penmans sont déjà connus de vous et de votre clientèle et vous pouvez les offrir en toute confiance.

BAS DE

Penmans

"Le Modèle de l'Excellence"

Leur popularité s'accroît — Leurs ventes aussi



Les Faux-Cols Lavables Challenge

sont de bonne vente en toutes les saisons. Chaque année, un nombre de plus en plus considérable d'hommes et de garçons en achètent. Et pourquoi pas ? Ils sont économiques à acheter—et leur blanchissage ne coûte pas un sou, parce qu'ils peuvent être nettoyés en le disant avec un peu de savon et de l'eau. Leur apparence est toujours chic et fraîche. Les ventes des Faux Cols Lavables Challenge augmentent avec leur popularité.

Prenez-vous votre part de ce commerce profitable et grandissant ? Nous aimerions à vous aider à vendre plus de Faux Cols Challenge de mois en mois. C'est la coopération qui fait vendre des marchandises.

Ecrivez-nous et nous vous enverrons des cartes d'étalage de magasin et de vitrine, des supports de faux cols ainsi que des imprimés qui attireront l'attention de vos clients sur les Faux Cols Challenge, vous feront faire plus de ventes et augmenteront les profits de votre commerce.

The Arlington Company of Canada, Limited

63 Bay Street, TORONTO.

DU PONT

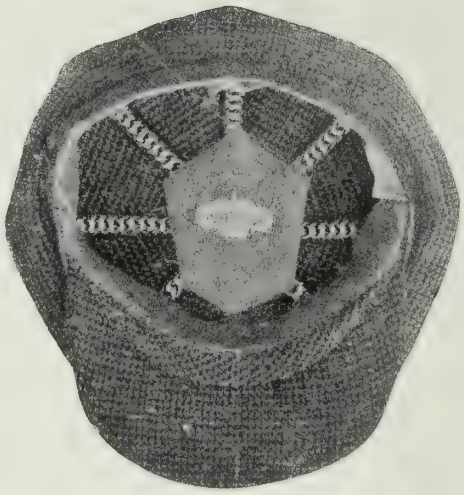
POURQUOI

Ne pas toujours avoir un choix complet de pointures avec votre assortiment de casquettes ?

Vous imposer le lourd fardeau d'un stock trop considérable ?

Perdre des ventes par suite du fait qu'il vous manque certaines pointures ?

QUAND VOUS POUVEZ ACHETER la Casquette COOPER à trois pointures dans une, à l'épreuve du vent, seyant bien et confortable---qui ne vous coûtera



pas plus cher que les casquettes ordinaires.

Cette caractéristique facilitera vos ventes et le client ne peut s'en passer. (Elle empêche le vent d'enlever sa coiffure.)

Notre voyageur passera chez vous dans les prochains 10 jours avec une ligne entièrement nouvelle pour le moment ainsi que pour le printemps et l'été de 1920.

Donnez votre commande immédiatement et protégez-vous. Nous livrons toujours nos marchandises aux prix auxquels nous les vendons.

En donnant vos commandes essayez cette

Nouvelle Casquette 3 dans 1

Vous y gagnerez.

Seuls manufacturiers et détenteurs du brevet.

THE COOPER CAP Co.

Immeuble Cooper, TORONTO (Ont.)

Représentants pour la province de Québec :

R. GOSSELIN, St-Hyacinthe, J. W. CLERMONT, 8 rue Labelle, Montréal

BRETELLES

BROPHEY - CHESTER

Le tissu élastique employé dans la fabrication de cette marque de bretelles est le meilleur que l'on puisse trouver sur le marché. Il est tissé dans nos propres fabriques et nous apportons une attention toute spéciale à la qualité du fil de caoutchouc employé. Seul, le meilleur caoutchouc épais, frais taillé, est assez bon pour les Bretelles Brophey-Chester. Notre tissu élastique n'est pas tissé uniquement pour lui donner une belle apparence, mais plutôt pour assurer le plus long service au client. En conséquence, vous avez la certitude que vos clients seront satisfaits si vous leur vendez des Bretelles de la marque Brophey-Chester.

The Brophey Suspender Co. Ltd

Bureau et fabrique
42 rue Bathurst.

TORONTO

Salle d'exposition :
226 rue King Ouest

Représentant : M. P. C. ADAIR, 318 Kings Hall Building, rue Sainte-Catherine-Ouest, Montréal, P. Q.

Parapluies, Ombrelles, Cannes

Nous fabriquons pour le commerce de détail des parapluies pour hommes et dames en des qualités à bon marché, à prix moyens et chers.

Nos parapluies sont fabriqués, soit pour valises, soit en formes ordinaires. Le parapluie de valise est très pratique quand on voyage, puisqu'ils tient dans une valise de vingt-quatre pouces.

Cette ligne est de bonne vente et rapporte de bons profits.

Ecrivez-nous pour échantillons et prix.

The Brophey Umbrella Company, Limited.

286 rue King ouest Toronto.

Représentant : M. P. C. ADAIR, 318 King Hall Building, rue Sainte-Catherine-Ouest, Montréal, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.



POUR MANTEAUX ET COSTUMES

Silvertones

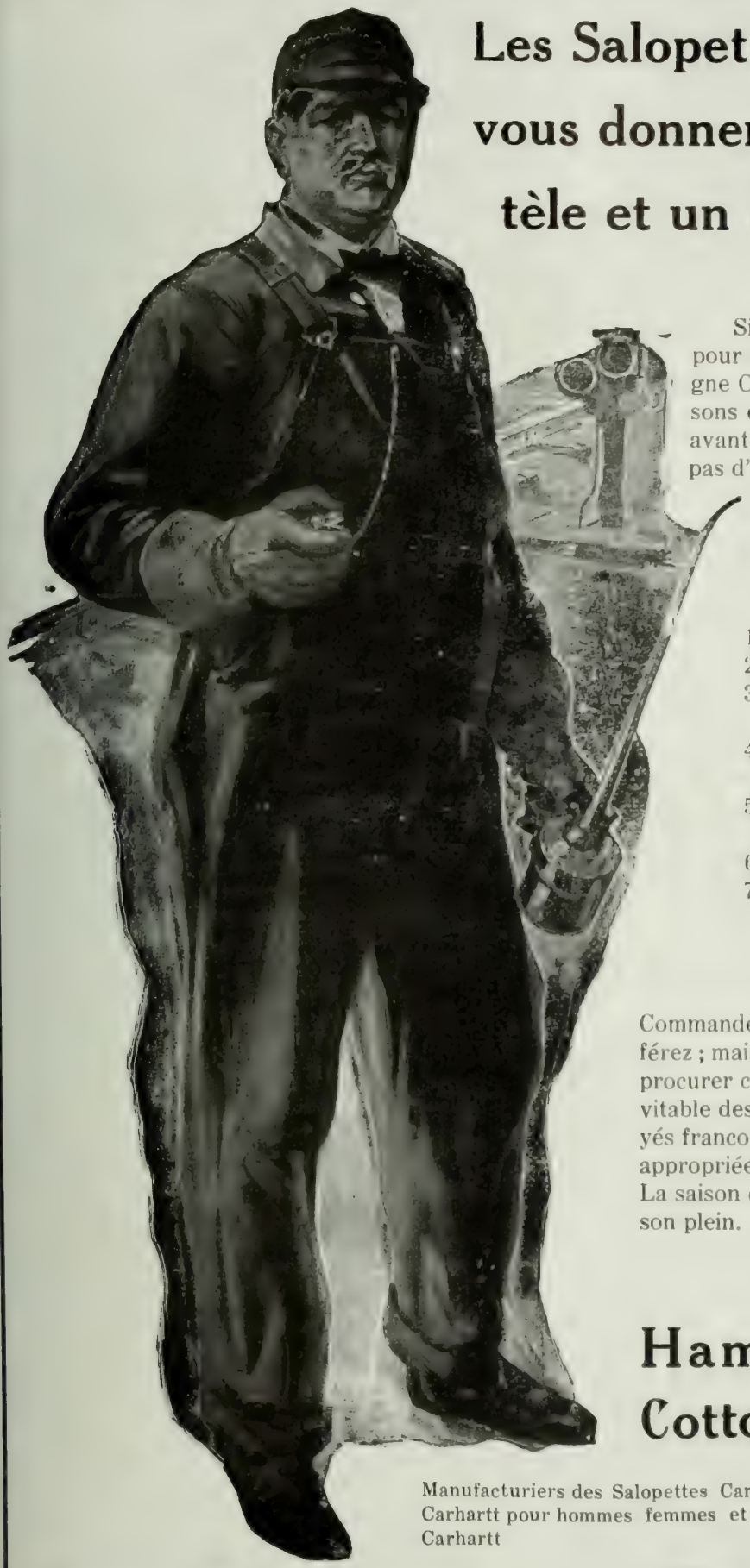
TOUTES LES NUANCES

Département B.

GREENSHIELDS LIMITED

SEVENTEEN VICTORIA SQUARE

MONTREAL



Les Salopettes de Carhartt vous donneront une clientèle et un bon profit.

Si vous êtes à établir votre réputation pour la qualité de vos marchandises, la ligne Carhartt vous aidera. Les combinaisons et les salopettes Carhartt offrent des avantages exceptionnels qui ne manquent pas d'en appeler immédiatement au bon sens et au désir du client. Voici quelques caractéristiques qui aident à faire les ventes:

1. Coutures à piqûres.
2. Boutons rivetés.
3. Renfort double partout où porte l'effort.
4. Poche angulaire pour le pied-de-roi.
5. Poches commodes et spacieuses.
6. Bretelles flexibles.
7. En coutil fort et résistant ayant la durée du cuir, et n'ayant pas besoin d'être lavé ni frotté.

Commandez un petit lot assorti, si vous le préférez ; mais ne manquez pas la chance de vous procurer ce qu'il vous faut avant la hausse inévitable des prix. Des échantillons seront envoyés franco avec plaisir. Des cartes d'étalage appropriées accompagnent chaque consignation. La saison de ces marchandises bat actuellement son plein. A vous d'en profiter le plus possible.

Hamilton Carhartt Cotton Mills, Limited

Manufacturiers des Salopettes Carhartt pour hommes et des Combinaisons Carhartt pour hommes femmes et enfants, ainsi que des gants de travail Carhartt

Toronto **Montréal** **Winnipeg** **Vancouver**

La Maison Canadienne

Des Nouveautés, Articles de Fantaisie et Brimborions.

Etes-vous prêts pour la Visite Royale ?

S. A. R. le Prince de Galles visitera le Canada cet automne. De l'est à l'ouest, nous devons nous unir pour donner à Son Altesse Royale un accueil digne du plus grand Dominion de l'Empire Britannique. Votre assortiment de pavillons devrait être complet afin d'être en position de répondre à la demande énorme que ne manquera pas de susciter une occasion semblable. Nos pavillons sont faits d'étamine pure laine, de la qualité "Admiralty" et de couleurs indélébiles, conformément aux données du gouvernement quant à la dimension, etc. Nous avons aussi un assortiment considérable de pavillons, en un choix de toutes les dimensions les plus en demande, pour les pays suivants :

Angleterre, Union Jack, Ecosse, Irelande, Pays de Galles, Canada, Alliés, France, Belgique, Italie, Russie, Japon, Etats-Unis.

Nos prix sont modérés, si l'on considère la qualité et le fini de nos pavillons.

PAVILLONS AVEC BATON

UNION JACK -- TRICOLORE -- EMBLÈME CANADIEN, Etc.

En Coton			En Soie		
	Douz.			Douz.	Grosse
6" x 8" —	.42		1½" x 2" —	.09	1.00
9 x 14 —	.85		2 x 3 —	.20	2.25
12 x 16 —	1.25		3½ x 5 —	.42	4.80
14 x 18 —	2.00		5 x 8 —	.85	9.60
22 x 36 —	4.25		7 x 10 —	1 25	14.25
			7 x 13 —	2.00	22.50

Nous faisons une spécialité des étoffes à robes noires et nous tenons en stock les lignes les plus recommandables, telles que :—

Alpaga, Cachemire, Serge, Lorento, Santoy, Mérinos, Drap d'Or, Armure, Barathea, Tricotine, Drap fin, Benford, Cordé, Melrose, Undine, Cordé Metz, Corkscrew, Delaine. Gabardine, Henrietta, Molton. Les couleurs sont indélébiles et nos prix sont aussi raisonnables que possible avec les conditions actuelles du marché.

Notre assortiment de sous-vêtements en balbriggan pour hommes et garçonnets offre un choix de toutes les grandeurs. Aussi Jerseys de coton, manches courtes et longues, pour garçonnets ; en blanc, marine et khaki.

Mouchoirs en linon à points ajourés pour dames, 10½ x 10½. Offre très spéciale $5.40 la grosse

En linon à points ajourés, 16 x 16, pour hommes. $9.60 la grosse

Avec bordures imprimées, 17 x 17, pour hommes. $1.50 la douzaine

Mouchoirs de deuil, festonnés pour dames, bordures assorties Prix rég. $15.00 pour $9.50 la grosse.

Nous avons en mains un assortiment complet de Bas et Chaussons d'automne et d'hiver, pour femmes et enfants. Nous les avons en Cashmire et en laine et dans les couleurs suivantes : Noirs, Blancs Gris rouges et bruns. Prix de $4.80 pour dames à $16.00 la douzaine.

Pour hommes nous avons un très bel assortiment en mains à des prix défiant toute compétition et dans une grande variété de qualités et de couleurs

Prix de $2 65 à $10.50 la douzaine

Marque "Dorothy France"

Sous-vêtements en flanellette, en satinette, en moiré ainsi que jupons, blouses, robes d'intérieur, tabliers, et kimonos en soie, pour dames.

Pantalons en tweed, salopettes, cache-poussière et robes de chambre pour hommes.

Manteaux et robes de baptême.

Robes pour enfants et demoiselles.

Fournitures d'école

Nous avons un stock complet, comprenant : Papeterie, sacs d'école en canevas, en cuir et en imitation de cuir, mallettes d'écolier, craie, crayons, encres Carter et Stanford, mucillage, etc. Bref, tout ce qu'il faut pour les écoliers et les écolières.

Soie Fexto pour le crochet, toutes les couleurs. Boite d'une douz $1.85 la douz.

Nous apportons une attention spéciale aux commandes par lettre, télégramme et par téléphone à longue distance.

Si notre voyageur ne passe pas chez vous, veuillez nous en avertir et il ira vous voir.

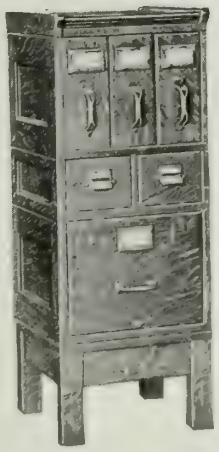
Hodgson, Sumner & Co. Ltd.

83 à 91 rue St-Paul Ouest **21 rue St-Sulpice** **82 à 94 rue Le Royer**

Montréal

SALLES D'ECHANTILLONS :

Edifice Métropole SHERBROOKE — 7 rue Charest QUEBEC — Hôtel Windsor OTTAWA — 77 rue York TORONTO — 503 Edifice Mercantile VANCOUVER



Pouvez-vous toujours mettre la main instantanément sur "tel papier" ?

Pouvez-vous toujours mettre la main **instantanément** sur cet important document d'affaires — cette lettre ou ce papier "nécessaire à la minute même"?
Ou devez-vous tout bouleverser sur votre bureau — ou attendre impatiemment qu'un assistant recherche — **probablement** sans résultat — dans vos filières?
Vous savez vous-même combien on peut perdre de temps précieux en suivant l'une ou l'autre de ces deux dernières méthodes dépourvues d'organisation.
Un Classeur à Demi Section "Office Specialty" vous évite toute perte de temps par retards. Près de votre bureau vous gardez cet assistant "toujours-au-travail". Vous y placez les papiers — les comptes, les documents strictement personnels dont vous pouvez avoir besoin à la minute dans votre travail depuis le matin jusqu'au soir.

Si vous avez à faire face au problème de trouver de suite tel ou tel papier à l'instant où vous en avez besoin, écrivez-nous **aujourd'hui** à notre bureau pour recevoir une brochurette descriptive vous disant combien vous pouvez résoudre aisément ce problème.

OFFICE SPECIALTY MFG. CO., LIMITED
Les plus grands fabricants de classe-papiers de l'Empire Britannique.
Bureau: 81 Rue St-Pierre, Montréal.

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS

REGAL MANUFACTURING CO.

LONDON, CANADA

Manufacturiers de Bons Vêtements Résistants pour Hommes et Garçonnets

Salopettes, Chemises, Gants de Coton, Tabliers de Charpentiers

Représentants demandés pour la province de Québec.

BUREAU ET FABRIQUE:
92, 94 et 96 King St., London, Ont.

BUREAUX DES VENTES:
Manchester, Ang.
Montréal, Qué.
Winnipeg, Man.
Vancouver, C.A.



Ce bouton-pression est un symbole du maximum de qualité.

En fait de

sont le

Qualité

Il y a quelques noms de gants dont la simple mention est une garantie absolue de qualité.

L'un de ces noms est celui de PERRIN. Celui qui achète des gants Perrin élimine la nécessité de longues explications. Tout le monde sait que les gants PERRIN sont supérieurs à tous les points de vue. Pourquoi laisser passer la chance de profiter de cette popularité et des ventes assurées qui découlent d'une ligne si recommandable et si satisfaisante pour tous les intéressés ?

Nos voyageurs sont actuellement sur la
doublés et non d

PERRIN FRERES & CIE

GANT

ts ces noms

bole d'une

ntestable

"The Kayser"

En véritable chamoisette

Fait au Canada

Personne ne conteste la qualité, la durée et l'ajustement des

GANTS KAYSER

qui sont universellement reconnus comme les meilleurs gants en chamoisette.
La marque de commerce Kayser assure au client la confiance qui résulte en une clientèle et en profits augmentés.
Méfiez-vous des contrefaçons et des autres gants qui ne sont pas les véritables Chamoisette - seuls ces derniers répondent à la demande du jour. Les principaux marchands dans tout le Dominion obtiennent un grand succès avec les gants KAYSER parce qu'ils sont durables, recommandables et faciles à vendre. Ils seront en plus grande vente que jamais cet automne. Pourquoi ne pas profiter ne leur popularité ?

ec des échantillons complets de nos modèles,
ur l'automne et l'hiver.

difice Sommer

MONTREAL

RAYON "F"

N'attendez pas trop pour placer vos commandes dans les articles pour messieurs. Vous pourriez éprouver un désappointement désagréable.

Cravates (bon choix) . .	$6.00
Cravates (bon choix) . . .	9.00
1070 – Chaussettes cachemire de laine noire . . .	6.50
FOKX—Chemises indienne, poignets français .	12.00
8 oz. Salopettes noires ou bleues (Railroad) . . .	18.00
Chemises travail rayées, assorties et bleu-uni . . .	9.00
Camisoles et caleçons ouatés .	10.00
Scotch " " " asst. .	12.00
1921—"sweater" brun qualité $80.00 . .	54.00
Chandail pesant	16.50

Etudiez attentivement les conditions du marché, cela est actuellement d'un grand intérêt pour vous.

P. P. MARTIN & CIE (Limitée)

Fabricants et Marchands de Nouveautés en gros

MAISON FONDEE EN 1845

50, RUE SAINT-PAUL OUEST - - MONTREAL

Tél. Main 6730

Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, 103 Rue Wellington
ST-HYACINTHE, 229 Rue Cascades

OTTAWA, 166 Rue Sparks
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale
TORONTO, 52 Rue Bay

RAYON "H"

Venez voir notre rayon de toile pour assortir votre stock.

Vous y trouverez des qualités supérieures à des prix raisonnables.

H30	- Imitation de toile, 36pcs. .	.42½
HS11	- Toile à rouleau (pure toile) bord rouge . . .	.26½
H142	- Toile à nappe, 58pcs. .	.65
HS1X	- Toile de boucher, 35pcs. pure toile	.62½
SPECIAL	—Toile barrée grise, 16pcs.	.20
H1706	- Coton à rouleau crash .	.27½
HUT	- Toile Union 23pcs. .	.45
HJ10	- Toile, 23pcs . . .	.43½

Notre rayon d'information est à votre disposition.

P. P. MARTIN & CIE (Limitée)

Fabricants et Marchands de Nouveautés en gros

MAISON FONDEE EN 1845

50, RUE SAINT-PAUL OUEST - - MONTREAL

Tél. Main 6730

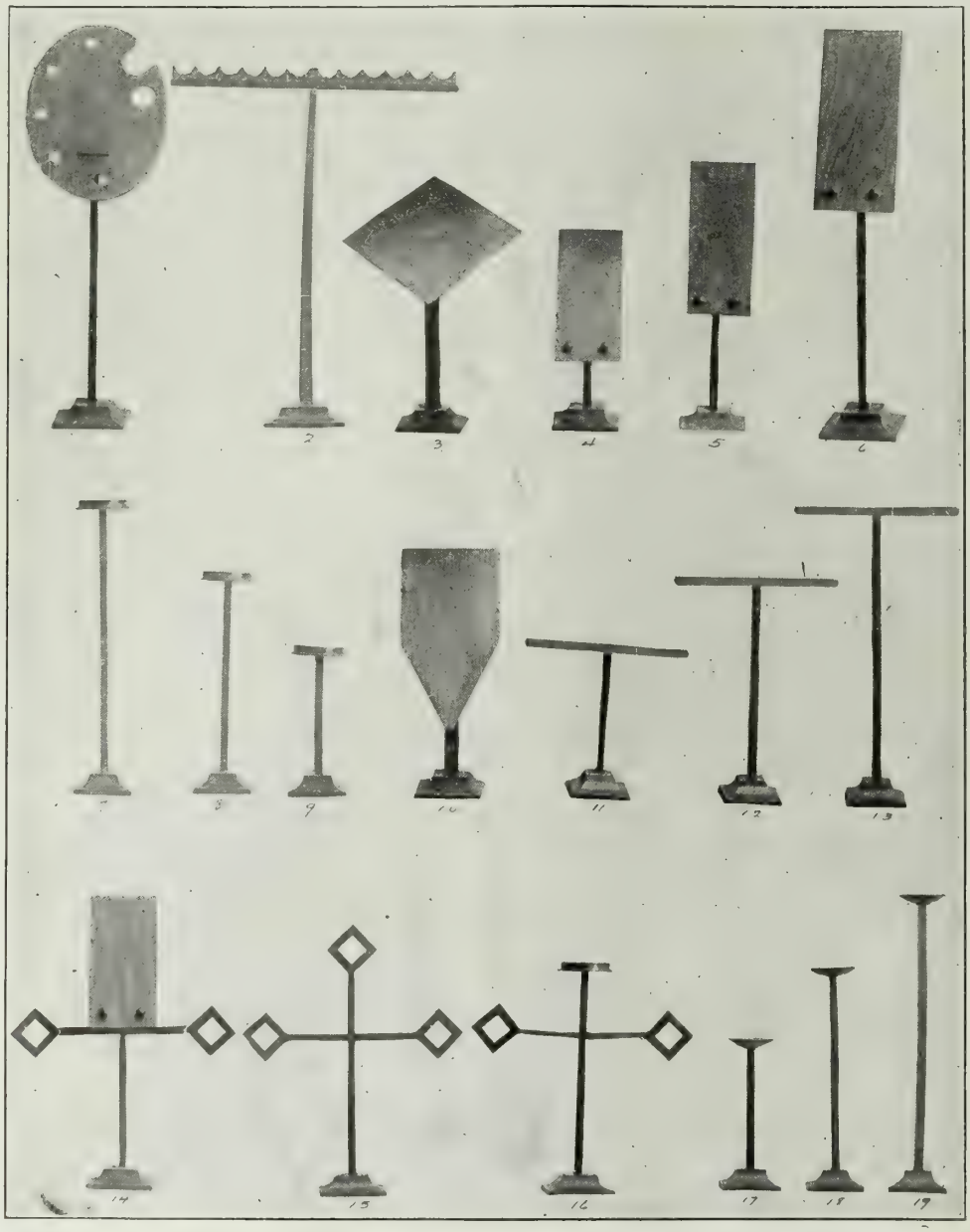
Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, 103 Rue Wellington
ST-HYACINTHE, 229 Rue Cascades

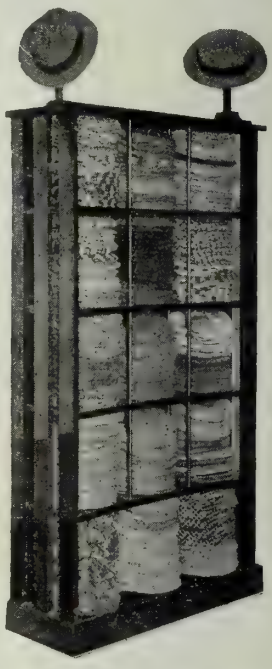
OTTAWA, 166 Rue Sparks
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale
TORONTO, 52 Rue Bay

Avec les accessoires de Taylor l'étalage de la vitrine devient facile !

AYEZ DE BELLES VITRINES POUR L'AUTOMNE



Les accessoires de Taylor veulent dire de plus jolis étalages de vitrine. Des étalages de vitrine plus jolis veulent dire plus d'affaires et des ventes plus rapides pour vous. Décidez aujourd'hui même de rendre vos vitrines réellement payantes. Faites votre choix parmi le groupe illustré ici et envoyez votre commande directement par la poste. Nous vous l'expédierons promptement.



No. 430 - Nouvelle Armoire à casquettes

SOYEZ AIMABLE avec les acheteurs de casquettes. Avec cette nouvelle armoire vous pouvez vendre des casquettes rapidement et facilement. Elle fait voir et tient en ordre quinze douzaines de casquettes et elle ne prend que trois pieds carrés de plancher. L'armoire est ouverte en avant pas de vitre. Naturellement, les compartiments peuvent servir à d'autres fins, si on le désire.—Plus de 300 déjà en usage. Commandez la vôtre aujourd'hui même.

Prix **$15.00**

No. 1—Support Palette.....$2.50
No. 2—Etagère à cravates pour comptoir 2.50
No. 3—Support ajustable à chemises, forme losange... 2.50
No. 4—Support rigide à chemises, 12 pouces de haut 1.75
No. 5—Support rigide à chemises, 18 pouces de haut 1.75
No. 6—Support rigide à chemises, 24 pouces de haut 1.75
No. 7—Support à faux col et à cravate, 24 pouces de haut ... 1.25
No. 8—Support à faux col et à cravate, 18 pouces de haut ... 1.25
No. 9—Support à faux col et à cravate, 12 pouces de haut.... 1.25
No. 10—Support ajustable à chemises, forme cerf-volant... 2.50
No. 11—Support en forme de T, 12 pouces de haut..... 1.25
No. 12—Support en forme de T, 18 pouces de haut 1.25
No. 13—Support en forme de T, 24 pouces de haut..... 1.25
No. 14—Support à chemise, cravate et gants 3.00
No. 15—Support à cravate et à gants 2.25
No. 16—Support à faux col, cravate et gants..... 2.50
No. 17—Support à chapeau avec haut creux, 12 pouces 1.25
No. 18—Support à chapeau avec haut creux, 18 pouces..... 1.25
No. 19—Support à chapeau avec haut creux, 24 pouces. 1.25

Uniformément finis chêne fumé brun.



No. 280 - Sans contredit le meilleur support à vêtements sur le marché. Fait au Canada, en bois dur de la meilleure qualité, fini ciré et frappé. Ne le confondez pas avec les supports grossiers, mal faits, que l'on vous offre un peu meilleur marché. **Le cent $8 50**

The Taylor Manufacturing Co., of Canada

HAMILTON, ONTARIO

Economisez de l'argent —Commandez par la poste—Livraisons promptes—Satisfaction garantie.



COSTUMES DE BAIN

Vous connaissez la réputation Zimmerknit pour le style, l'ajustement et le fini, et vous trouverez ces qualités très en évidence dans la ligne de costumes de bain de cette saison. Il y a un choix complet de prix et une grande variété de couleurs. Commandez votre stock de bonne heure. Soyez prêt pour le commerce de la saison de natation.

Nous nous fernos un plaisir de vous envoyer sur demande un lot de nos magnifiques accessoires d'étalage en couleurs.

ZIMMERMAN RELIANCE, LIMITED

HAMILTON, CANADA.

MM. A. B. COUCH, seuls agents vendeurs pour le Canada.

MONTREAL :	TORONTO :	WINNIPEG :	VANCOUVER :
43 rue St-Sacrement.	64 rue Wellington Ouest.	Hammond Bldg.	Mercantile Bldg.

ZIMMERKNIT

THE DEACON SHIRT CO.

FABRICANTS DE

Chemises de travail en flanelle pour vendre à tous prix, en Bleu uni, en Gris, en Khaki, en Olive, en Militaire foncé, etc.

Faites en styles variés.

Ecrivez pour prix et échantillons.

THE DEACON SHIRT CO.

BELLEVILLE - ONTARIO

Bretelles, jarretelles et bandes pour les bras

Nous fabriquons toutes les lignes populaires de bretelles. La "Linend" avec bouts en tissu est notre meilleure bretelle de toilette.

Aussi jarretelles avec agrafes simples ou doubles ; bandes pour les bras— une grande variété au choix.

Nous fabriquons "les jarretelles et bandes pour les bras, marque "HESSCO" avec fini ivoire et garanties ne pas rouiller.

THE KITCHENER SUSPENDER CO.

LIMITED

KITCHENER - ONT.

GUELPH CARPET AND WORSTED SPINNING MILLS

LIMITED

Fabricants de

Tapis Wilton, Bruxelles, Velours et Tapisserie

ET TOUTE SORTE DE

"WORSTED"

GUELPH - - - - - ONTARIO

St. George



UNSHRINKABLE

UNDERWEAR FOR MEN

St. Gorge "Woolnap"

Le Sous-Vêtement qui répond à toutes les exigences du client le plus difficile. La surface intérieure du tissu est "duvetée" par notre procédé spécial, de sorte que chaque vêtement a la douceur de la soie — et la chaleur et la durée de la laine pure. L'étiquette "St-George" est recherchée par les hommes qui désirent un sous-vêtement d'un confort suprême.

THE SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, LIMITED

OSHAWA (ONTARIO)

A. S. King Silk Company, Limited

LA MAISON DE LA SOIE DU CANADA

Toronto

SOIES POUR L'AUTOMNE

Nous vendons actuellement pour livraison d'automne, toutes les lignes de soie, dont plusieurs sont de nos anciennes lignes "d'avant la guerre"—en noirs et de couleurs.

Paillette, Messaline, Duchesse,
Taffetas, Soies à Deux Tons (Shots),
Crêpe de Chine, Georgette, etc.

Lignes de fantaisie en une grande variété.

Toutes les lignes de
Soies Japonaises et Chinoises.

Nous avons toutes les soies en demande pour livraison immédiate.

Lignes spéciales pour manufacturiers et marchands de gros (jobbers).
Ecrivez pour avoir des échantillons.

A. S. KING SILK CO., Limited

BUREAUX À L'ÉTRANGER:
Zurich, Suisse.
Yokohama, Japon.
Lyon, France.
Chefoo, Chine.



59-61 rue Wellington Ouest
TORONTO.

Fraser-- Made London

Des Casquettes pour Hommes et Garçonnets ainsi que des Chapeaux pour Enfants



Faits au Canada depuis plus de 20 ans, seront pour l'automne 1919 et le printemps 1920, offerts aux marchands de la province de Québec DIRECTEMENT DES MANUFACTURIERS,

Par suite vous pourrez économiser de l'argent—réaliser de plus gros profits —et en même temps choisir vos propres modèles. De plus, vous pourrez faire imprimer VOTRE nom dans chaque casquette—une superbe annonce gratuite pour votre magasin.

THE FRASER CAP CO.

LONDON, CANADA.

Aux agents: Nous avons besoin de bons représentants dans la province de Québec—on restera libre de s'occuper de la vente d'autres bonnes lignes du même genre.

Prenez en stock les

SALOPETTES

"STAR BRAND"

Elles résistent à l'usage le plus dur.
Elles sont faites amples et confortables, en tissus de la meilleure qualité.
Toutes les couleurs sont indélébiles.

Chaque vêtement est garanti.

Salopettes Combinaison "Star Brand". Au premier rang de toutes quant à la valeur.

Aussi pantalons de travail, chemises, cache-poussière, etc., faits à

ROCK ISLAND, QUE.,
PAR
The J. B. GOODHUE Co., Limited,
depuis plus de 25 ans.

Agence à Montréal :
211, Edifice Drummond.
Téléphone Up. 1129



"MONROE" un

FAUX-COL ARROW

Pour l'Eté

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

James Coristine & Co., Limited

Manufacturiers de Fourrures de Haute classe

Montréal.



A	4290	Etole en loup naturel	18.00	A	3917	Etole en renard doré	22.50
A	4285	Manchon en loup naturel	20.00	A	3902	Manchon en renard doré	13.25
A	3918	Etole en renard doré	13.25	A	3973	Etole en renard gris	13.25
A	3909	Manchon en renard doré	15.00	A	3966	Manchon en renard gris	13.25

A	3972	Etole en renard gris	13.25
A	3967	Manchon en renard gris	15.00
A	4288	Etole en loup naturel	15.00
A	4286	Manchon en loup naturel.	18.00

DE l'autre côté de cette page nous illustrons une demi-douzaine de modèles populaires de parures de fourrures. Ces marchandises sont fabriquées dans notre propre fabrique avec la meilleure main-d'oeuvre possible.

La demande pour les parures en fourrures cette saison promet d'être exceptionnellement considérable et nous sommes en position de remplir les commandes promptement dès leur réception.

Nous manufacturons un choix complet de manteaux et de jaquettes.

Catalogue sur demande.

James Coristine & Company, Limited

MONTREAL.



Le Drap Jersey Hawthorn est garanti

Les marchandises canadiennes sont les
MEILLEURES

Le tissu le plus populaire dans le moment

pour costumes de dames, jupes, manteaux de sport et pardessus d'hommes, complets de golf, etc., c'est le DRAP JERSEY.

Le DRAP JERSEY HAWTHORN est sans égal pour la beauté de son fini, et sa qualité durable. Il a été accueilli avec une faveur instantanée partout, à cause de l'uniformité de son tricot, la distinction de son fini et ses couleurs superbes.

Tissu pure laine de la meilleure qualité, 54 pouces de largeur, quatre pesanteurs au choix, dans TOUTES les couleurs et plusieurs superbes mélanges. Demandez des échantillons à notre agent, ou à votre marchand de gros.

LINGE COMFORT POUR LA FIGURE
des hommes qui se rasent

CES LINGES
POUR LA FIGURE
se vendront facilement

Achetez-les chez votre marchand de gros.

LINGE DOLLY DIMPLES POUR LA FIGURE
pour un meilleur teint

De jolies cartes d'étalage superbement coloriées vous seront fournies sur demande.

Nos TISSUS A SERVIETTES TERRY vous intéresseront aussi. Toutes les dimensions et toutes les largeurs dans notre assortiment.

Hawthorn Mills Limited, Carleton Place, Ont.

Agents vendeurs:
TORONTO—Little & Little, 152 Bay St.
MONTREAL, Qué.—Luke F. Moore, Edifice Coristine.
WINNIPEG—Fred. Rumble, Hammond Bldg.
VANCOUVER—A. J. Snell, Vancouver Hotel.
PICTOU, N.E.—V. A. Barnwell.



Le Commerce des Nouveautés a Besoin de

Bustes en cire, Forme d'étalages émaillées lavables pour vêtements de dames et d'enfants, pour Cols et Dentelle, Bonneterie, ainsi que des fixtures de toutes sortes pour l'aménagement du magasin

LA DALE WAX FIGURE CO. LIMITED

peut l'en approvisionner au mieux de ses intérêts

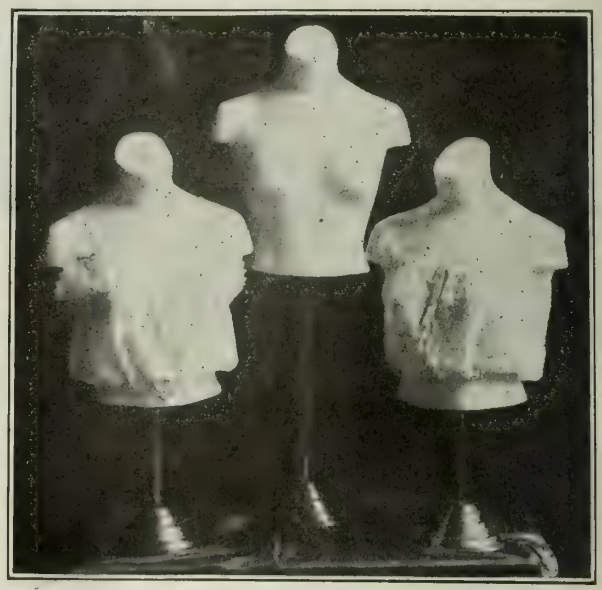
DALE WAX FIGURE

Co., Limited, Toronto.

à Montréal

P. R. MUNRO

150 rue Bleury



La forme camisole nature de "Dale" est la plus parfaite et la plus vivante qui soit sur le marché.

NOS BUSTES EN CIRE

pour Chapeaux, Robes, Manteaux, etc, sont réputés supérieurs à tous autres. Ne négligez pas vos étalages, le succès de votre commerce en dépend.

Ecrivez-nous ce dont vous avez besoin et nous vous coterons les prix les plus avantageux.

Maison fondée en 1848

P. DAVENPORT,

Manufacturiers de soie,

Bridge Street Mills, Macclesfield, Ang.
Londres, Luton, Manchester, Angleterre.

Canadian Flower & Feather Mfg. Co.

243-245 rue Bleury, Montréal, Qué.

Agent pour l'expédition en gros :

Robert C. Parsons

Foy Building, 34 Front Street West, TORONTO.

Votre Comptoir du Ruban

est sans doute affairé dans le moment

Vous pouvez vous approvisionner immédiatement dans notre stock de tout ce qu'il vous faut en fait de ruban

RIBBONS LIMITED

"SPECIALISTES"

212 rue McGill, MONTREAL
100 rue Wellington ouest, TORONTO



Un Modèle Nouveau de la Victoriaville

Nous offrons actuellement au commerce une ligne meilleure et plus variée de meubles résistants, de modèles et de finis modernes, appropriés pour n'importe quelle demeure. Ces meubles sont en

CHENE SOLIDE UNI

et ils ne manqueront pas d'attirer l'attention des acheteurs. Ils sont très jolis et leurs prix très raisonnables.

Ecrivez pour avoir notre nouveau catalogue ainsi que notre liste de prix.

The Victoriaville Furniture Co., Ltd.

VICTORIAVILLE, QUEBEC



NOTRE MODELE LE PLUS NOUVEAU, SOUS LES RAPPORTS DE LA FORME ET DU MATERIEL, EN TISSUS SILVERTONE BRUNS ET GRIS.

Les casquettes qui se vendront le plus pour l'automne 1919.

Nous prouvons toujours aux marchands que nous leur donnons invariablement les meilleures valeurs pour le prix qu'ils paient.

The Boston Cap Co.

358 rue St-Urbain

MONTREAL

SALOPETTES

Chemises et Gants

BOB LONG

Faits par des unionistes

Mon Papa les porte



L'annonce ci-dessus fait partie d'une série publiée dans les quotidiens, les journaux de ferme et les magazines, d'un océan à l'autre, et cette publicité est faite dans le but d'aider les marchands à vendre les marchandises "Bob Long."

Connu d'un océan à l'autre

R.G. LONG & CO. LIMITED

TORONTO CANADA

CHAISES

Avez-vous parfois de la difficulté à trouver des chaises de modèles réguliers et faciles à vendre ? Cette difficulté n'existera plus pour vous si vous achetez vos assortiments de notre fabrique. Notre ligne comprend un choix varié de

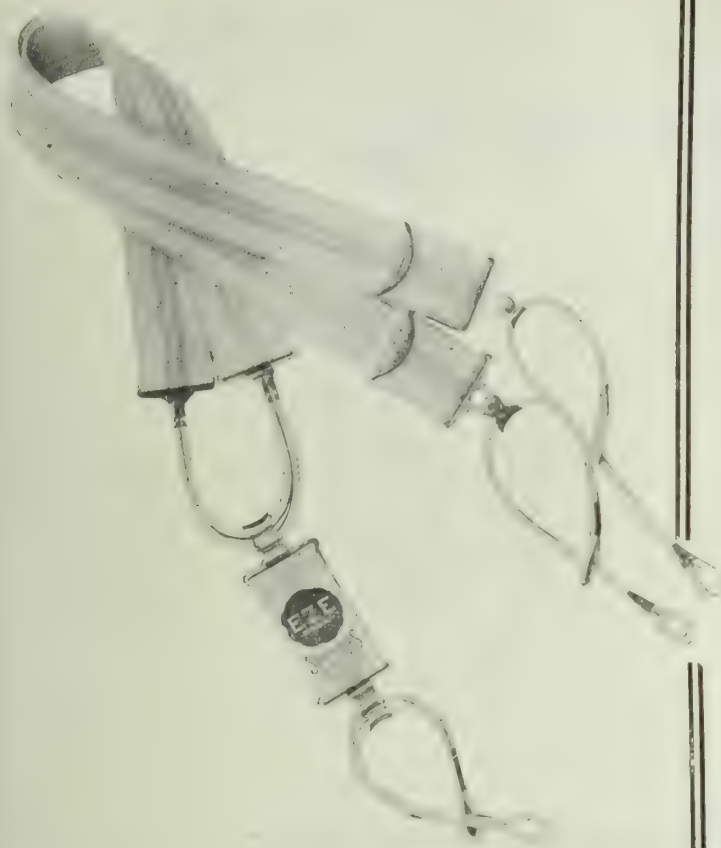
Chaises de Salle à Manger, de Cuisine, de Véranda et d'Ameublement

Toutes ces chaises représentent ce qu'il y a de mieux en fait de dessins, de fabrication et de fini. Ce sont des valeurs sans égales sur le marché. Écrivez-nous aujourd'hui même pour avoir des illustrations et notre liste de prix.

The Stanfold Chair Mfg. Co.

Princeville, Québec

(STANFOLD)



Préparez = vous Maintenant POUR NOEL!

Nous vous conseillons de placer votre commande de Noël IMMEDIATEMENT.

L'an dernier, nous avons eu de la difficulté à faire face à tout notre commerce de Noël par suite de la rareté de la matière première et de la main-d'oeuvre.

La même difficulté se présentera cette année — la rareté de la main-d'oeuvre est encore plus grande qu'auparavant.

Ne courez pas le risque d'être désappointé. Placez immédiatement votre commande de Noël et donnez-nous la chance de nous préparer pour l'expédition rapide de vos marchandises.

Nous ne Nous Attendons Pas à Une Baisse des Prix!

La rareté de la matière première et l'augmentation du coût de la main-d'oeuvre expérimentée ne permettront pas une réduction quelconque d'ici encore quelque temps.

Nos voyageurs vous feront voir toutes les lignes "King" dans de jolies boîtes pour le commerce des fêtes. Demandez-leur surtout de vous renseigner sur notre offre spéciale "EZE" pour Noël!

The King Suspender and Neckwear Co.

TORONTO - - - CANADA

Grande Offre Spéciale pour Noël

Bretelles "EZE"

Dans des boîtes de fantaisie pour les fêtes

Parlez-en à nos Voyageurs!



Commandez Immédiatement = = Pour plus de Sureté!

Les Hausses



sont à l'ordre du jour dans toutes les lignes de nouveautés, bien que des affaires dans chaque ligne indiquent que ces avances n'affectent pas la demande.

Pour avoir un choix illimité et une livraison prompte, il serait sage pour vous de placer vos commandes d'automne le plus tôt possible. Le commerce sera très bon cet automne pour les marchands qui auront de bonnes marchandises à des prix raisonnables.

Nous pouvons répondre A VOS demandes.

Les Trois Facteurs dans la Production :

Matières Premières – Coton, toile, laine, etc.

Main-d'oeuvre– Avec et sans expérience

Dépenses d'administration —Tous les item plus la production récente sans profit.

Tout cela coûte plus cher qu'en aucun temps durant la guerre.

Vu que nous portons les PLUS GROS STOCKS de nouveautés en Canada, nous avons pour des centaines de milliers de dollars de marchandises au-dessous de la valeur actuelle du marché.

Tout en fait de nouveautés.

Alphonse Racine Limitée

60-96 rue St-Paul Ouest

MONTREAL

Manufacturiers et marchands de gros de nouveautés.

Fabriques :

RUE BEAUBIEN, MONTREAL, ST. DENIS, QUEBEC.

ST. HYACINTHE, QUEBEC.

Suivez le chemin tracé qui mène chez

RACINE

Il y a actuellement une demande marquée pour des marchandises de la meilleure qualité, après les remplaçants et les imitatitons du temps de la guerre. C'est là un avantage exceptionnel pour le marchand, car à part le fait qu'il y a un plus gros profit sur ces marchandises, elles lui donneront des clients *satisfaits*.

Activez des Ventes Satisfaisantes

en étalant des marchandises que vous *connaissez* vous-même comme étant de la meilleure qualité.

Les Valeurs Racine et le Service Racine sont depuis longtemps reconnus comme incomparables.

Nos marchandises d'automne dans tous les départements auront votre plus entière approbation sous les rapports de la valeur honnête, de la beauté et de la qualité recommandable.

Elles sont de la valeur RACINE.

Inutile pour nous d'en dire plus long.

14 DEPARTEMENTS

A—Cotonnades.
AX—Flanellettes.
B—Tissus lavables.
C—Lainages, etc.
D—Toiles.
E—Etoffes à robes et soies.
F—Chandails et sous-vêtements pour hommes.
G—Fournitures de maison.
H—Bas et sous-vêtements pour dames.
I—Articles de fantaisie pour hommes.
J—Confection pour dames.
K—Menus articles et brimborions.
L—Chemises fines pour hommes.
M—Chemises résistantes pour ouvriers.

Tout en fait de nouveautés

ALPHONSE RACINE, Limitée

60-96 rue St. Paul ouest, **Montréal**

Manufacturiers et marchands de gros de nouveautés

SALLES D'ECHANTILLONS:

SHERBROOKE	TROIS-RIVIERES	SYDNEY, N.E.
OTTAWA	QUEBEC	TORONTO
111 rue Sparks	Edifice Merger	122 Bay Street

HAILEYBURY, NOUVEL ONTARIO

Un meilleur Commerce

Vous ne pouvez établir un meilleur commerce à moins de vendre un meilleur produit. Le sous-vêtement Peerless est meilleur que les autres, sous les rapports du style, de l'ajustement, du matériel et de la durée.

Faites savoir aux acheteurs que vous vendez leur sous-vêtement préféré. Etalez le Peerless sur votre comptoir - recommandez-le à tous vos clients.

Rappelez-vous que le sous-vêtement Peerless *assure un meilleur commerce.*

Peerless Underwear Company, Ltd.

contrôlée par

J. R. MOORE & SONS, LIMITED

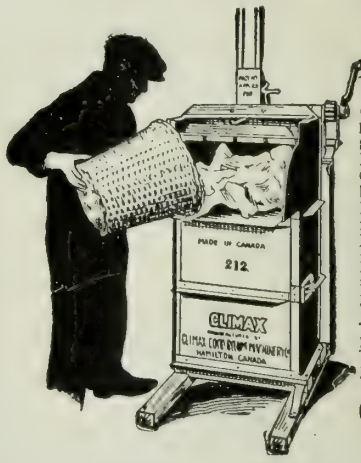
HAMILTON, ONTARIO

Ouate en Paquets

"VICTORY" "NORTH STAR"
"CRESCENT" "PEARL"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.



En temps de Guerre comme en temps de Paix, l'Economie est un devoir national.

Faites disparaître ces disgracieux amas de papier sur vos planchers — et supprimez le danger d'un incendie.

En vous servant d'une **Presse Climax à mettre le papier en balles** vous obtiendrez le plus haut prix pour vos papiers de rebut.

La **Presse Climax** comprime et met en balles votre papier prêt pour l'expédition.

Elle sauve du temps, du travail, tient votre établissement propre — et convertit en argent vos papiers de rebut.

Tout en acier. 12 dimensions. Durera toute une vie.

CLIMAX BALER Co.

HAMILTON, ONT.

MARCHANDS ! Consultez-nous sur les lignes suivantes : MARCHANDS !

Poupées, jouets et jeux
Pipes et articles de fumeurs
Attirails de pêche
Pavillons
Horloges

Garnitures électriques
Cristal taillé
Articles de sport
Menus articles

Papeteries
Hamacs
Brimborions
Miroirs

Articles en cuir
Parfums
Nécessaires de toilette
Peignes
Brosses

Ecrivez pour avoir notre catalogue

WM. CROFT & SON, LIMITED

TORONTO **436-438, rue Wellington Ouest.** CANADA

Sous-Vêtements de Soie Kassab



Notre succès dans la fabrication de cette ligne supérieure de sous-vêtements, et sa popularité bien méritée, nous l'attribuons au fait que nous n'avons toujours employé que des tissus de la meilleure qualité et que nous avons dessiné et créé chaque vêtement avec le plus grand soin et une habileté artistique.

Les marchands partout sont enthousiastes des superbes avantages offerts par les sous-vêtements Kassab pour leur vente rapide.

Si vous tenez à offrir à votre clientèle une ligne de marchandises jolies, recommandables et populaires, il y va de votre plus grand avantage de voir notre ligne complète de sous-vêtements de soie Kassab —ainsi que nos justement célèbres kimonos Kassab.

KASSAB KIMONO MFG. COMPANY

Edifice Sommer 37 rue Mayor

MONTREAL

EVERYBODY'S

Nous fabriquons une ligne complète d'"overalls" (salopettes) de première qualité en trois pesanteurs et styles différents.

Les acheteurs nous disent que ce sont les meilleures sur le marché.

OVERALL

Agents Demandés

pour la Province de Québec

Ecrivez tout de suite pour renseignements concernant l'agence exclusive pour notre ligne d'"Overalls" (salopettes) de vente rapide.

Everybodys Overall Co.

LONDON, CANADA

THE

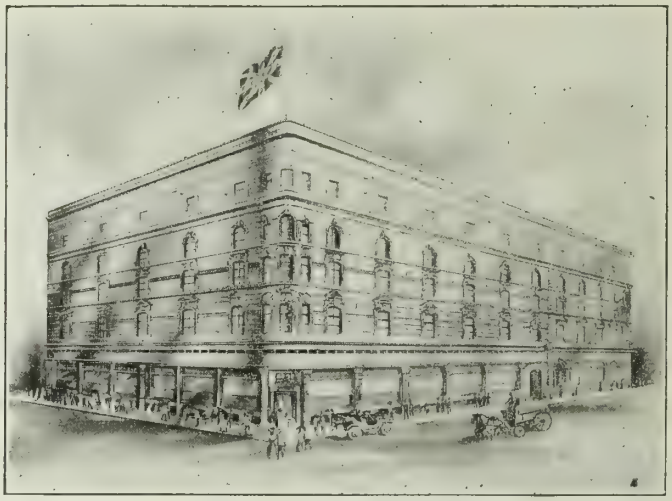
W. R. Brock Company

(LIMITED)

TORONTO MONTREAL CALGARY

Nouveautés générales, Lainaiges, Tapis, Articles pour Hommes, Confection pour Dames

EN GROS



Bureau et Entrepôt:

RUES NOTRE-DAME, STE-HELENE ET RECOLLET, MONTREAL.

Directeurs résidents

R. A. BROCK, GEO. S. CLEGHORN, Montréal.

F. H. KEATING, Halifax.

VOYAGEURS POUR QUEBEC, ONTARIO ET LES PROVINCES MARITIMES

Nouveautés Générales

N. Bélair	L. de G. Huot	D. Levasseur
E. T. Fournier	F. K. Keating	A. L. McLeod
A. Gauthier	H. A. Knickle	C. A. Potter
E. E. Goodenough	N. Lalonde	H. Pouliot
J. Guillemette	J. R. Lapointe	A. Rolland
T. J. Gunn	G. Larochelle	C. G. Stewart

Confections pour dames.

H. Bateson A. Beaudry

Département des commandes par la poste. — **Toutes les facilités pour l'exécution rapide des commandes par la poste. Nous sommes toujours à votre disposition.**

THE

W. R. Brock Company

(LIMITED)

Capital autorisé, $2,000,000.

Entrepôts :

TORONTO *MONTREAL* *CALGARY*

Nouveautés générales, Lainages, Tapis, Articles pour Hommes, Confection pour Dames

EN GROS

DIRECTEURS:

HENRY BROCK, *président.* B. B. CRONYN, *vice-président et gérant-général.*

JAMES A. CATTO, *secrétaire-trésorier.*

R. W. PENTECOST JAMES S. ANDERSON W. H. BERKINSHAW
W. R. SMALLPEICE H. G. COOK F. H. KEATING
R. A. BROCK G. S. CLEGHORN JOHN ROSS

BUREAUX ET SALLES D'ECHANTILLONS:

C. A. Potter,
Sydney, Cap Breton

F. H. Keating — H. A. Knickle, (Assit.)
Halifax, N.E.

G. Larochelle,
62 rue de l'Eglise, Québec.

J. W. Davis—(W. S. Fairbrother, Assist.)
King William et Hughson Sts.,
Hamilton, Ontario

C. C. Gordon,
Ashplant Building,
London, Ont.

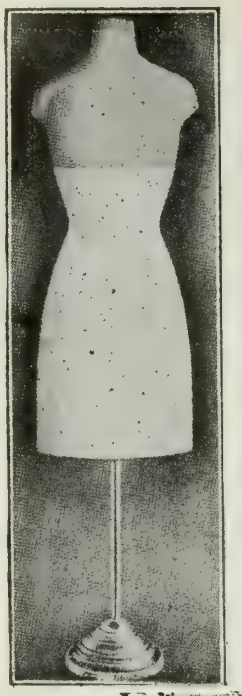
W. J. Clarke,
374 Donald St.,
Winnipeg, Man.

Henry Gray,
Welton Block,
Vancouver, C.A.

A. Hewat, 35 Milk Street,
Cheapside,
LONDRES, ANGLETERRE.

Siège social et entrepôt :

Rues Bay et Wellington **Toronto**



Bustes émaillés, couleur chair, pour robes délicates.

Bustes d'hommes de 32, 34, 36 pouces pour habits à taille.



DEMANDEZ NOS CATALOGUES GRATIS EN FRANCAIS

contenant supports pour mercerie, habits, chapeleries, fourrures, marchandises sèches, modistes, etc.

Seuls manufacturiers de la Province de Québec.

Delfosse & Cie

247-249 rue Craig ouest

Fabrique: 1 à 19 rue Hermine



Nous manufacturons et réparons les têtes en cire. Seuls représentants des célèbres mannequins en cire de Pierre Imans.

Pour l'assortiment



La Maison des
BOUTONS

Choix Superbe

Prix Attrayants

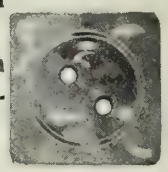


Nuances Modèlesles plus nouveaux.

Marchandises faciles à vendre et de Confiance.

Les boutons n'ont jamais joué un rôle plus important qu'aujourd'hui dans la mode des costumes.

Notre ligne complète répondra à toutes les demandes de votre clientèle. Voyez notre voyageur.



FORSYTH-KIMMEL CO., LTD.
KITCHENER, CANADA

Pour l'Automn


Corticelli
MADE IN CANADA
WOOLS
DANS TOUTES LES NUANCES A LA MODE — FAITES DES PLUS BELLES LONGUES FIBRES — CHOISIES POUR LEUR UNIFORMITE, LEUR ELASTICITE et LEURS QUALITES DURABLES.
BELDING PAUL CORTICELLI LIMITED
SALES OFFICES
MONTREAL TORONTO
WINNIPEG
VANCOUVER
Every Ball Guaranteed
ONE OUNCE
Corticelli
MADE IN CANADA
ONE OUNCE
AUSTRALENE

SUPERBES ETOFFES A ROBES POUR L'AUTOMNE

A cause de la rareté des marchandises, l'on ne saurait trop insister sur la sagesse de faire ses achats de bonne heure pour l'automne.

Pour l'acheteur qui arrive à temps, nous avons un choix très considérable de toutes les étoffes à robes les plus nouvelles pour l'automne — marchandises régulières et nouveautés. Au nombre de nos lignes, nous ferons une mention spéciale de celles ci :

DRAPS FINS
VELOURS
TISSUS JERSEYS
PANAMAS

dans les nuances régulières, y compris les couleurs nouvelles telles que: Castor, renne, élan, henné, bleu nouveau, etc.

SPECIAL

Notre serge à robes No. 7158, garantie pure laine, 50 pouces de largeur, en bleu indigo et noir aniline à $2.75 la verge.

John M. Garland, Son & Co., Ltd.

Ottawa, - Canada

NOUVEAUTES EN GROS.

Nous avons actuellement en Stock un Choix de toutes les lignes de tissus réguliers pour l'automne

Vous y gagneriez beaucoup à connaître nos prix pour ces marchandises et à compléter immédiatement vos achats d'automne.

Flannellettes	Tissus à draps
Saxonies	Cotons à oreillers
Domets	Batistes
Wrapperettes	Nansouks
Shirtings	Cotons fins
Tissus à pyjamas	Cotons jaunes et blancs
Coutils	Ducks et coutils
Guingans à tabliers	Couvertures en flannellette

Nos batistes "CAPITAL" sont au premier rang partout.



John M. Garland, Son & Co.,

LIMITED

OTTAWA - CANADA

NOUTEAUTES EN GROS

DUPLEX

AVEC cette bretelle bien connue offerte maintenant sur une base de 50cts, nous nous attendons en toute confiance à la voir occuper encore une fois son rang comme la bretelle en corde qui se vend le plus au pays après la bretelle President. La qualité n'a pas été sacrifiée pour offrir cette réduction de prix; elle a été rigoureusement maintenue.

Nous profitons de cette occasion pour avertir notre nombreuse clientèle que par suite de la demande très considérable dont nos bretelles DUPLEX sont l'objet, nous ne pouvons promettre une livraison immédiate des commandes. Toutefois, nous ferons tout notre possible pour les remplir aussi vite que nous le pourrons.

Dominion Suspender Co.

LIMITED

NIAGARA FALLS, ONT.

Représentants:

E. O. BARETTE & CIE,
301 rue St-Jacques,
Montréal.

E. O. BARETTE & CIE.,
7 rue Charest,
Québec.

FOURRURES CHAPEAUX

L. GNAEDINGER, SON & CO.

THE MONARCH HAT TRADE MARK

Maison Fondée en

1852



Propriétaires de la célèbre marque de fourrures "Moose Head" et des marques de chapeaux Monarch et Bertolini.

Depuis 67 années nous avons fourni à nos nombreux clients, des lignes de marchandises de haute qualité. POURQUOI NE SERIEZ-VOUS PAS UN DES NOTRES?

Nos représentants passeront vous voir dans le courant de l'automne avec un assortiment complet de chapeaux de feutre, paille et casquettes.

Nous fabriquons des fourrures de première qualité et nous avons toujours les styles les plus nouveaux.

Nos représentants pour la Province de Québec sont :

MM. AUG. LEFORT,
J. H. LAPIERRE,
E. N. LAVALLEE,
CHAS. VALOIS.

Nous sollicitons votre patronage.

L. Gnaedinger, Son Co.
94 rue St-Pierre,
MONTREAL.

BENTRO KNIT

Les lignes suivantes sont faites avec cette marque de commerce :

GILET TRICOTE
POUR HOMMES ET FEMMES

TOURS DE COU
(mufflers)

TUQUES

CASQUES de HOCKEY

MITAINES

GANTS

JERSEYS DE GARÇONNETS



IL Y A UNE VERITABLE FORCE ET UNE QUALITE DURABLE DANS LES ARTICLES TRICOTES BENTRO.

Nous vous conseillons d'examiner vos stocks immédiatement de décider qu'elles sont les lignes qu il vous faudra pour la saison d'automne et d'envoyer votre commande sans délai. Les fabriques seront occupées cet automne à répondre à une demande plus considérable que d'habitude. Evitez-vous un désappointement en ayant de bonne heure vos commandes d'assortiment.

Nous fabriquons actuellement une excellente ligne de Jerseys de laine pour garçonnets. Ecrivez pour avoir des échantillons et nos prix.

The Williams-Trow Knitting Company
Limited

STRATFORD - CANADA

REPRESENTANTS :

J. M. ROBERTSON & CO., Toronto.
J. B. TROW & CO., Montréal.
O'BRIEN, ALLEN & CO., Winnipeg.
A. M. MOUAT & CO., Calgary.
A. J. SNELL, Vancouver.

Une Plus Grande Variété dans les ARTICLES EN TRICOT BALLANTYNE

Pour le Printemps 1920



LE 1er de septembre les représentants de Ballantayne commenceront à étaler les nouvelles lignes Ballantyne pour le printemps de 1920. Des agrandissements faits à nos machines et à notre fabrique nous donneront des facilités non seulement pour une plus grosse production, mais une plus grande variété de modèles de vêtements tricotés Ballantyne.

On en a un exemple par les nouvelles lignes de Jerseys Ballantyne pour garçonnets. Nos nouvelles machines produisent un tissu plus fin et plus souple que celui qu'il était possible de fabriquer auparavant avec un vêtement de laine tricoté. Ce nouveau tissu tricoté, que l'on verra également dans les costumes de bain Ballantyne, augmentera la demande pour les marchandises Ballantyne et vous devriez le voir avant de placer votre commande pour votre stock du printemps.

Les nouxeaux modèles Ballantyne de Pull-Ones, gilets tricotés, costumes de bain et jerseys pour garçonnets donnent une idée de ce qui sera populaire durant 1920. Notre voyageur ira vous les montrer.

Vendez cette automne et cet hiver le gant tricoté recommandable— le gant Ballantyne (en tricot écossais).

R. M. Ballantyne, Limited

Stratford, Ont.

NOUVEAUTES EN CRAVATES

"NIAGARA"



Voici nos prix :

$ 7.50
9.00
10.50
15.00
18.00
21.00
24.00
27.00

la douzaine dans nos principales formes

Choisie parmi notre assortiment à $24.00 la douzaine

Toutes faites avec les bandes "Mitchell Slide Easy"

CRAVATES POUR NOEL

Nous étalons un choix merveilleux de cravates pour l'automne et pour les fêtes.

Nos prix varient de $7.50 à $27.00 la douzaine.

Voyez nos attrayantes boites pour les fêtes.

Une cravate Niagara Neckwear dans une boite de fantaisie fera un cadeau utile et de vente facile.

Nos vendeurs de notre bureau de Montréal :

MM. E. O. BARETTE & CIE., 301 rue St-Jacques,

iront vous montrer notre assortiment.

NIAGARA NECKWEAR COMPANY, LIMITED

NIAGARA FALLS.

Chemises

que vous pouvez prendre

en stock avec la certitude

absolue que vous et

votre clientèle pouvez vous

fier à leur qualité immanquable



THE *Lang* SHIRT

(La Chemise Lang)

" La ligne d'une valeur exceptionnelle "



D'un modèle, de couleurs et de dessins sortant de l'ordinaire — avec une originalité qui ne manquera pas de plaire aux hommes tenant au cachet exclusif dans tout ce qu'ils portent.

Si vous le désirez nous mettrons votre nom sur chaque chemise que vous commanderez, de manière à identifier votre magasin avec la qualité résistante et recommandable de Lang.

THE

LANG SHIRT Co.

LIMITED

KITCHENER - ONTARIO

Les Plus Nouveaux Modeles D'automne

DE

MANTEAUX

POUR

Dames, Demoiselles et Fillettes

NOTRE nouvelle ligne d'automne ne comprend que les modèles les plus élégants dans tous les tissus les plus nouveaux et les plus à la mode, y compris des tissus poilus, peluches, Salts, Silvertones américains, Velours, Whitneyes et Tweeds.

TOUS les vêtements qui sortent de notre fabrique possèdent des caractéristiques individuelles qui les font vendre — il n'y a pas de modèles difficiles à vendre dans notre ligne. Vos clientes voudront avoir nos manteaux — serez-vous prêt à leur en vendre ?

Nous avons un assortiment très considérable d'étalé à notre salle d'échantillons. Vous y gagneriez à venir voir ce que nous avons à offrir.

NATHAN LANDE CO., LIMITED

EDIFICE KELLERT

338 rue St-Urbain, Montréal.

Nous Grandissons Sans Cesse



Notre usine de filage et de tricotage de Saint-Jérôme.

Manufacturiers d'articles tricotés de haute classe faits au Canada.

CHANDAILS, GILETS-TRICOTS, JERSEYS, ECHARPES, CASQUETTES, TUQUES, LAINES A TRICOTER, ETC., ETC.

COSTUMES EN DRAP JERSEY, DRAP JERSEY EN LAINE D'AUSTRALIE, FAMEUSE SOIE DE FIBRE (TRICOLETTE) MANTEAUX DE SOIE, ETC.

Regent Knitting Mills, Limited

Fabriques: Montréal et Saint-Jérôme, Qué.
Siège social: 1202 Boulevard St-Laurent, (angle Duluth), Montréal.
Bureaux-succursales et salles d'échantillons:

TORONTO,
62 Wellington Street West, E. R. Morgan.
WINNIPEG,
400 Hammond Block, S. M. Campbell.
VANCOUVER,
Mercantile Building, R. A. Smith.

REGENT KNIT
MADE IN CANADA

REGENT KNIT
MADE IN CANADA

Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

VOL. XX. MONTREAL, JUILLET 1919 No 8

La Question du Prix des Vêtements

Le rapport de la Commission industrielle est de nature à augmenter le malaise social — Manque ridicule de connaissance de la situation des fabricants et des détaillants — Faits dénaturés par des fragments de preuve.

Le rapport de la Commission de la vie chère déclarant que le prix des vêtements devait baisser pour l'automne a été accueilli avec étonnement, pour ne pas dire plus, par tout le commerce de la couture. Les fabricants et détaillants de vêtements ne prévoient que de la hausse pour cet automne et ils se demandent si les Commissaires de la vie chère ont pu obtenir des informations qui leur ont été refusées, ou bien s'ils ne sont pas plutôt allés à une partie de pêche. On n'a pas encore pu éclaircir ce point.

Ce rapport de la Commission et l'enquête subséquente sur les bénéfices réalisés par les tisseurs de laine canadiens ont servi de pâture à certaine presse quotidienne et ses reporters ont pu y déployer leurs brillantes qualités de fantaisistes. La Conférence de la Paix perdait de sa valeur comme nouveauté, la grève de Winnipeg elle-même commençait à devenir de l'histoire ancienne, c'était donc là quelque chose capable d'entretenir le frisson auquel le peuple a été accoutumé pendant la guerre. Et de fait, si vous réfléchissez que nous payons pour nos journaux 100 p. c. de plus qu'avant la guerre, vous devez comprendre que nous avons droit à quelque extra.

Le coût élevé de tous les articles de première nécessité est un point sensible pour nous tous. Le confectionneur qui paye $12.00 une tonne de charbon qu'il payait autrefois $6.00 et qui trouve que ses notes de boucherie et d'épicerie ont doublé et même plus que doublé, est plus que certain que le charbonnier, le boucher et l'épicier ont fait des profits exagérés à ses dépens. D'un autre côté, lorsque ces commerçants achètent un costume ou un vêtement quelconque pour leur famille, ils sont convaincus que le tailleur ou le marchand de nouveautés réalisent un bénéfice beaucoup trop grand. Le soulier blesse, et comme toujours, il faut trouver quelqu'un à blâmer. Le public ordinaire, qui n'est ni marchand, ni fabricant, mais qui est composé de salariés, s'imagine encore davantage qu'il est volé de tous les côtés, surtout ceux dont les salaires ne répondent pas à l'augmentation du coût de la vie. Tout ce qui semble être une preuve pouvant confirmer leurs soupçons est accepté avec empressement. Un rapport comme celui donné par la Commission de la vie chère va augmenter le malaise déjà existant, car, quand bien même il serait réfuté, il sera cru pour les raisons précitées et il ne servira en rien à abaisser le prix des vêtements. De plus il a donné lieu à de nombreux commentaires dans les journaux qui accusent de profits excessifs les différentes branches du commerce de l'habillement.

Bénéfice légitime et exploitation

Le commerce de détail ne peut parler avec autorité que de ses propres bénéfices. Il est plutôt ridicule de prétendre que les détaillants en général ont été des exploiteurs. La réalité, c'est que dans le passé ils n'ont fait que peu de bénéfices réels. Ils se sont fait un salaire, et dans bien des cas un salaire bien minime et ils ont eu le tort de considérer comme un bénéfice ce salaire qu'ils auraient aussi bien gagné s'ils avaient travaillé pour un étranger. Si actuellement d'une façon générale, ils réalisent un bénéfice réel, c'est une chose dont tout le pays doit leur être reconnaissant. Cela prouve qu'un facteur important dans la communauté commence à avoir une base financière solide.

Quelques magasins font un gros chiffre d'affaires, d'autres en font un moins important. Ils font tous un profit à peu près uniforme sur le prix coûtant, de sorte que plus leurs ventes sont importantes plus le chiffre de leur bénéfice est grand. La seule façon dont ils puissent augmenter leur bénéfice, c'est d'augmenter leur chiffre d'affaires. Ils ne peuvent pas augmenter leur pourcentage sur le prix coûtant pour la bonne raison que les concurrents vendraient meilleur marché qu'eux et qu'ils perdraient alors leur clientèle. Si leur chiffre d'af-

faires est exceptionnellement grand, leur bénéfice est exceptionnllement grand. Si le chiffre d'affaires est petit, le bénéfice est petit en proportion. C'est tout ce qu'il y a de plus élémentaire, mais cela semble encore être au-dessus de la compréhension de certains. Pour eux un gros chiffre de bénéfices signifie "exploitation" quel que soit le chiffre d'affaires fait. Ils ne se rendent pas compte qu'une légère diminution sur chaque vente ferait disparaître tout bénéfice et qu'une autre légère diminution se traduirait par une perte sur le commerce de l'année.

Pour ce qui est du prix des vêtements, dont parle spécialement le rapport de la Commission, tout ce que savent les détaillants, c'est que les prix qu'on leur demande pour l'automne sont plus élevés que ceux de la saison dernière. Beaucoup de détaillants déclarent qu'ils ont travaillé avec un bénéfice moindre que l'année dernière et qu'ils seront obligés de réduire encore leur bénéfice s'ils doivent vendre aux prix qu'ils seront obligés de demander.

Quelques détaillants ont pu faire un bénéfice de 100 p. c. sur certains articles et ne pas être inquiétés, mais de là à prétendre que cela s'est généralisé dans tout le commerce, cela devient tout à fait ridicule. Et il est aussi ridicule de dire que la suppression de cette exploitation suffira à faire baisser le prix des vêtements en général. On pourrait tout aussi bien prétendre que la surabondance de fruits sur une ferme va faire diminuer le prix des fruits dans tout le pays.

Bénéfices des manufacturiers

En ce qui concerne les manufactures, la question des bénéfices réalisés est facile à contrôler. Tout d'abord les manufactures sont peu nombreuses et de plus les prix qu'ils reçoivent pour leurs marchandises sont à peu près généralement connus aussi bien que ce qu'ils payent pour leurs matières premières et leur main-d'oeuvre. D'une façon générale l'augmentation des tissus et de la main-d'oeuvre a été plus grande que celle des vêtements confectionnés. Beaucoup de fabricants ont fait plus de recettes dans ces dernièrs années qu'ils n'en avaient fait précédemment, mais ils ont fait un pourcentage moindre de bénéfices sur leur chiffre d'affaires. Pour beaucoup même le chiffre actuel des bénéfices réalisés est moindre que celui qu'ils faisaient précédemment sur un chiffre d'affaires plus réduit.

Non seulement les salaires ont augmenté de 75 à 100 p. c. et les heures de travail ont été réduites, mais encore la production par tête est moins bonne qu'autrefois. L'ouvrier ne produit plus autant dans le même espace de temps. Il est difficile de dire si cela est dû au malaise général actuellement dans l'air ou à un programme arrêté de diminuer la production. Il en résulte cependant que le prix de revient est maintenant augmenté dans une proportion plus grande que le pourcentage représenté par l'augmentation des salaires et la réduction des heures de travail.

Dans la confection pour dames, la concurrence est très forte parmi les divers fabricants. A certains moments les manufacturiers sont obligés de mendier les ordres, ce qui n'a pas toujours existé pendant ces deux dernières années. Mais quelques mauvaises qu'aient été les affaires, les prix sont toujours restés fermes. Cela aurait-il existé si les bénéfices avaient été exagérés?

Il est parfaitement exact que les prix de certaines cotonnades et de certains lainages ont baissé, il y a quelques mois. Les cotons sont revenus à leur ancien prix et montent encore. Les soies n'ont jamais été aussi chères et les laines sont plus chères que jamais et continuentà augmenter. Des maisons qui ont acheté des étoffes américaines en pièces au prix de la baisse ont constaté que les pièces achetées ne mesuraient que la moitié de leur longueur. Ce qu'ils reçoivent ne ressemble en rien à la quantité de marchandises qu'ils pensaient avoir achetées.

Prix des tissus

Passons aux tissus et examinons les bénéfices réalisés par les filatures de laine pendant les quelques dernières années. Les filatures ont sans aucun doute fait de grands bénéfices, mais ce n'est pas une raison pour ne pas présenter les faits sous leur vrai jour. La remarque malencontreuse faite par un filateur disant que son usine n'avait pas été bâtie pour l'amour de Dieu, a contribué à faire oublier les autres preuves qu'il avançait, par exemple, sa déclaration où il faisait remarquer que s'il avait réduit ses prix de 10 p. c. il n'aurait plus eu aucun bénéfice.

Le pourcentage des bénéfices réalisés sur le capital n'a rien à voir avec la question de savoir si les prix ont été trop élevés.

Le pourcentage des bénéfices sur le chiffre d'affaires est la seule chose qui compte et nous constatons que la compagnie dont les bénéfices ont été estimés à 300 p. c. par la commission de la vie chère, n'a réalisé qu'un bénéfice d'un peu plus de 14 p. c. sur son chiffre d'affaires. Si le prix des tissus avait été réduit de 14 p. c., la compagnie n'aurait fait aucun bénéfice. Si l'on avait refusé tout bénéfice au fabricant de tissus, cela n'aurait pas fait une différence de plus de 5 p. c. dans le prix des vêtements confectionnés.

Qui a raison?

La question du prix des vêtements est tellement complexe qu'il est très difficile de pouvoir l'examiner sur toutes ses faces. Le même journal qui rapporte les témoignages devant la Commission de la vie chère, publie un autre article intitulé: "Les importateurs de lainages britanniques constatent que la rareté des tissus augmente." Cet article dit, entre autres:

"Les filatures canadiennes, les négociants de gros, les marchands-tailleurs et tous ceux qui sont intéressés dans le commerce des lainages sont plus ou moins affectés par une discussion au sujet de la qualité des marchandises qui sont fournies au public. La quantité de laine contenue dans les tissus vendus comme "tout laine", la justification des prix, etc., ont été discutés à différents points de vue par des représentants des maisons de gros, des tailleurs, des agents de manufactures et des ingénieurs textiles. Le point sur lequel ils se sont tous mis d'accord, c'est qu'on pouvait se procurer des tissus de bonne qualité tout laine" dans les filatures d'Ecosse, d'Angleterre et du Canada. On trouve beaucoup de difficultés à obtenir un approvisionnement suffisant pour les besoins actuels du commerce. Les fabricants anglais qui approvisionnaient le Canada dans une grande proportion, sont incapables de fournir à leurs clients toutes les marchandises dont ils ont un besoin urgent. Les commandes sont très souvent réduites en quantité et les augmentations de prix se répétant deux ou trois fois ne sont pas rares avant que l'importateur canadien puisse obtenir enfin une confirmation de son ordre. Les prix cotés actuellement sont beaucoup plus élevés que ceux donnés il y a quelques semaines ou il y a quelques mois. Pour un tissu courant de bonne qualité coté autrefois à 15s. 3d. ou 16s. 3d. au maximum, le dernier prix auquel un ordre a été dernièrement confirmé a été de 19s. 3d."

Cependant le journal en question ne fait aucun commentaire sur les faits précités.

Les Tendances des Modes d'Automne

lew-York s'attend à une saison prospère — La vogue est aux garnitures de luxe — On prédit une rareté de matières premières et une nouvelle augmentation de prix — Les brocarts et les dentelles pour les toilettes de soirée.

Les magasins de New-York n'ont jamais été ussi prospères que cet été et les fabricants de New-York n'ont jamais été aussi embarrassés non as pour savoir ce qu'ils feront, mais pour savoir uel prix ils demanderont pour leurs marchandises t comment ils arriveront à les faire faire. Ils se lemandent aussi s'ils pourront se procurer assez de natériel pour fabriquer jusqu'à la fin de la saison. A la vérité ils ont donné suffisamment de commandes pour répondre à toutes les exigences de la saison, mais ils n'en ont pas encore reçu livraison t ils sont moins que certains d'avoir plus qu'une partie de leurs achats. Dans les articles courants, l est probable qu'ils en auront suffisamment, mais ls prévoient qu'ils manqueront de hautes nouveautés pour la clientèle riche.

Le point capital de la situation semble être la question de la main d'oeuvre. Les ouvriers ont eu leur grève et elle est terminée. Ils ont obtenu la semaine de 44 heures avec un minimum de salaire de $44.00 par semaine, le surplus restant à décider entre le patron et l'ouvrier. Les heures de travail sont de 8 heures à midi et de 1 heure à 5, tous les jours excepté le samedi, où ils finissent à midi.

Quelques maisons ont eu leurs échantillons de bonne heure et les ont placés dans leur salle d'exposition. Mais cela ne leur sert de rien, car elles ne sont pas capables d'établir un prix de revient, parce que les prix de façon n'ont pas encore été fixés avec leurs opératrices. Les clients sont venus et sont repartis sans avoir pu donner de commandes. D'autres maisons n'ont pas été capables d'avoir une collection complète d'échantillons pour leurs voyageurs et en résumé personne n'est prêt comme on l'était les années précédentes à la même époque. Malgré tout, les fabricants préviennent leurs clients qu'il serait préférable pour eux de donner leurs commandes de bonne heure en raison de la rareté de la main d'oeuvre et pour donner aux fabricants tout le temps possible pour manufacturer, et encore ils ne peuvent fixer aucune date pour la livraison.



En outre tout New-York parle non-seulement d'une rareté de tissus, mais aussi d'une augmentation des prix. Dans les milieux autorisés on est d'opinion que l'année prochaine les tissus et la main d'oeuvre seront plus rares que jamais et les prix plus élevés qu'ils n'ont jamais été. La main d'oeuvre suffit déjà à peine pour la fabrication des articles destinés à l'exportation, la consommation des matières premières est plus grande qu'elle ne l'a jamais été depuis cinq ans : par suite, les prix doivent logiquement encore augmenter.

Cependant les manufacturiers de New-York ont fait des progrès énormes. Si leurs dessinateurs ne sont pas encore devenus des créateurs ni des autorités en fait de modes, ils ont au moins gagné en prestige. Mais aujourd'hui à New-York on parle moins qu'il y a deux ou trois ans des modes américaines pour les Américaines et les acheteurs accourent à Paris pour voir ce que le sanctuaire de la Mode peut leur offrir et rapportent de nombreux modèles excentriques. Beaucoup admettent que New-York doit encore chercher son inspiration à Paris.

Les experts prévoient une saison prospère

Quoi qu'il en soit, malgré les grèves, le manque de main d'oeuvre et la rareté de matériel qu'on prévoit, le marché de New-York s'attend à la saison la plus prospère qu'il ait eu depuis nombre d'années, spécialement dans le commerce de la confection. On prévoit une saison inusitée pour les costumes d'automne, car on prétend que la clientèle qui avait appris à être économe pendant la guerre, va de nouveau se mettre à dépenser et que les prix élevés n'empêcheront pas l'Américaine d'acheter si la marchandise lui plaît. Aussi les fabricants font-ils tous leurs efforts pour se procurer des marchandises attrayantes et avec les nouveaux tissus et les superbes lignes de nouvelles garnitures, il est à prévoir que leurs ambitions seront pleinement comblées.

Depuis quatre ans, la clientèle a toujours demandé de meilleures qualités, de meilleurs styles et de meilleures façons. Et ceci est encore beaucoup plus appréciable ici qu'à New-York. Aussi les fabricants estiment-ils que malgré la hausse croissante des prix, si les marchandises sont bonnes, elles se vendront bien. Avec les superbes costumes et manteaux qu'ils offrent actuellement, ils sont sous l'impression que la saison aura un succès sans précédent.

Les draps à fini soyeux sont très en demande et jamais l'Amérique n'en a vu de plus beaux que ceux que les fabricants offrent pour la saison d'automne.

Les draps lustrés et veloutés dans les teintes mélangées de brun et de rouge sont ce que les manufacturiers de New-York comptent offrir à la clientèle de luxe cet automne. Il y a deux faits principaux à noter sur le marché américain pour cette saison: d'abord le nombre relativement restreint de modèles et le peu de variété dans les coloris. Les fabricants comme les teinturiers reviennent à des mesures raisonnables et abandonnent les hautes nouveautés et la confusion de couleurs qui existaient avant la guerre. Les draps et les garnitures, spécialement les soies, sont teints de la même nuance, de sorte qu'une cliente qui veut acheter une blouse Georgette assortie à son costume n'aura pas de difficulté à se procurer exactement la même teinte.

Nuances brunes et rouges

Parmi les teintes qui vont se porter pour les costumes et manteaux on trouve un riche brun tabac, appelé Maduro, puis les teintes suivantes: castor, renne, faisan, pompeïen, "dragon fly" qui est un autre nom du bleu paon, mais quelque peu plus souple de qualité, bleu victoire, mocha, brun pâle dans des tons de fourrure, chardon, teinte cuivrée, acajou, bleu-marine, noir. Le taupe et le gris sont moins en faveur que l'année dernière.

Il y a une foule de noms pour les nouveaux tissus. Une maison de New-York expose une série de tissus pour cet automne comprenant le marvella et le fortuna, qui sont les éditions de 1919 de l'evora et du bolivia, que cette maison a cessé de fabriquer. Cashmirtyne et Fleur de laine sont des tissus à fini soyeux, Velangoza et Bokara sont tissés avec de la laine angora. Rodiotwill est un tissu croisé et le tricosuède a des effets de tricot soit avec une fine diagonale soit avec des rayures à deux tons. Chevrona est un nouveau mélange avec des dessins presque invisibles. On pense que ce nouveau tissu prendra bien pour les costumes.

New-York prévoit une superbe saison pour les costumes. Les jaquettes se font en trois longueurs différentes variant de 32 à 42 pouces. Il est plus que probable que c'est la longueur moyenne qui aura le plus de préférence, car l'élite de la clientèle new-yorkaise aime le manteau long pour les temps frais. Un modèle a le dos ample tombant droit avec quelquefois un godet à l'arrière ou sur les côtés rompant la monotonie de la ligne droite et formant un bouillon dans le peplum. Les blouses russes et les costumes tailleur sont au premier rang, les cols sont larges et drapés avec tendance à être convertibles. Un joli modèle est un col convertible qui se boutonne haut autour du cou et qui se termine par une légère cravate en zibeline russe ou en tout autre fourrure qui s'ajuste à la gorge et qui est terminée avec une tête et quelquefois aussi avec une queue. On fait des ceintures en ruban très étroit et il y a tout lieu de croire que la fourrure sera très employée comme garniture dans les articles de prix. Les jupes sont plus larges et plus courtes que le printemps dernier, et se rapprochent à peu près des dimensions de l'automne dernier.

New-York semble fatigué du dolman pour porter dans la journée et les nouveaux modèles exposés

sont des mantes plus dans le style manteau, avec cependant de larges emmanchures.

On a grande confiance dans les jupes séparées et quelques fabricants estiment que les nouveautés seront très en faveur. Un fabricant de jupes vient de rapporter de Paris tout un assortiment de velours de fantaisie appelés panclea et faits de coton et de soie artificielle, de différents dessins et de couleurs riantes. Il a choisi de préférence les teintes unies qui ont eu la faveur des principaux magasins de la ville comme partout ailleurs. Une autre nouveauté de cette collection de marchandises parisiennes est un duvetyn en coton rayé.

Ce fabricant est un fervent de la jupe séparée. A son avis il va y avoir deux genres absolument différents, l'un pour le sport et l'autre pour la grande toilette où il sera accompagné de la blouse ou d'un autre corsage nouveauté. Il pense que Paris va faire ces jupes habillées très étroites et très courtes avec draperie sur le côté et sur la hanche et dans bien des cas un bord irrégulier. Pour les jupes trotteuses et les jupes de sport, on va abandonner les plissés de cette année et les remplacer jusqu'à un certain point par des godets sur le devant, le tour du bas mesurant entre 2½ et 3 verges. Ce sont là naturellement des modèles excentriques et d'autres fabricants offrent des modèlees plus classiques où ils emploient des lainages de fantaisie, surtout des tissus rayés qu'ils confectionnent avec des plis groupés.

Dentelles et brocarts pour la toilette de soirée

On compte plus que jamais sur une bonne saison pour les robes et l'on trouve sur le marché une foule de lainages croisés pour costumes tailleur, spécialement la tricotine bleu marine et le croisé poiret qui se font en modèles droits avec des garnitures de galons et de broderies. On compte aussi beaucoup sur la tricolette et tous les tissus en fibre de soie à effet de tricot. Pour les robes de soirée on trouve un abondant assortiment de tissus de pure soie imprimée comme le chiffon et le crêpe, avec des dentelles noires ou blanches et des brocarts pour les costumes de grande cérémonie.

La mode d'automne pour les chapeaux est sortie très tôt cette année et l'on voit déjà des chapeaux de velours et de peluche. Les duvetyns et les velours semblables à ceux employés pour les costumes semblent devoir être en vogue, le brun sera la note dominante et les principales garnitures seront les plumes et les rubans.

Lingerie attrayante

Si Paris est le créateur de la fine lingerie de luxe, New-York est son fidèle disciple et il est difficile d'imaginer des dessous plus exquis et plus séduisants que ceux qu'exposent les détaillants et les fabricants de cette ville. Le vert jade rivalise avec l'orchidée dans les articles délicatement ajourés, brodés ou garnis de rubans et de dentelles tels que chemises, pantalons, peignoirs et jupons, et dans le domaine négligé les matinées, les pyjamas et les bonnets.

L'orchidée est la teinte la plus en vogue pour le moment. Ensuite viennent le maïs et le jade. Comme si c'était pour plaire à des clientes indécises entre deux teintes favorites, on trouve souvent des articles faits en deux tons, soit en orchidée et chair, soit en vert et blanc. Le vêtement est réellement fait en double, celui qui est couleur chair se trouvant par exemple par-dessus l'orchidée et ce dernier étant plus long que celui qui le recouvre et se terminant en guise d'ourlet par un bord picot ou même quelquefois par une étroite Valenciennes. Les rubans Lady Fair sont employés dans quelques-uns de ces modèles exquis et rien n'est épargné pour les rendre aussi attrayants que possible.

La plus extrême nouveauté que l'on puisse trouver dans une des plus belles collections de la cité de New-York est sans doute un pantalon de satin orchidée avec une épaisse dentelle blanche appliquée à peu près dans le genre des grandes poches qui étaient à la mode il y a une couple d'années sur les jupes séparées en forme ressemblant à une gourde. Les garnitures de ruban sont en satin bleu.

Les tissus fleuris s'emploient aussi pour la lingerie de fantaisie de grand prix.

Les sous-vêtements en soie tricotée se vendent dans toutes les teintes claires et là encore on trouve une préférence pour l'orchidée.

Les mousselines sont très en vogue à cause de leur rareté et on rapporte que quelques acheteurs se précipitent sur le marché et tâchent d'en obtenir autant que possible pour s'assurer un stock suffisant pour la prochaine saison. Qu'y a-t-il de vrai dans ce rapport, il n'est pas possible de le dire, car d'un autre côté d'autres acheteurs réservent leurs commandes, avec la certitude que les prix vont baisser, bien que rien ne puisse indiquer que les événements puissent prendre cette tournure.

L'opinion généralement en cours sur le marché est que les prix ne peuvent pas baisser. Actuellement il y a pénurie en raison des conditions de la main d'oeuvre qui sont peu encourageantes.

La bonneterie de soie est près de la disette. Les gens de toutes les classes portent de la bonneterie de soie et ceci à un tel point que la consommation a dépassé la production ou est sur le point de le faire, et les acheteurs se demandent ce qu'ils vont pouvoir faire si les fabriques de soie ne peuvent donner plus d'activité. Ils ne pensent pas qu'on pourra jamais persuader à leurs clients de retourner au coton ou au fil et ils ne se sentent pas disposés à entreprendre cette tâche.

Nouveautés en jais et sequins

Le jais est la dernière mode à Paris, il n'est donc pas surprenant de le retrouver abondamment ici. Il est employé pour des chaînes, des colliers et même des bagues serties avec des brillants.

Les sequins semblent avoir remplacé les perles pour les sacoches. On obtient de très jolis effets avec des sequins et des opales.

Les costumes de cheval sont les plus classiques

Les costumes d'amazone suivent strictement le code de l'étiquette sportive. Les jaquettes sont du style paddock, ajustées; pour la jeune fille elles sont à plis plats dans le genre Norfolk. La mode semble se perdre de monter en amazone. La plupart des costumes se font sans jupe et avec les culottes de cheval ordinaires, qui sont ordinairement renforcées de cuir ou doublées de chamois. Les costumes d'amazone ont aussi des culottes et une jupe courte drapée. Les tissus employés sont les tweeds imperméabilisés gris et bruns, les diagonales brune, vert foncé et marine, les molletons oxford, les whipcords bruns, les draps olive ou cuir, et aussi les lainages à damier et à rayures.

Le plus joli chapeau d'amazone est le "Derby" à calotte basse. Il se fait en soie, en feutre et en paille, brune ou noire.

Les Chandails sont crochetés

Les chandails en laine et en fibre de soie sont crochetés, on les appelle filet. La forme sans manche se vend bien. La plupart sont formés d'un panneau à l'avant et d'un autre à l'arrière reliés ensemble par une étroite ceinture de cuir. Les couleurs sont pastel pour s'accorder avec les toilettes légères d'été.

Pour la grosse chaleur, il y a les écharpes d'angora, qui ont aussi d'étroites ceintures de cuir. Quelques-unes de ces écharpes sont si larges qu'elles sont portées en forme de manches kimonos et ont l'apparence de larges manteaux.

Les gants bruns pour l'automne

Etant donné la vogue du brun dans les modèles d'automne, les fabricants de gants préparent des gants de chevreau glacé en brun foncé liberia avec piqûres blanches ou en blanc avec piqûres brunes. Quelques-uns de ces nouveeaux modèles sont très distingués et ont des motifs de fleurs brodés à la main au lieu des piqûres ordinaires. Les gants à manchettes promettent d'être en vogue.

Les vêtements d'enfants sont très ouvragés

On commence à revenir à la dentelle et à la broderie pour les premières robes courtes de l'enfant. La Valenciennes et le point d'Irlande sont très employés. En dehors des matériels ordinaires il y a d'attrayantes petites blouses en tulle plissé.

L'idée française de faire des robes de couleur pour les petits enfants a été suivie par les maisons de spécialité d'ici et l'on trouve des séries de premières petites robes en organdi lavande.

Les Manteaux

Les tissus souples tiennent la tête. — Le duvetyn, le velours et les tissus à poil ras sont à la mode— Les peluches pressées et ordinaires se vendent.— Le brun est la couleur la plus en faveur. — Les manches et les cols sont larges. — Les dos se font droits ou à godets. — Quelques blouses russes.

A moins de circonstances tout à fait exceptionnelles, les manteaux d'automne se vendront ordinairement bien sur le marché canadien.

Cette année les fabricants n'offrent pas un très grand nombre d'échantillons, mais plutôt une variété de modèles chics et pratiques appropriés chacun à un genre de clientèle. La collection est moins fournie à cause du prix élevé de la fabrication des échantillons, ce qui a engagé les fabricants à faire un choix plus judicieux des modèles.

Les manteaux ont une longueur variant de 40 à 48 pouces. Le dos droit ou à godets se porte également bien. Dans le modèle droit il y a des panneaux et des effets de panneaux. Dans quelques uns on trouve un large revers autour du bas.

Col, Empiècement et Manches.

En général, le col est convertible et très large. Mais il y a quelques exceptions. Par exemple, le col châle auquel on fait un seul reproche, c'est de ne pas protéger suffisamment la gorge. Les cols convertibles de toute forme vont se porter, pourvu qu'ils soient grands et élégants. Le col écharpe est un des plus en vogue et est naturellement convertible. Un modèle qui paraît excessivement chic est qu'on peut appeler un col à revers a de 5 à 6 pouces de large et s'applique à plat autour du cou et le long du devant jusqu'au bas du manteau. C'est un modèle très riche lorsqu'il est fait en fourrure et son prix augmente en conséquence. Un col d'un genre tout nouveau est fait de drap et de fourrure, les



vers sont en drap et un large col de fourrure y est inséré. Naturellement il faut que la fourrure soit souple et à poil ras. D'autres modèles ont le col classique comme celui des manteaux d'hommes.

L'empiècement est important, parce qu'il est nécessaire pour permettre l'emploi d'une des nouvelles formes de manches. Le haut de cette manche est très large et le dessous de bras fait corps avec le manteau. Il y a une autre forme de manche qui est coupée d'un seul morceau avec l'empiècement, d'autres sont kimonos en arrière et raglan en avant. En somme il y a une telle variété de nouvelles formes qu'il est difficile de les décrire toutes. Cependant, le type qui sera probablement choisi par la plupart des acheteurs est celui de la manche plutôt large avec grande entournure. Il y a encore un modèle plus classique comportant une manche plus petite avec entournure ordinaire, peut-être un peu plus large que de coutume. Les empiècements se font ordinairement dans le dos seulement.

Blouses russes et panneaux

Il faut mentionner aussi le manteau forme blouse russe qui mérite quelque attention, quoi qu'il ne sera pas accepté d'une façon générale et rentrera dans la classe des fantaisies. Un assez bon modèle a un panneau dans le dos depuis l'encolure et s'arrêtant à la taille. On emploie également de larges bandes de drap qui pendent droit et sont terminées avec de la fourrure.

Dans quelques manteaux, le panneau arrière se replie en-dessous du bas du manteau au lieu de s'arrêter à la taille. Ce modèle est très bon, mais ne pourra se faire que dans les articles chers, car la quantité de tissu exigée par ce panneau augmente le prix du vêtement.

On porte quelques ceintures, ordnairement sectionnées et étroites. Il y a aussi une grande variété dans les poches. Les unes sont grandes et larges. Un des nouveaux genres est appelé la poche cheminée. Il semblerait préférable de l'appeler poche à col, car elle a une bande d'environ 3 pouces de large dans le haut qui ressemble à un col. Elle est d'un bel effet, mais n'est pas appelée à devenir populaire dans les articles courants. Un autre genre est à double pont et est formé d'une petite poche surmontant une grande, chacune d'elles ayant un bouton et une boutonnière dans le haut.

Rien de spécial pour le devant du manteau qui est orné de grands boutons de nacre, de mélange de nacre et corne ou de composition quelconque.

La plupart des manteaux ont environ 2½ verges de tour. On a présenté un modèle étroit qui pourrait prendre si les jupes restaient étroites, mais comme elles reviennent à leur mesure de l'année dernière variant de 1¾ à 2 verges de large, ce modèle n'a que peu de chances de succès.

Les boutons, les petits plis et les piqûres sont employés comme garnitures et aussi la fourrure dont l'emploi ne sera limité que par le prix que pourra mettre la cliente. Les boutonnières sont bordées de même étoffe.

Les catalogues comprennent des manteaux doublés de fourrure destinés à la clientèle de campagne. La clientèle riche demande également cet article pour l'automobile.

On parle de manteaux de cuir pour l'auto cet automne. Un manteau de 45 pouces est d'une bonne longueur pour porter l'hiver, et avec une doublure en lainage souple et si possible un col et des poignets en chat sauvage on a un manteau attrayant et de bon usage.

Tissus pour Monteaux et Couleurs.

Les manteaux très chers seront faits en duvetyn, une belle qualité de velours, tissu en poil de chameau, drap d'argent et en tissus poilus d'une élégance inaccoutumée qui se font sous différentes dénominations. La peluche se portera aussi beaucoup la prochaine saison. Il y a eu de grandes améliorations dans ces articles et quelques qualités sont maintenant difficiles à distinguer de la vraie fourrure. Une qualité appelée peluche phoque d'Hudson s'emploie pour les garnitures aussi bien que pour le manteau complet. Il s'emploiera aussi pour les mantelets et manteaux courts pour simuler le manteau court en fourrure qui se portera beaucoup cette saison. Les fabricants disent que leurs modèles garnis de fourrure s'enlèvent les premiers, et quoi qu'il n'y en ait pas de bon marché, les qualités bonne et moyenne semblent avoir plus de succès que les qualités inférieures.

Les manteaux les plus populaires (ce qui ne signifie pas bon marché) se feront en velours commun, homespun brut, tricotine, chinchilla, airedale (un tissu poilu à deux tons), tissus à couverture et d'autres semblables que l'on pourra se procurer. Le brun semble devoir être le plus en faveur. Ensuite viennent le renne, le pourpre, le bourgogne, le taupe, le gris foncé. Le noir ne se portera que pour le deuil et le bleu marine sera préféré plutôt dans les tissus épais que dans les étoffes souples.

Mantes de Soirée

Les mantes de soirée seront très portées cette saison. Elles sont faites de préférence de tissus souples de laine ou de soie tels que peau de gant, dovedown et duvetyn. Il y a aussi des brochés magnifiques et des soies de fantaisie, luxueusement garnies de fourrure autour du cou et dans le bas. Toutes les teintes de fantaisie, aussi bien que les plus classiques sont acceptables pour ces mantes, mais on y rencontre spécialement le rose, le vert Nil, l'acajou, le gris bleu, le tan, etc.

Pour ces vêtements, le style dolman semble avoir la préférence dans différents genres drapés. Les meilleures qualités de manteaux sont doublées de soie et de satin et les garnitures se font en soie à dessins de fantaisie. Les mantes de soirée sont aussi luxueusement doublées.

Les Robes. — Styles Tailleur pour le début de l'Automne

On s'attend à une grande demande de robes tailleur en drap et en soie tricotée — La longueur et la largeur semblent devoir être plus modérées — Le brun et le bleu sont les couleurs le plus en vogue — Décolleté modeste pour les robes de bal et de soirée.

Les fabricants sont en retard pour leurs échantillons de robes d'automne à cause de la demande anormale d'articles d'été qui s'est faite pendant les quatre dernières semaines. Les étés précédents ont causé tant de désappointement que les fabricants et les détaillants se sont montrés des plus prudents et n'étaient même pas prêts pour une saison normale qui dépend entièrement de la température. Cependant dans beaucoup d'endroits la chaleur a fait son apparition dès le 24 mai et n'a pas cessé depuis, de sorte que les fabricants ont été assiégés de demandes pour des robes lavables et des robes en soie légère qu'ils n'ont pu satisfaire comme ils l'auraient fait s'ils avaient pu prévoir une demande aussi phénoménale. En raison de la rareté de la main-d'oeuvre ils n'ont pas été capables de produire la marchandise aussi vite qu'ils auraient pu la vendre.

Pour la même raison, les collections d'échantillons pour l'automne ne sont pas encore finies. Les maisons canadiennes et américaines sont toutes en retard pour mettre leurs échantillons sur la route ou dans leurs salles d'exposition. Un autre motif du retard a été le malaise qui existe dans les cercles ouvriers. Dans certains cas les fabricants ont retardé à dessein la fabrication de leurs échantillons, simplement pour savoir où ils en étaient au sujet des prix lorsqu'ils devront accepter des commandes.

Compromis entre New-York et Paris

Cependant tous les fabricants travaillent à leurs échantillons d'automne et il y a le choix ordinaire de styles dans les premiers modèles. Beaucoup de styles du printemps nous restent et de nouveaux sont lancés. New-York et Paris restent toujours bien partagés sous ce rapport et les acheteurs de ce marché cherchent à faire un compromis. Ils ont l'air de vouloir trouver une heureuse moyenne entre la jupe déraisonnablement courte de la Parisienne et la longue jupe entravée que New-York a arborée au printemps dernier. Hickson va probablement offrir la jupe la plus longue qu'on verra à New-York cet automne. Son dernier costume de sortie finit à 4 pouces de terre. Les jupes de Harry Collins seront à six pouces de terre. La largeur moyenne est évaluée à 2 verges, les plus longues sont naturellement un peu plus étroites et les plus courtes probablement un peu plus larges.

Les robes tailleur vont être en faveur

Les détaillants tout comme les fabricants sont d'avis que les robes qui ont été si populaires cette saison seront encore en bien plus grande demande pour l'automne, surtout les robes tailleur dans des tissus tels que tricotine, tricolette et paulette (les deux derniers sont des tissus tricotés en fibres de soie qui ont eu un grand succès cette saison). La robe chemisette en vogue cette saison servira de base aux costumes tailleur de l'automne. Les robes droites, amples ont eu tant de succès qu'elles sont toujours bien accueillies par l'acheteur lorsque les modèles paraissent bien. Elles doivent donc être encore en vogue à l'automne. Quelques fabricants les font en forme dans le dos leur donnant quelque peu l'apparence d'une robe ajustée, mais ceci n'est pas général.

La robe blouse va rivaliser avec la robe chemise droite à ceinture ample. Celle-ci se fait très

simplement avec un corsage uni blousant sur une jupe qui est presque ajustée sur les hanches et qui se resserre légèrement autour des chevilles, cependant pas autant que dans les modèles de printemps. Cette robe se boutonne dans le dos ou sur le côté, elle a une encolure ronde, avec une bordure ou un revers autour du cou, ou un col par sections. La plupart des costumes d'automne ont des devants très unis, agrémentés quelquefois d'une double rangée de petits boutons posée en bas et au centre du devant ou par d'étroits panneaux fixés à hauteur du buste et se continuant tout le long de la jupe ou ils retournent en-dessous de l'ourlet du bas. Ces panneaux larges ou étroits ont été lancés pendant le printemps et l'été sur des robes de drap et seront repris dans les modèles de l'automne.

Un modèle à cascade

Une autre variété de robe droite est ornée d'un panneau de côté retombant en cascade sur une robe en duvetyn brun, avec bande appliquée autour des manches, ceinture et revers en satin beige. La jupe, excepté sur le côté gauche, où elle est à panneau, a des groupes de plis répartis tout autour.

Parmi les modèles courants pour l'automne on trouve également la blouse russe et la robe manteau qui blouse dans le dos et forme plutôt un large peplum dans le dos et sur les côtés, le devant est ouvert et se remplit avec un gilet. Nous avons vu un modèle de ce genre fait en tricotine et satin marine. Le gilet, les manches et les bandes sont en satin et le manteau, la jupe et les poignets en tricotine. Le haut du gilet est carré, le col et la ceinture sont coupés d'une seule pièce. Beaucoup de modèles de sortie pour l'automne seront faits en lainages tels que croisé poiret, gabardine et serge combinés avec du satin.

A peu d'exceptions près les robes de sortie auront des manches longues, plutôt ajustées avec de préférence d'amples revers. Les encolures se font rondes ou carrées, on trouve meme un modele sans col. Il y a des modèles avec col à même, avec de petits cols ronds ou avec des demi-cols en suède blanc ou crème, des cols en batiste brodée ou garnie de valenciennes de forme ronde ou à longues pointes.

Les vêtements de haute qualité se font en duvetyn, gloveskin, dovedon, broadcloth et velours. Les couleurs les plus en faveur dans ces tissus sont: brun, bourgogne et prune. Le marine est préféré dans les tissus croisés et le brun s'emploie quelque peu. On voit aussi du velours pour les costumes de rue, mais les acheteurs ont plus de confiance dans le velours de panne pour les robes de soirée et de réception.

Les brocarts pour les robes de soirée

Les fabricants s'attendent à une très belle saison mondaine, ce qui comportera une grande variété de robes de soirée pour lesquelles on emploiera quantité de superbes tissus. Les brochés et les Georgette imprimées, les voiles et les tulles unis seront très utilisés pour les robes de soirée et de réception. Hickson emploiera moins de tissus voyants et plus de brochés que la saison dernière et parle de jupes drapées jusqu'en bas pour ce genre de robes. D'un autre côté on trouve une jupe drapée autour des hanches. Quoique la silhouette en fin de compte doive paraître élancée, quelques dessinateurs font des modèles s'élargissant sur les hanches et garnis de draperies, voire même de paniers. Ce modèle est faisable principalement pour les jeunes filles et seulement pour celles qui sont assez sveltes pour se permettre un tel genre de robe. Les draperies qui se retournent en-dessous, qui ont eu tant de succès cet été à New-York, vont se porter encore cet automne. Le col fichu et le devant à surplis joueront leur rôle dans les robes d'automne. La mode semble revenir fortement à la manche kimono, mais les acheteurs n'en sont pas très enthousiastes, ni les dessinateurs, qui doivent couper leur étoffe suivant le prix auquel le vêtement doit se vendre. Les tailleurs sur mesure l'ont employée cet été pour les femmes fortes à qui elle a plu énormément. Cette manche fait partie d'un corsage de dessous qui est séparé. La manche elle-même est bien ajustée en-dessous du bras.

Robes de soirée simples

Les robes de soirée ne seront pas extrêmement décolletées, le dos sera plus échancré que le devant et ces robes se feront beaucoup en dentelle noire, blanche ou crème. La dentelle est revenue à la mode. Les draperies de tulle vont encore s'employer pour les robes de bal de jeunes filles. Le Georgette, le crèpe Canton, le satin et le broché noir ou de couleur serviront pour les robes d'après-midi.

Avec le retour des brochés et des tissus imprimés, la vogue de la broderie va diminuer. Mais il y aura encore assez de tissus unis en faveur pendant une ou deux saisons pour que la broderie de soie, de laine ou perlée puisse conserver sa place sur les robes de toute sorte. De grandes perles de jais ou de bois seront très en faveur pour la broderie cet automne. On emploiera simultanément des perles de bois de deux couleurs, bleu et blanc, par exemple. Les fils d'argent et d'or seront également employés dans la broderie sur les tissus de soirée. D'autres garnitures seront faites en ruban de velours ou en galon de soie plat noir posé sur plusieurs rangs. On prédit que le vert Nil sera une des couleurs préférées pour les costumes de soirée d'automne et d'hiver.

Les Blouses. — Modèles Exclusifs

La demande se maintient pour les articles de bonne qualité et les fabricants travaillent sur mesure pour y satisfaire. — Beaucoup de fantaisies et de genres tailleur de haute qualité. — La broderie, la dentelle et le ruban employés comme garnitures.

Jamais on n'a vu une telle variété de modèles, un plus bel assortiment de couleurs ni d'aussi jolis tissus pour blouses et chemisettes que dans les échantillons de l'automne 1919.

Maintenant qu'on ne fait plus de vêtements bon marché, le dessin commercial et la fabrication sont devenus plus que jamais un art. Les blouses et chemisettes de haute qualité sont de fait faites sur mesure. On trouve maintenant des blouses faites à la main, plis cordés, avec jours et broderie faits point par point, dont le prix n'est guère supérieur à celui des marchandises équivalentes qu'on importait de Paris avant la guerre.

En présence de la vogue indiscutable qui existe actuellement pour les robes, la question s'est posée: Quel sera l'avenir de la blouse? La seule réponse qu'on puisse faire à cette demande bien naturelle, c'est que, bien que quelques rares maisons fabricant les articles bon marché dont la vente a quelque peu diminué ont été plus tranquilles qu'à l'ordinaire, les fabricants d'articles de meilleure qualité ont augmenté leur chiffre d'affaires au printemps dernier et ont toute confiance dans leur succès pour l'automne.

Rivalité de modèles

Il y aura une grande rivalité entre la blouse ordinaire et celle connue sous le nom de transformation ou "over-blouse" qui commence seulement à se vendre réellement selon ses mérites. Les fabricants, après l'avoir lancée pendant une saison, la rangent encore dans les fantaisies, mais sont beaucoup plus certains de la voir accepter qu'au printemps dernier. Un nouveau modèle de ce genre est plus court et s'attache autour de la taille ou s'ajuste commodément juste en-dessous de la taille. Ces deux modèles contribue à allonger la taille.

Ces blouses se ferment sur le côté ou en arrière ou encore sont d'une seule pièce et fermées sur l'épaule. Elles sont invariablement retenues par des ceintures en ruban ou d'étroites ceintures de cuir. Quelquefois aussi, la ceinture est faite d'étroit ruban de moire picot.

L'encolure de la blouse ordinaire ou transformation est une affaire de goût personnel. La mode ne s'en occupe pas et laisse cela au goût du dessinateur, de l'acheteur et de la cliente. Un des derniers modèles n'a juste qu'une simple cordelette autour du cou, un autre a un large col matelot plissé accordéon dans le dos. On semble chercher un compromis entre l'emploi du col et sa suppression en posant un col petit ou grand dans le dos qui laisse l'encolure échancrée en avant en rond ou en carré non garnie, sauf par une corde ou un ourlet de même tissu.

Toutes les encolures sont rondes ou carrées, sauf sur les blouses ou les chemisettes tailleur. Ces dernières ont parfois des cols détachables. On semble avoir peu de goût pour le col haut, excepté pour les chemisettes de sport. Cependant on en trouve quelquefois sur des modèles exclusifs de blouses demi-tailleur en Georgette et en voile. Les blouses tailleur en Georgette, crêpe de Chine, habutai et voile continuent à avoir des cols convertibles, dont la caractéristique est l'ouverture en pointe, car ils se portent ordinairement ouverts et non boutonnés.

Les manches longues ont la faveur du public.

Quelle sera la manche pour l'automne? Longue ou courte, kimono ou ajustée? L'opinion générale est en faveur des manches longues ajustées pour un usage pratique et naturellement pour les chemisettes de sport.

Beaucoup de modèles de transformation ou de blouses fantaisies se feront cependant avec la manche kimono qui est bien vue de certaines autorités de la mode.

Quelques rares maisons présentent des manches courtes, ordinairement au coude ou de longueur trois-quarts, mais l'avis de la majorité est en faveur de la manche longue. Il y a une sorte d'indécision dans l'air et chacun hésite à recommander avant quelque temps encore la manche courte, bien que, à mesure que le temps passe, on semble devoir être porté à ramener le port de la manche courte pour l'usage général. Quelques manches trois quarts ont des parements circulaires ou cloches. Les manches longues sont terminées par des brides ou des revers.

Les gilets et peplums avec une ligne irrégulière tout autour du bas et faits en différentes longueurs se trouvent dans les blouses fantaisie. Quelques modèles ont le devant du corsage échancré très bas et garni avec une couleur contrastant avec le reste de la blouse.

Blouses de deux couleurs

Les blouses à deux couleurs seront en vogue cet automne, mais les teintes adoptées seront en harmonie plutôt qu'en contraste. Au lieu de prendre une couleur foncée et une pâle, on choisira de préférence deux couleurs de valeur égale, surtout dans les teintes foncées. Par exemple on emploie

ensemble l'acajou et le bleu marine. Il y a cependant des exceptions comme le gris avec le bleu marine ou l'acajou.

Le tissu le plus en vogue pour ces blouses d'automne sera sans contredit le crêpe Georgette qui est parvenu à triompher de tous ses concurrents. On emploiera aussi quelques crêpes imprimés ou unis et des voiles de soie imprimés spécialement pour les blouses transformation. Les tulles de soie et de coton et la dentelle seront en vogue pour les blouses habillées de couleur tendre. Le voile de coton brodé sera employé pour les modèles de prix modéré. Des articles très riches sont faits en crêpe Canton. Le crêpe de Chine s'emploiera encore cet automne, mais surtout pour les blouses et chemisettes tailleur, de même pour le satin lavable et l'habutai. Les tissus de coton comprennent les voiles, les batistes et les toiles imitation.

Comme à l'ordinaire, les couleurs claires domineront dans les premières ventes, mais il est presque certain qu'il y aura une forte demande pour les teintes assorties aux costumes dès qu'apparaîtront les premiers signes de l'automne. Les couleurs recommandées par la "United Waist League of America" sont au nombre de douze. Ce sont: marine, bleu franc, taupe, phoque, acajou, blue Diane, bisque, prune, ivoire, chair, noir et perle.

La broderie sera l'unique ornement

La question des garnitures demande beaucoup d'attention. Les tissus imprimés ne demandent aucune garniture. D'un autre côté les étoffes unies doivent être amplement brodées de soie, de laine, de chenille, de ruban ou de perles. Un exemple intéressant est donné par une blouse en crêpe Georgette bleu électrique brodé avec une fine corde de chenille de même nuance avec très peu d'acajou et de vert. Les Georgettes de couleur tendre ont des broderies à la main et de larges insertions de bordures en filet, ou encore des bords en étroite Valenciennes. Les rubans de satin et de velours sont également employés en rangs, en boucles et en noeuds.

Les Tissus. — Lainages finis Suède

Les filatures produisent des soies et des lainages merveilleux. — Les fabriques de peluche font de bonnes affaires pour l'automne. — Les Etats-Unis en concurrence avec la France et la Suisse. —Qu'y a-t-il dans un nom?

Les lainages finis Suède et les soies souples vont être à la mode pour cet automne. Les étoffes adoptées pour les costumes, les jupes et les manteaux sont tous des tissus souples à aspect de Suède et à toucher de velours. Leurs noms diffèrent suivant les manufactures et bien souvent il n'y a entre deux tissus qu'une légère différence à peine perceptible pour les profanes.

Les merveilleux tissus employés pour les costumes et les mantes de soirée sont en soie et portent le nom de peau de gant ou peau de colombe. Ce sont de véritables peaux de Suède tissées et ce sont peut-être les articles les plus chers sur le marché aujourd'hui en dehors des hautes nouveautés en brocarts et tissus métalliques.

Un lainage à peu près semblable s'appelle duvetyn peau de gant. C'est en réalité une qualité tout à fait supérieure de duvetyn et ce nom lui est probablement donné pour rappeler la peau de gant qui est fabriquée par la même maison. La peau de gant Nubia est une autre variété qui convient pour les costumes et manteaux de sport. Le gris argent, la peau de pêche, et le velours sont encore en faveur cette année, pour les articles riches.

Le velours est uni cette année ou de différents dessins à carreaux ou à rayures. Le lainage brut sera très employé pour le costume. Il se fait à rayures fines blanches, or, vertes, etc. Il peut s'employer pour les jupes séparées comme pour les costumes tailleur unis, car il ressemble aux tissus pour hommes. Le jersey de laine se fait en différents mélanges de couleur, depuis le gris Oxford jusqu'au bleu de France.

Les costumes et robes de maison se font parfois en velours, mais le velours n'est pas aussi prisé ici en aucune saison qu'il ne l'est par nos voisins.

Tissus croisés pour costumes.

Les tissus croisés dont on parle pour les costumes sont les suivants: tricotine, croisé poiret, qui est en réalité une gabardine avec un fini légèrement différent et le croisé chestnut à peu près semblable. Le trio serge se rapproche beaucoup de la tricotine. La serge est toujours en faveur pour les costumes classiques et les robes de sortie comme pour les robes et manteaux d'enfants, et les jupes séparées pour dames, jeunes filles et enfants.

La question des tweeds et homespuns revient chaque année sur le tapis, mais on est généralement d'avis que la Canadienne ne veut pas porter de costumes faits de ces tissus, quoi qu'elle en ait porté dans le temps. Ces tissus ne seront guère employés que pour les manteaux cet automne.

Un tissu à manteaux à deux tons en soie et laine a un envers comme du jersey et l'endroit à côtes comme du cordé bedford. L'effet à deux tons est obtenu par un mélange de fils. Le cachemire lustrola fabriqué par une autre usine est à peu près de la même espèce, surtout pour l'envers, tandis que

l'endroit a un fini plutôt bouclé. Le cachemire Cyprus, tissé par le même fabricant ressemble à un drap bolivia, vu sur un sens il a une rayure diagonale et sur l'autre sens un fini "bird's eye". Le chinchilla, le velours épais et le drap à couverture seront également employés pour les manteaux. La plupart sont de couleur franche ou à deux tons comme les tons d'argent. Naturellement, les tweeds seront une exception.

Les filatures anglaises n'ont pas de stock.

Il n'y a pas de nouveautés et très peu de marchandises courantes sur le marché anglais. Les filatures n'ont rien en stock, les commandes ne sont acceptées que sous toutes réserves de délai de livraison et le marché monte toujours. Sur le marché américain il y a grande pénurie de très bons lainages et cependant la demande est excessive en dépit des prix exorbitants. Un grand négociant de New-York a déclaré que dans une seule journée il a vendu 758 pièces de croisé poiret pour un montant de $160,000.

Tissus faits en poils

Les maisons fabriquant ces tissus, tels que peau de taupe, sealette, peluche phoque d'Hudson, poulain, etc., de différentes qualités font tout ce qu'elles peuvent pour satisfaire aux demandes qui n'ont pas diminué depuis le commencement de la guerre. Où vont tous les manteaux de peluche? C'est là une question souvent posée et qui a rarement été résolue. Il y a quelques belles imitations de pelleteries et de nombreuses nouveautés qui seront employées pour les manteaux, les mantes et les garnitures.

Les Etats-Unis veulent fournir au Canada.

Depuis le commencement de la guerre les filatures de soie des Etats-Unis ont fait des progrès considérables dans les articles courants et de fantaisie. Il est certain qu'elles ont l'intention de faire concurrence aux maisons françaises pour les soies de haute qualité. Et pendant que la France et la Suisse étaient privées de leur débouché avec les régions de l'Ouest, elles ont travaillé la question avec énergie. Elles feront certainement un grand effort pour obtenir la clientèle canadienne et elles sont sous l'impression qu'elles sont très favorisées par leur proximité du marché et par l'amitié qui règne entre les deux pays. Elles nous ont fourni une grande quantité de nos soies pendant la guerre et elles désirent continuer cette participation à notre commerce.

Brochés et Nouveautés.

Les nouveautés qui seront très employées pour robes et mantes de soirée l'hiver prochain, sont de merveilleux brochés de satin et d'argent. La reprise de la vogue des brochés est moins une fantaisie de la mode qu'un retour automatique, pour ne pas dire artistique. La France est la patrie des plus magnifiques brocarts que le monde ait connu, si l'on excepte les brocarts historiques de l'Orient. Lorsque la guerre éclata, les brocarts qui étaient sur le marché étaient considérés comme une peste et presque tous les négociants auraient été heureux de s'en débarrasser pour la moitié de ce qu'ils les avaient payés. Mais personne n'en voulait. Pendant ce temps la production avait cessé en France et il n'en arrivait plus dans le pays. Soudain l'armistice est signé, la nature humaine assoiffée de joie se révolte contre les restrictions et devient subitement avide de réunions mondaines. Il se fait alors une grande demande de matières premières pour costumes de soirée. Les stocks en mains sont vite épuisés et rien de semblable n'arrive plus. Même aujourd'hui les soies de couleurs claires sont difficiles à trouver, excepté à certaines sources et encore l'approvisionnement en est-il limité en raison de la diminution des heures de travail et de la rareté de la main-d'oeuvre.

Dans ces conditions, les filatures américaines ont entrepris de faire des brochés et autres tissus de fantaisie qu'elles mettront sur le marché cette année. Parmi ces tissus on peut citer: le broché "kitten's ear, le "dream crepe", le satin "pussy willow" en dessins Jacquard ou bloqués à la main, fanta-si dans une nouvelle variété de couleurs et de dessins, et le satin Moon-glo. Les satins et soies mon-tons seront également employés pour doubler les manteaux de fourrures et les mantes élégantes de soirée.

Le crèpe Georgette, le chiffon Paulette, le voile indéchirable et d'autres tissus similaires imprimés ou unis seront employés pour les draperies, les blouses, les chapeaux et la lingerie.

Le satin pour les robes de sortie.

Les couturiers escomptent une grande vogue du satin de tout genre pour l'automne, le taffetas qui est assez répandu est plutôt considéré comme un article d'été.

Les tissus de soie tricotée sont très en faveur et on compte qu'ils seront très demandés l'hiver prochain.

Une maison canadienne présente un tissu de jersey de coton rayé d'un tissage extraordinairement ferme. L'envers a un point de croix tricoté, tandis que l'endroit a un point vertical. Cet article se vend aux fabricants de jupes et de robes et servira à faire des costumes légers pour l'été prochain.

Désignation des couleurs.

Tout en admettant sans réserve la beauté des tissus, des dessins et des couleurs on peut cependant faire remarquer que la désignation des couleurs prête quelque peu à la critique. Cette désignation peut être très bien pour ceux qui paradent

à Pâques sur les planches d'Atlantic City ou qui suivent les modes telles qu'on les voyait avant la guerre dans les villégiatures ultra-chics d'Europe. Mais lorsqu'elle a un but commercial et qu'elle est destinée à guider le marchand et ses employés dans la description des couleurs de la saison, elle manque certainement son but.

Chaque couleur qui apparaît sur la liste des nuances doit avoir une valeur définie et descriptive. Lorsque le nom de la couleur est énoncé il doit évoquer instantanément à l'esprit de l'auditeur, la teinte exacte de cette couleur autant qu'il est humainement possible de le faire.

La "Textile Color Card Association" a poursuivi sa carrière dans un noble but dans la voie que nous avons indiquée. Elle semble cependant s'être écartée de sa voie dans sa nomenclature pour l'automne 1919, car nous trouvons des noms de couleur tels que "Cathedral" qui désigne une belle teinte prune. "Pelt" est un autre nom ambigu. On peut penser à nombre de différentes peaux, laquelle est-ce? Le bégonia est la fleur nationale de la Lorraine, oui, mais quelle teinte de bégonia ce nom peut-il indiquer? Souffle de rose est un nom romantique et sent la débutante, mais quelle teinte particulière de rose va-t-il évoquer à l'acheteur d'un magasin de nouveautés?

D'un autre côté prenez le nom "taupe". En prononçant ce nom, chacun a immédiatement la vision d'un riche gris souris avec une pointe de brun entrant dans sa composition. Terra cotta est un bon vieux nom qui indique bien la couleur que l'on veut représenter. Jade, bien qu'on puisse s'en faire beaucoup d'idées différentes, est un nom spécifique qui dit quelque chose.

Ces commentaires ne sont pas faits pour être désagréables ou pointilleux, mais comme à chaque saison nous entendons critiquer la désignation des couleurs, et comme nous constatons journellement le mauvais emploi des noms et que nous arrivons nous-mêmes à ne plus nous y retrouver dans ce salmis de couleurs, nous croyons bons de signaler le cas aux éditeurs de cartes de couleurs et à toute autre personne responsable.

Ne serait-il pas possible d'établir une sorte de bureau de censure à qui l'on soumettrait les noms que l'on voudrait adopter pour les nouvelles couleurs, de façon à avoir une désignation plus uniforme et plus intelligible?

Les Chapeaux. — Nouveautés d'Automne et d'Hiver

Les plumes et les ailes vont être très en vogue — Duvetyn et velours avec broderie de soie et de clinquant — Fleurs et ornements de Duvetyn appliqués à plat.

Pour le début de l'automne les modistes de Paris présentent le satin antique, la faille, la peluche chapelier, et un peu de velours. Pour la saison plus avancée les chapeaux seront faits en duvetyn, velours de panne, velours de soie, quelques-uns recouverts de fantaisie. La saison s'ouvre avec une grande variété de formes, de tailles et de garnitures qui pour la plupart semblent bien appropriées pour l'usage auquel elles sont destinées.

La forme la plus en faveur semble devoir être le canotier à large bord droit ou encore mieux relevé. La calotte est plutôt haute et large. Il est recouvert de faille richement brodée de galon de soie plat d'un huitième de pouce de largeur.

Canotiers Chin Chin

Les formes Chin Chin de moyenne grandeur semblent recueillir les suffrages des jeunes femmes. D'autres modèles rappellent presque la forme bonnet de la présente saison, d'autres encore sont plus ou moins relevés en arrière laissant voir les cheveux. Un modèle à bord relevé en arrière a le fond recouvert en satin antique beige et le bord est doublé en velours brun à côtes. C'est là un modèle tailleur qui n'a par conséquent pas de garniture.

Les bérets sont essentiellement un modèle d'hiver. On en voit recouvert de duvetyn brodée ou soutachée.



Le tricorne et ses différentes variétés se porteront également. On les garnit beaucoup de deux tissus différents avec très peu de garniture. L'un de ces modèles a le dessus en panne de velours et le dessous en duvetyn, la seule garniture consiste en une grande épingle à chapeau ornementée.

Ornements en ruban rigide

Les turbans ajustés ont plutôt la calotte grande avec des bords étroits, baissés, droits ou roulés. Les ornements en forme de cocarde rigide sont une des plus importantes garnitures de la saison. On les trouve presque partout.

Il y a aussi les turbans sans bord. Un de ceux-ci étale un large noeud en drap beaver sur tout le devant avec une simple boucle et une large croix par-dessus.

Un bonnet est recouvert de velours avec une large frange de soie traversant la calotte d'arrière en avant et d'un côté à l'autre, croisant sur le dessus et finissant à l'extrémité extérieure du bord.

Une confusion de larges plumes d'autruche légèrement frisées tombe sur la calotte d'un turban dont le bord droit se tient tout autour du fond comme un bandeau.

Telles sont les principales modes que les fabricants estiment devoir être de bonne vente pour l'automne. Quelques-uns sont très abondamment garnis, d'autres ne le sont pas du tout.

Les plumes d'autruche seront en vogue

Les chapeaux habillés seront cependant grands et artistement sinon largement garnis de plumes, d'ailes, de rubans et particulièrement de tissus brodés voyants. L'autruche sera très en faveur quoique quelques-unes des principales maisons n'en montrent que très peu. Ces maisons peuvent n'avoir pas de stock en mains, car les fournisseurs ont refusé les ordres depuis quelques semaines à cause de la rareté de la marchandise. Les fleurs et les motifs faits en velours ou en duvetyn seront appliqués à plat sur les modèles d'automne et seront, croit-on, très populaires pour l'usage courant. On emploiera beaucoup les rubans de velours et de faille.

Les couleurs dominantes pour les chapeaux seront après le noir, le brun, l'acajou, le taupe, le brûlé, l'orange, le turquoise, le bleu électrique et le jade, qui toutes, à l'exception des quatre premières nommées, sont des couleurs pour les garnitures.

Les Fourrures. — Rappel probable du tarif de guerre

Les fourreurs sont enchantés des prévisions. — Les prix des matières premières augmentent. — La peau de taupe a été populaire cet été. — Dolmans et autres nouveautés pour l'automne.

Les fourreurs canadiens concentrent leur attention ce mois-ci sur la clause du budget qui prévoit le rappel du tarif de guerre de 7½% sur les importations de peaux et de fourrures manufacturées et qui propose la disparition complète de la taxe de guerre préférentielle britannique de 5%. Ces deux tarifs ont été imposés par décret de 1915. Si ces projets sont adoptés, ils permettront aux fourreurs canadiens d'importer les peaux sans payer de douane et d'importer les fourrures manufacturées au tarif normal.

De l'avis des principaux fourreurs de Montréal, le Gouvernement canadien ne pouvait pas choisir un moment plus opportun pour demander le rappel du tarif de guerre sur les importations de peaux. Actuellement 75% des peaux de ce continent proviennent des Etats-Unis. Le retrait de la taxe sur les peaux importées des Etats-Unis va donc permettre aux fabricants canadiens qui font l'exportation des fourrures manufacturées en Australie, Nouvelle-Zélande et en Argentine, d'entrer en concurrence avec les manufacturiers américains avec beaucoup plus de chances de succès.

Le fourreur canadien est de plus amplement assuré contre la dépréciation des fourrures due au rappel du tarif de guerre. La majorité des fabricants, prévoyant la hausse des prix, ont acheté aux ventes de janvier une quantité de peaux suffisante pour leurs besoins. Depuis le commencement de l'année, les cours ont augmenté de près d'un tiers sur les marchés de New-York et de St-Louis. L'augmentation de valeur des peaux, déclarent les fourreurs, est suffisante pour contrebalancer toute dépréciation due au retrait de la taxe de 7½%.

Le prix de détail ne sera pas affecté.

Le consommateur ne semble pas devoir bénéficier de la diminution du tarif sur les fourrures la saison prochaine. En pratique chaque fabricant s'est procuré son stock au début du printemps alors qu'il n'était même pas question du retrait des taxes de guerre. Quoique les prédictions au sujet des prix ne peuvent être que bien incertaines en l'état actuel du marché, les fourreurs affirment que tout semble indiquer que les cours actuels seront non seulement maintenus mais même qu'ils augmenteront cet automne. La prospérité du pays, l'énorme demande de fourrures et l'augmentation du coût d



main-d'oeuvre sont les principaux facteurs qui t occasionné ces prix sans précédent. Peu de urreurs voudraient cependant prédire la situation marché, dans un avenir éloigné. Beaucoup de taillants adoptent le système de l'attente et n'aètent leur stock qu'en petites quantités.

Les grèves de l'Ouest affectent le commerce.

L'augmentation constante de la main-d'oeuvre l'agitation ouvrière qui a abouti à des grèves ns tout l'Ouest canadien sont des problèmes de emière importance pour le fourreur. La grève nérale de Winnipeg, se déclarant au moment où s voyageurs des maisons de gros de l'Est visient l'Ouest, a mis quelque entrave au commerce la fourrure. Les maisons de gros espèrent recevoir des renouvellements de commandes de Winnipeg dès que la situation industrielle sera redevenue ormale.

Somme toute, les ordres de l'Ouest ont été jusqu'à présent satisfaisants. Les prévisions de la récolte sont bonnes et les fermiers jouissent actuellement d'une grande prospérité. Tout porte à croire que les affaires seront excellentes à l'automne et à l'hiver dans les districts agricoles.

On s'attend à une grande demande de Phoque d'Hudson.

Les fourreurs en gros se préparent à satisfaire énorme demande de phoque d'Hudson qui est devenue traditionnelle pendant l'automne des quatre ernières années. Avec la réouverture des usines françaises pour la tonte et la teinture, le phoque électrique a retrouvé sa vogue pour les manteaux et les petites fourrures. Quoique le manteau plus court sera très élégant pour la jeune femme à la prochaine saison, c'est le manteau de 42 pouces qui va rester en vogue pour la femme plus âgée. La marmotte remplace jusqu'à un certain point le rat musqué dont le prix élevé a fait diminuer la demande. Le chat sauvage, en raison de son prix élevé, se vend également moins bien.

La peau de taupe a acquis une popularité extraordinaire comme fourrure d'été. L'écureuil a été en excellente demande et les renards se sont vendus beaucoup mieux que les fourreurs ne l'espéraient. Les fourrures à poil ras ont la préférence sur celles à poil long. Les fourreurs prédisent que les attrayantes écharpes à double animal, faites de une, deux ou trois peaux, continueront à se vendre largement à l'automne. Comme tours de cou, la grande écharpe automobile et l'étole sont les favorites des mondaines.

La saison a été excellente pour les fourrures d'été. Les peaux de taupe et le phoque d'Hudson se sont vendues en quantités énormes. Les écharpes à double animal, principalement en une seule peau, sont surtout populaires en Kolinsky, martre de Russie, martre d'Hudson, vison, etc. Les manteaux courts en taupe, phoque d'Hudson et en écureuil ont eu beaucoup de vogue.

Les détaillants prédisent que la mante dolman sera populaire dans la haute clientèle. La femme qui peut se permettre de posséder deux manteaux de fourrure, désirera certainement avoir une de ces charmantes mantes dolmans pour la tenue de soirée.



La Lingerie. — Les couleurs en vogue pour l'Automne

Orchidée et Nil sont de bonnes teintes pour les articles riches. — Le chair et le blanc sont les couleurs qui se vendent le mieux. — Broderies à la machine et garnitures de dentelles sur les articles de haute qualité.

Les couleurs seront beaucoup employées pour la lingerie cet automne. A New-York, c'est la couleur chair qui semble dominer. Tandis qu'en Canada la vogue semble être également partagée entre le chair et le blanc.

Dans les satins et les soies, ce sont aussi les teintes délicates qui sont en faveur. Là aussi la couleur chair domine, mais au point de vue exclusif de la mode, ce n'est pas cette teinte qui l'emporte. L'orchidée est la grande favorite du moment. Ensuite viennent le maïs, le bleu ciel et un vert juste un peu trop foncé pour être appelé Nil,mais qui s'en rapproche cependant.

Les ventes de soies augmentent

Dans les tissus de soie, les articles courants sont le satin lavable, le habutai et le crêpe de Chine, les nouveautés: le Georgette, le chiffon et le tulle.

Comme le coton augmente de jour en jour et que le public commence à s'habituer à payer cher et ne discute plus sur les prix, les ventes de lingerie de soie augmentent considérablement à chaque saison. Et d'ailleurs les femmes commencent aussi à apprécier les qualités d'usage d'une bonne soie ou d'un bon satin. Cette mode se propage d'une façon extraordinaire et les plus modestes magasins ont toujours un petit stock de lingerie de soie, quand bien même il ne consisterait qu'en quelques chemises et quelques pantalons.

Le satin lavable s'est très bien vendu cet été et on estime qu'il sera très demandé pour l'automne.

Cotons et crêpes unis.

Malgré la grande vente de soie et de satin, il y a une bonne demande pour les articles courants en coton chers ou de prix moyen. Les articles bon marché n'offrent que peu d'intérêt. Le détaillant et la clientèle préfèrent les articles de meilleure qualité et le fabricant se rend compte que les articles bon marché d'avant-guerre ont fini leur temps.

Les modèles nouveaux seront faits en mousseline, cotons souples unis et crêpes unis ou imprimés.

Les articles bon marché et de prix moyen se font avec un fini tailleur à cause de la rareté des dentelles de prix modéré et spécialement des insertions et bordures en broderie ainsi que de la broderie de couleur à la main. Dans les articles chers, la broderie à la main est de plus en plus remplacée par une broderie à la machine ressemblant au point Philippine. Le ruban de satin est très employé dans les articles de bonne qualité. Les garnitures de dentelles en filet et en Valenciennes sont de nouvau en grande vogue. Un autre genre de garniture est fait d'insertions de crêpe Georgette ou de chiffon finement plissé, ou encore d'insertions d'organdi brodé.

Grande demande pour les "Knickers".

La vente active de lingerie courante ou de fantaisie n'a pas encouragé la production de nouveaux modèles. La chemise enveloppe n'a subi que peu de modification.

La vente des culottes "knickers" a augmenté l'année dernière. On les retrouvera pour l'automne dans tous les tissus ordinaires, coton, soie et satin y compris la soie à gants, fermés de la manière ordinaire au genou et avec un élastique à la taille. Les articles riches en soie ou en satin ont souvent une garniture de dentelle ou de broderie au genou avec de larges bords festonnés en-dessous de l'élastique.

Les chemises, excepté pour le grand décolleté, ont l'emmanchure de forme gothique qui plaît mieux que l'épaulette.

Les petits jupons de coton ont environ 2 verges de large dans le bas et ont des bords festonnés et brodés. On compte sur une bonne demande de jupons de soie et satin de couleurs claires pour les toilettes de soirée. Ils seront richement garnis de dentelle et de ruban dans les meilleures qualités, tandis que les articles plus simples seront brodés à la machine. La piqûre de couleur sur le blanc est employée comme décoration dans les articles de prix très modestes.

Les pyjamas vont encore se porter, leur demande augmente, mais est encore loin d'être générale. Le "Billie Burke" est le modèle le plus populaire.

La combinaison en coton, habutai, crêpe de Chine, ou crêpe ouvré sera beaucoup portée cet automne. Plusieurs magasins présentent cet article aussi bien dans le rayon de la bonneterie que dans celui de la lingerie.

La Mode et le Marché

LA MODE ET LE MARCHE

L'agitation ouvrière retarde la production — Les prix sont toujours à la hausse — La chaleur du mois dernier a été cause d'un chiffre d'affaires exceptionnel — Costumes tailleur et robes en soie tricotée pour le début de l'automne — Tissus à fini soyeux pour costumes et manteaux — Le brun sera la nuance dominante.

Un mois de chaleur a fait vendre aux détaillants une quantité extraordinaire de vêtements légers de toute sorte. Le mois dernier a été en effet le mois de juin le plus chaud dont on puisse se souvenir.

Comme le commerce des articles d'été avait été plus ou moins calme ces dernières années et qu'on attribuait ce calme à la température, ni le détaillant ni le fabricant n'était prêt lorsque le bon moment est venu, aussi y a-t-il eu bousculade de la part des deux pour tâcher de satisfaire à la demande.

Il y a une rareté générale de marchandises d'été, spécialement dans les robes de coton, les blouses et les costumes lavables, quoique la demande pour ces derniers n'ait pas été aussi grande que les étés précédents. Le stock est faible et l'assortiment peu varié et cependant la demande se maintient et semble devoir se maintenir tant que la chaleur durera.

Une des raisons de la rareté de la marchandise, réside dans les conditions très incertaines de la main d'oeuvre. Les salaires élevés rendent les ouvriers indifférents à garder leur emploi et la plupart d'entre eux sont indifférents à la quantité d'ordres qui s'accumulent pendant qu'ils se croisent les bras. Cela place le manufacturier dans une position très embarrassante que l'on ne peut pas toujours faire comprendre au détaillant. De plus, en dehors des vacances, il y a toujours un exode vers les places d'été où les ouvriers trouvent, sinon des salaires meilleurs, tout au moins un changement d'occupation et de milieu.

Ces conditions, ainsi que les grèves ou rumeurs de grèves dans quelques branches de l'industrie du vêtement ont retardé la sortie des échantillons d'automne, de sorte qu'à l'exception des manteaux et en certains cas des robes d'enfants, les échantillons d'automne sont en retard et pourtant chacun s'apprête pour la saison d'automne.

Les tissus

Le thème des discussions porte sur la hausse du marché et la rareté présente et future des marchandises. Certaines qualités de soies et de lainages sont difficiles à obtenir et dès que l'Europe Centrale va revenir sur le marché, sa consommation va dépasser la production de l'Europe et du Royaume-Uni. Les filatures de laine et de soie des Etats-Unis sont à peine capables de répondre aux besoins domestiques et leur production est vendue d'avance pour plusieurs mois. Les prix augmentent là comme partout ailleurs. Les lainages, qui avaient subi un léger recul après la signature de l'armistice, remontent encore et on dit qu'avant soixante jours ils auront de nouveau atteint les prix d'avant l'armistice. Le drap, qui était tombé de $1.37 à $1.07½ est revenu à $1.35 et l'on prévoit une nouvelle augmentation, qui aura probablement eu lieu avant que cet article ne soit imprimé.

Les tissages de laine anglais ont annoncé aux maisons canadiennes une augmentation d'environ 25% pour le mois de septembre et les acheteurs qui sont en Europe, déclarent que ces usines n'ont pas de stock en mains et que les dates de livraison sont très incertaines. Ils ajoutent que les fabricants sont très indépendants pour l'acceptation des ordres. Ceci est dû au fait qu'ils peuvent vendre à des clients plus près de chez eux et à de meilleurs prix.

Les clients des maisons françaises ont reçu avis d'une augmentation de 25% sur les crèpes Georgette et là encore les livraisons sont très incertaines. Un propriétaire d'une grande maison de soierie déclare qu'il a essayé dernièrement de se procurer des soies en Suisse et qu'il a mieux réussi là qu'en France. Il dit que le dernier ordre qu'il a donné à une usine suisse a été promptement confirmé et que les conditions et la date de livraison ont été acceptées telles qu'elles étaient indiquées sur la commande tout comme elles l'auraient été il y a six ans. Il n'y a que le prix qui ait changé, ajoute-t-il. Et à ce point de vue la différence est sensible, il est inutile de le faire remarquer

La chaleur a créé une demande persistante d'articles lavables chez les détaillants qui, naturellement, se rejettent sur le marchand de gros, qui n'est pas capable de fournir une grande variété d'articles à un moment aussi avancé de la saison. Ce que l'on demande le plus, ce sont des voiles à fonds sombres, ou en tout cas, à fonds bien couverts par le dessin, qu'il soit fleuri ou de convention.

Les costumes

Les fabricants sont en retard pour sortir leur collection d'échantillons de costumes cette saison, surtout en raison de l'agitation ouvrière qui est générale à Montréal. Outre que cela retarde la fabrication cela empêche le manufacturier de fixer des

prix au détaillant comme il a l'habitude de le faire. A l'heure actuelle les demandes des ouvriers ne sont pas encore connues mais il est probable qu'ils demanderont le travail à la semaine au lieu du travail à la pièce avec la même échelle de salaires pour la semaine qu'ils gagnaient lorsqu'ils travaillaient à la pièce. Comme, avec ce système, on ne peut pas compter sur un chiffre de production, tout au moins avant que le système n'ait été mis à l'épreuve, le manufacturier se trouve dans l'impossibilité d'estimer exactement le prix de revient d'un vêtement. Il se trouve actuellement dans une période de tâtonnement.

Cependant les manufacturiers se tiennent prêts et leur collection d'échantillons va sortir ces jours-ci. Les avis sont partagés sur la question de savoir si la saison sera bonne ou non pour les costumes. Etant donné les prix excessifs qu'il va falloir charger pour couvrir le coût du tissu et de la main d'oeuvre, il semble que ce genre d'articles ne sera vendu exclusivement que par les magasins de tout premier ordre ayant une clientèle riche. Les tissus souples sont le dernier cri de la mode et le brun semble y vouloir être la note dominante, tandis que le marine sera comme toujours le préféré pour les tissus croisés.

Les costumes tailleur, droits, semi-tailleurs et blouse russe sont les modèles offerts, on fait remarquer cependant que les modèles semi-tailleur droits et les modèles strictement tailleur semblent être préférés de la majorité des acheteurs. Les jaquettes seront longues et leur longueur variera de 32 à 42 pouces, les jupes reviendront à la longueur et à la largeur de l'hiver dernier. Les garnitures de fourrure seront très en faveur, quoiqu'elles augmenteront singulièrement le prix du costume.

Les manteaux

Les manteaux sont sujets aux mêmes conditions que les costumes en ce qui concerne la production et le prix de revient, mais les fabricants ont sorti leurs manteaux de bonne heure et ont presque tous leurs commandes en mains.

Les meilleurs manteaux ont tous des garnitures de fourrures et les tissus les plus en vogue sont des tissus souples tels que duvetyn, velours, tissus à poil ras et peluches de haute qualité. Les vêtements de prix inférieur se font en tissus plus ordinaires et le brun est la couleur en vogue. En dehors du brun, les couleurs les plus en faveur sont renne, pourpre, bourgogne, taupe, marine et gris foncé.

Les manteaux séparés mesurent de 45 à 48 pouces et seront plutôt droits quoique les larges manches en forme d'ailes en altèrent un peu la silhouette. Les manches ont de larges entournures du genre aile, quoique sans trop d'exagération, d'autres ont la forme régulière avec des entournures d'une largeur modérée. Le dos est droit ou assez large pour goder. Des panneaux et des empiècements servent de décoration, les cols sont très grands et convertibles, souvent garnis de fourrure. Les manteaux se font droits ou croisés et sont fermés avec de grands boutons d'ornement. Il y a aussi des poches et des ceintures de ruban.

Les robes

Les robes se sont bien vendues pendant toute la saison. Pendant la grande chaleur du mois dernier, ce sont les robes de coton qui ont été le plus demandées et les ventes n'ont été limitées que par la quantité de marchandises que pouvaient fournir les fabricants. Pas un fabricant n'était préparé pour un tel engouement et en raison de la pénurie de la main d'oeuvre aucun d'eux n'a été capable de satisfaire aux demandes. Les acheteurs déclarent qu'ils auraient pu vendre beaucoup plus s'ils avaient été capables de se procurer des marchandises.

La soie n'a pas été tout à fait aussi en faveur ce mois-ci, bien que le taffetas, le crèpe Georgette et les foulards n'ont pas été entièrement délaissés. Les fabricants escomptent maintenant une bonne vente dans les robes tailleur en lainage, de préférence en tricotine marine, en gabardine, en croisé poiret, ainsi qu'en combinaisons de serge et de satin. On pense que cette vente commencera de bonne heure et qu'elle sera un des événements de la saison. On verra aussi des robes en tricolette, gloveskin et duvetyn pour la clientèle de marque.

Les robes tailleur sont plutôt de style sobre, tandis que celles en soie ont des draperies.

Les négociants prévoient une bonne vente de costumes de soirée, surtout dans les villes où doit être reçu le Prince de Galles pendant son voyage au début de l'automne.

Les jupes seront un peu plus courtes et un peu plus larges que les styles extrêmes de ce printemps.

Les brochés, les tissus imprimés ainsi que les dentelles noire ou blanche seront employés pour les costumes de soirée cet automne, et il est à prévoir qu'on emploiera une grande quantité de dentelle d'or et d'argent comme garniture.

Jupes séparées

La vente des jupes lavables a été tout à fait exceptionnelle cette saison, surtout depuis que la chaleur est arrivée. Jusqu'à ce moment, la vente était plutôt plus faible qu'à l'ordinaire. La demande a surtout porté sur le blanc et les prix ont varié de $5.00 à $6.50.

Le modèle courant de cet automne sera, croit-on, en serge marine ou noir, à plis, à panneaux et à poches. Il aura entre 1½ et 2 verges de large et

la même longueur que l'hiver dernier. La longueur pourra cependant varier d'un pouce ou deux selon le goût de la cliente.

Les lainages de fantaisie se porteront encore cette saison, une des dernières nouveautés est une serge rayée dont les rayures sont disposées en rond au lieu de l'être de haut en bas. Cette jupe se fait à plis. Les tissus à carreaux sont encore en vogue. Les tricolettes, unie ou fantaisie, et les soies de fantaisie sont également en faveur ainsi que les satins unis. Quelques maisons parlent du velours, mais il n'est pas rès trépandu sur le marché.

Blouses

Depuis que la vague de chaleur nous a atteints, les blouses se vendent comme des "petits pains chauds." La moitié du mois de juin était à peine écoulée qu'un acheteur déclarait qu'il avait déjà fait son chiffre d'affaires du mois et que le restant du mois serait du "velours" pour lui. Les blouses de lingerie qui avaient eu un marché excessivement tranquille en avril et au commencement de mai, ont eu une vogue énorme qui n'a été limitée que par l'incapacité où se sont trouvées les fabriques de livrer la marchandise. Si nous avions eu la main d'oeuvre nécessaire, nous aurions pu faire $10,000 d'affaires de plus par semaine, déclare un fabricant qui s'est spécialisé dans les blouses de lingerie. Les encolures rondes avec fermeture sur le côté avant semblent avoir eu la préférence, bien qu'en fait tous les modèles se soient vendus. Les qualités variant de $42.00 à $48.00 la douzaine sont celles qui ont été le plus demandées.

Les blouses Georgette s'enlèvent aussi rapidement, surtout dans les meilleures qualités. Le public semble ne pas avoir confiance dans les occasions ni dans les articles bon marché, de sorte que la plus grande partie des ventes consiste dans des articles chers. L'acheteur d'un grand magasin de nouveautés nous déclarait qu'avant la guerre une blouse marquée $15.00 était considérée comme un article d'un prix élevé, mais qu'aujourd'hui la blouse marquée $25.00 à $35.00 est au même rang que celle de $15.00 d'autrefois.

Les négociants semblent avoir plus de confiance dans la transformation ou "Over-blouse", qu'ils n'en avaient au printemps et on verra cet automne une plus grande variété et de plus grands stocks de cet article.

Les couleurs claires se vendent à présent, mais les couleurs sombres se porteront cet automne ainsi que les combinaisons de deux tons, plutôt dans des couleurs de même valeur que dans des contrastes violents, dans les teintes claires ou sombres.

Comme toutes matières premières augmentent, il n'y a aucun espoir de voir baisser les prix pour l'automne, bien au contraire il y aura plutôt augmentation.

Corsets

Toutes les fabriques de corsets sont très occupées soit à compléter leurs ordres de printemps soit à travailler au réassortiment. La main d'oeuvre est très rare et très chère, ce qui réduit la production et maintient la hausse. Le commerce de détail est très actif dans les articles bon marché dans les prix de $3.00 environ et dans les meilleures qualités à partir de $6.00. Il y a peu de demandes pour les bustes hauts et le rose se vend mieux que le blanc. Les modèles d'automne sont sortis, mais il y a très peu de changement à part quelques hautes nouveautés. Les prix ne sont pas augmentés, mais en raison des conditions de la main d'oeuvre et de la rareté de certains matériaux, les fabricants ne peuvent pas promettre que les prix actuels seront continués pendant toute la saison.

En dehors de la demande domestique, les fabricants disent que l'exportation est très favorable pour l'Australie, la Nouvelle Zélande et l'Angleterre. Les succursales canadiennes des fabriques américaines ont poussé très activement cette branche de leur commerce l'année dernière et elles auraient fait un plus gros chiffre d'exportation si elles avaient été capables de le fournir. Une maison fabricant spécialement des articles élastiques a étudié très sérieusement ce débouché et elle déclare que les marchandises canadiennes ont d'énormes chances de succès en Angleterre actuellement, car la situation du pays empêche les fabricants anglais d'entrer en concurrence et seules les marchandises provenant des colonies peuvent être importées sans licence.

Fourrures

Le retrait porchain de la taxe de guerre sur les fourrures brutes et manufacturées est une bonne nouvelle pour les fourreurs qui ont déjà assez de tracas avec l'augmentation constante des pelleteries et de la fabrication et qui savent à peine à quoi s'en tenir sur les prix pour la saison d'automne, bien qu'ils aient en mains de nombreux ordres pour toutes les parties du Dominion. Toutefois les voyageurs qui n'avaient pas visité Winnipeg avant la grève, ont été obligés de remettre leur visite à une date ultérieure, car dans les circonstances actuelles, les marchands n'étaient pas en humeur de prévoir leurs besoins.

Le phoque d'Hudson va être encore la fourrure préférée pour les manteaux cet automne et la longueur courante du manteau sera de 42 pouces, la jeunesse le portera cependant plus court. On prévoit une bonne vente dans les districts ruraux par suite de la prévision d'une bonne récolte.

L'Europe est loin de la Normale

On peut avoir de la dentelle et des garnitures, mais les livraisons sont lentes. — Les filatures de laine ne travaillent pas à leur plein rendement et les salaires continuent à monter. — Les acheteurs canadiens sont anxieux de placer leurs commandes pour costumes de laine.

Qu'est-ce que l'Europe est capable d'offrir au commerce de nouveautés et de confections pour dames? L'industrie européenne s'est-elle suffisamment remise du choc de la guerre pour être en mesure d'approvisionner le commerce canadien comme elle le faisait avant le mois d'août 1914? Telles sont les questions qui se posent dans les cercles commerciaux.

La première fournée d'acheteurs canadiens qui sont allés en Europe au lendemain de l'armistice sont de retour et ils ont déjà reçu une grande partie des marchandises qu'ils ont commandées pendant leur séjour de l'autre côté de l'Océan. D'autres acheteurs s'embarquent chaque jour pour l'Angleterre et la France avec le ferme espoir que le flot d'importations d'avant-guerre pourra être repris au moins en partie. Beaucoup d'entre eux vont être désappointés, car à l'heure actuelle les importations européennes se bornent presque exclusivement aux dentelles, broderies, garnitures, voiles et articles de fantaisie. Les soies ne sont plus abordables en raison de la hausse des prix et les lainages sont aussi difficiles à se procurer que pendant les deux dernières saisons et sont tout aussi chères.

La toile est également d'un prix élevé et on ne peut l'obtenir qu'en quantités limitées, parce que le gouvernement britannique contrôle la production irlandaise et n'en laisse pas assez pour répondre aux demandes de la population civile. Le service de l'aviation a encore en mains près de 31,000,000 de verges de toile pour aéroplane. On peut comprendre ainsi où a passé le lin irlandais. Le lin de Russie ne peut pas encore s'obtenir et il s'écoulera encore longtemps avant que l'on puisse placer des commandes en Russie.

L'Europe n'est pas encore prête pour répondre aux besoins des clients canadiens.

La question des laines est certainement une des plus importantes. Les acheteurs qui sont revenus au pays s'accordent à constater avec regret qu'ils n'ont pas été capables de placer toutes les commandes qu'ils comptaient placer. De fait, ils n'ont pas pu commander beaucoup plus que la saison dernière et ils sont d'avis que la production actuelle ne pourra pas être augmentée beaucoup avant le printemps 1920.

Cette situation est due à de nombreux facteurs. Il est vrai par exemple que l'immense réserve de laine australienne a pu se frayer une route vers le marché britannique, grâce à l'amélioration des moyens de transport. Et beaucoup de personnes ont pensé que cette augmentation de matières premières entraînerait immédiatement une augmentation considérable de la production. Mais des milliers de métiers sont encore au repos. Les fabricants, dans beaucoup de cas, n'ont pas les moyens de se procurer tout le personnel nécessaire au taux actuel des salaires. Il faut se rappeler que depuis l'armistice, les salaires ont augmenté de 20% en Europe, y compris les Iles Britanniques.

Les fabriques qui depuis longtemps ont été employés à d'autres usages ne peuvent pas être réorganisées facilement pour revenir à leur production normale. Les mécaniciens experts pour remettre les métiers en état sont extrêmement difficiles à trouver, bien que l'armée fasse tous ses efforts pour les libérer. Le malaise général se traduit par un manque d'assiduité des ouvriers.

Ainsi non seulement les filatures ne travaillent qu'à 40, 50 ou 60% de leur rendement d'avant-guerre, mais encore toute l'Europe réclame à grands cris des tissus de laine, ce qui rend la demande encore plus grande que jamais. On semble avoir été généralement sous l'impression que lorsque les armées européennes auraient été démobilisées il y aurait de la laine en quantité suffisante pour approvisionner toute l'Amérique. Mais s'il n'y a plus de grande demande pour les uniformes, la population civile d'une douzaine de contrées dévastées est prête à acheter toute la laine que peuvent fournir les métiers de l'Europe occidentale. Des crédits ont été ouverts à la Belgique et à la Roumanie qui placent de grosses commandes de lainages non seulement en Grande-Bretagne, mais aussi aux Etats-Unis et au Canada. La Pologne a de l'or pour payer ce dont elle a besoin tout comme cette riche partie de l'Europe qui s'étend dans les environs du Caucase. Les empires centraux réclament des lainages à grands cris. La Norvège et la Suède qui se sont enrichies par leur commerce pendant la guerre, achètent plus que jamais sur le marché britannique. Il ne faut donc pas s'étonner que le Canada ne puisse pas obtenir beaucoup de lainages en Europe.

A peine est-il besoin de dire que les filatures anglaises se bornent aux articles courants, car il est absolument inutile de songer aux nouveautés lorsqu'il y a une telle demande pour les articles ordinaires.

Les prix sont à peu près les mêmes que la saison dernière et il n'y a que peu d'espoir de les voir baisser bientôt. Au contraire, les acheteurs de retour sont d'avis que le marché va s'affermir gra-

duellement pendant les mois prochains. On s'attend cependant à une baisse graduelle d'ici un certain temps, mais on ne croit plus à une chute subite des prix comme on l'avait prophétisée au moment où l'armistice a pris à l'improviste les industries des alliés.

La France veut reconquérir son commerce de soie.

Bien que les filatures de soies travaillent actuellement en France jour et nuit, la quantité de soie européenne qui prendra le chemin du marché canadien cet automne, sera presque négligeable. De fait les prix sont si élevés en Europe que les maisons canadiennes continueront comme pendant la guerre à acheter leurs soies aux Etats-Unis et au Japon. Les Etats-Unis ont dépassé de loin la France pour la fabrication de la soie dans ces quelques dernières années et jusqu'à ce que les fabricants français soient prêts à lutter avec les prix américains, ils ne peuvent pas revenir au Canada. Les Français se rendent très bien compte de la situation et un grand nombre d'agents de France sont actuellement aux Etats-Unis pour étudier la situation, dans le but de reconquérir leur ancienne suprématie. Le Japon aussi est devenu un facteur plus important que jamais pour la fabrication de la soie durant ces dernières années. Grâce à l'emploi de machines américaines et à l'encouragement donné par les subsides du gouvernement, ses fabriques ont produit des soies de haute qualité. La plupart des soies des meilleures qualités ont cependant été faites aux Etats-Unis avec des matières premières japonaises. Les soies françaises et suisses dans certaines qualités faites de matières premières italiennes sont préférables pour leur qualité et l'absence d'imperfections, bien que leur prix actuel les exclut de notre marché.

La production de la soie brute italienne est la propriété du gouvernement qui cherche naturellement à remplir ses coffres vides en chargeant aux fabricants français et suisses les prix les plus élevés possibles.

D'un autre côté, les salaires excessivement élevés en comparaison de ceux d'avant-guerre, la diminution des heures de travail et la pénurie de main-d'oeuvre experte sont les causes de l'augmentation des prix.

Mais les dentelles et les garnitures nous arrivent d'Europe, bien que dans bien des cas les livraisons soient lentes. Il n'est pas question naturellement de la vraie dentelle. Le point de rose et le point Duchesse étaient faits à la main en Belgique et il s'écoulera encore longtemps avant que les dentelliers de Belgique soient capables d'approvisionner à nouveau les marchés mondiaux, mais on peut se procurer la dentelle fabriquée à la machine en France et en Angleterre.

Le prix est trois ou quatre fois celui qu'il était avant 1914, mais les détaillants ne prévoient aucune difficulté à placer ces articles même au prix actuel. L'automne et l'hiver promettent d'être des saisons exceptionnelles pour la dentelle de tout genre. La dentelle de soie et des mélanges de coton fin et de soie sont commandés en grande quantité sur les marchés européens pour le Canada. La plupart des dentelles à la machine faites en France sont si délicieusement ouvrées que seul un expert peut les distinguer de la vraie dentelle. Des garnitures perlées sont également importées de France en prévision de la saison des réunions mondaines. Toutes les grandes maisons canadiennes ont commandé en Europe des tulles noirs, blancs ou de couleur avec des motifs imprimés en or et en argent, des voiles de couleurs imprimés de même façon et des filets italiens perlés.

Vue d'ensemble du marché des Nouveautés

La vague de chaleur de la première semaine de juin a donné une poussée extraordinaire à la vente des robes de coton. Bien des magasins ont été complètement dégarnis dans cette ligne dans la première semaine du mois et ont éprouvé les plus grandes difficultés à se réapprovisionner. Les acheteurs ont été prudents dans le placement de leurs ordres à Toronto, en raison de l'agitation ouvrière de ce centre et les commandes placées à New-York ne peuvent être remplies avant deux ou trois semaines. Les fabricants de Montréal ont fait de leur mieux en l'occurrence. La situation est meilleure à présent, mais la demande des robes lavables en juin a tellement dépassé la quantité qu'on pouvait obtenir, que beaucoup de détaillants auraient accueilli avec plaisir une vague de fraîcheur. Les guingans à larges carreaux s'écoulent très rapidement, moins bien cependant encore que pendant les deux saisons dernières. La plupart des modèles en guingan ont des revers de piqué, une ceinture et la jupe est quelque peu plus large qu'au début du printemps. Les cotons et mousselines unis en tan, rose, bleu, gris et mauve et les voiles unis ou imprimés ont été encore plus en faveur que les tissus à carreaux. Dans tous les tissus imprimés c'est le fond marine qui a la préférence, bien que dernièrement les teintes claires aient dominé. L'article qui s'est le mieux vendu ce mois-ci est la robe de coton qui se détaille entre $10.00 et $15.00. Les robes en Georgette se sont bien vendues dans la clientèle riche, et le taffetas, quoique plus tranquille, semble avoir tenu son bout.

Les costumes qu'on voyait tant au printemps semblent avoir diminué de vogue, à l'exception de quelques costumes lavables en pongée ou en palm beach. Le costume lavable est très peu demandé pour cette saison, la robe d'une pièce l'a supplanté.

Les blouses s'étaient excessivement bien vendues avant l'arrivée de la chaleur. Le voile et le Gorgette sont le plus en faveur. Les blouses s'é-

coulent encore aussi rapidement que l'année dernière. Les formes vareuse se sont bien vendues et les variétés chères de blouses de jardin ont été très appréciées de la clientèle riche. Les chandails se vendent en quantité, néanmoins le chiffre des ventes n'a pas atteint ce qu'on attendait.

Les jupes séparées en soie de riz et tissu de fantaisie se sont écoulées vite ainsi que les gabardines et piqués blancs. Il est curieux de constater que ce sont les modèles les plus chers qui s'enlèvent le plus rapidement. Ce qui semble démontrer que la clientèle ne manque pas d'argent.

Chose étrange, le dolman, qui a été d'un écoulement très lent à Montréal au début du printemps, a commencé à faire des progrès pendant les deux semaines qui ont précédé la vague de chaleur. Plusieurs acheteurs de manteaux prévoient pour l'hiver une grande demande de manteaux genre dolman. Le tissu argent semble devoir être le plus en vogue pour les mantes d'hiver. Les acheteurs comptent beaucoup plus sur des manteaux et mantes séparés pour l'automne et l'hiver que sur les costumes. Dans les robes de soie, les combinaisons de foulard et de Georgette se porteront de nouveau cet automne. Les livraisons promettent d'être lentes, ce qui fait que les articles d'automne ne sortiront que tard.

Les fourrures d'été, en général, n'ont pas eu le succès qu'on attendait. Mais les fourreurs ont tellement augmenté leurs ventes pour l'hiver qu'ils peuvent se permettre de négliger les ventes d'été. Les fourrures à poil court sont le plus demandées par les détaillants et les magasins s'approvisionnent d'étoles et de pèlerines en phoque d'Hudson, en taupe et en écureuil teint ou naturel. Les combinaisons de fourrures seront bien portées. Des écharpes faites de deux animaux en martre russe et d'hudson, fisher, kolinsky et phoque d'Hudson devront être de bonne vente cet automne, quoique les rigueurs du climat de Montréal rendent presque indispensables des tours de cou plus lourds.

La saison est réputée pour avoir été une des meilleures dans l'histoire pour les chaussures et les gants. La chaleur de juin a fait sortir les souliers de canevas et les souliers décolletés se sont vendus trois fois plus que les lacés. Tous les cordonniers de détail ont des difficultés à se faire livrer et ne s'attendent pas à recevoir beaucoup de marchandises pour le début de l'automne.

Les gants en tissus de couleur, surtout en gris se sont très bien vendus. Et les négociants de gros sont assaillis de demandes au moment juste où les faibles approvisionnements reçus au début de la saison ont besoin d'être renouvelés. Le blanc et le noir se vendent bien, mais de bons approvisionnements étaient faits à l'avance dans ces articles. La fabrication des articles d'automne est en bonne voie. Les acheteurs sont en Angleterre pour essayer d'avoir des peaux pour les gants tannés et mocha, car la production d'Australie a été dirigée sur la Grande-Bretagne après l'armistice, au lieu de venir aux Etats-Unis comme pendant la guerre.

Les détaillants rapportent que la vente des vêtements tout faits diminue de plus en plus et est supplantée par la vente des tissus à la verge. Les voiles et les guingans se vendent bien. Les soies "pussy willow" et les foulards sont demandés et des stocks énormes ont été emmagasinés pour l'automne.

La situation des lainages est encore trop incertaine pour savoir ce que l'automne nous réserve en tissus à la verge. La suppression de la surtaxe de 7½% et de la taxe préférentielle de 5% n'aura pas d'effet bien appréciable sur les prix, disent les fabricants, parce que les prix de la main-d'oeuvre et des matières premières montent assez rapidement pour dépasser la faible diminution qui peut avoir été obtenue d'un autre côté.

Le mois a été bon pour les voiles. Les fines dentelles pour robes de soirée et toutes sortes de garnitures métalliques ou pailletées arrivent de France sur le marché. Comptant sur une excellente saison de réunions mondaines pour l'hiver 1919-1920, les marchands s'approvisionnent largement de ces articles.

Articles de fantaisie, Perles et Sacoches de fantaisie

Soies à ramages pour sacoches. — Aperçu de quelques articles de fantaisies. — Les acheteurs pris entre le malaise ouvrier et l'augmentation des prix. — Les perles de bois en grande variété pour l'automne.

Le rayon des nouveautés a été quelque peu inactif pendant la guerre, car tous les articles qui le composaient étaient en grande partie importés et cela a pris quelque temps avant que l'on puisse obtenir des substituts satisfaisants sur le marché local. Pendant les premiers jours de la guerre, on s'est rabattu sur la vente des aiguilles à tricoter, mais les aiguilles d'acier étaient plutôt rares, probablement parce qu'on avait perdu l'habitude de tricoter et c'est alors qu'on a eu l'idée d'en fabriquer en os et en bois. A la signature de l'armistice, la demande pour les aiguilles à tricoter a pratiquement cessé et a été en partie remplacée par la demande d'aiguilles pour chandails, les plus populaires ayant une longueur variant de 12 à 15 pouces.

Les acheteurs ont de la difficulté à placer leurs commandes pour fil mercersé en raison de l'hésitation qu'ont les fabricants à faire des prix. Les rubans de lingerie ont augmenté et les cartes qui se vendaient dix cents valent aujourd'hui 15 cents.

Sacoches Fantaisie

Les sacoches du moment semblent être en soie

avec fermoir en vieil argent ajouré. Le bleu marine est sans contredit la couleur le plus en faveur. Les soies employées sont de différents dessins. Les fabricants ont une certaine difficulté à établir leur prix, car les maisons qui font les fermoirs ne peuvent leur garantir aucun prix. Il en est ainsi pour tous les articles de fantaisie, ce qui fait que nous voyons peu de haute nouveauté cette année.

La France fournit des sacoches perlées de teintes exquises destinées aux femmes qui ont beaucoup d'argent à dépenser. Les plus chics de ces sacs ont un fond perlé bleu foncé avec des dessins vert sombre ou pourpre et sont terminés par une frange perlée bleue, et doublés de riche soie de fantaisie.

Colliers français en perles.

Les colliers de perles seront encore populaires pour l'automne, mais leur forme a quelque peu changé. Le dernier style qui promet d'être le plus en vogue cette saison comporte six ou sept cordons de perles métalliques formant la largeur du collier et garnis de coulants à intervalles réguliers. Un ornement plat en perle finit le tout en avant. Tous ces colliers sont d'une seule couleur avec perles d'or ou d'argent parsemées pour faire ressortir la couleur.

Perles Bleues

De l'avis d'un fabricant les perles de bois peuvent fournir des colliers plus attrayants que les perles de verre ou de celluloid.

C'est un bleu tendre, appelé "bleu champ" qui est appelé à remplacer le rouge de l'hiver dernier. On prévoit que, bien que le rouge se vende toujours bien, il y aura une certaine réaction vers le bleu, le corail et le rose.

Les chaînes de perles ont de très jolies dispositions, les petites perles y alternent avec les grosses et dans certains cas de petites perles de Venise remplacent les chaînes. Le grand mérite des perles en bois, surtout les grandes, c'est d'être si légères et un autre avantage qu'elles possèdent, c'est qu'étant tournées elles ne présentent aucun joint comme celles en celluloïd.

On voit aussi quelques modèles en perles de verre. Quelques-uns sont en or vert et perles de verre simulant des pierres précieuses.

Articles tricotés. — Chandails en Fibre pour l'Automne

La matière première peut maintenant s'obtenir et les filatures fabriquent maintenant des articles d'automne en tissus de fantaisie. — Légère tendance de hausse de la bonneterie pour le printemps. — Les filtures s'occupent de l'exportation.

Les voyageurs en bonneterie et articles tricotés vont se mettre sur la route avec les articles pour le printemps prochain. Les listes de prix ne sont pas encore prêtes, mais il n'est pas encore question d'une réduction quelconque.

Quelques lignes de bas semblent ne pas devoir augmenter, d'autres, surtout les articles en soie, subiront une augmentation en raison de l'augmentation constante du prix de la soie brute et de la rareté de la matière première.

Si une augmentation générale n'a pas lieu au commencement de la saison, il n'y aurait rien d'étonnant à ce qu'elle se produise plus tard, car la réduction des heures de travail et l'augmentation des salaires doivent avoir un effet non seulement sur le prix, mais aussi sur la production.

Quand on compare les prix de 1914 avec ceux d'aujourd'hui, on constate une augmentation effrayante. Quand un article qui se détaillait à 50 cents en 1914, doit être vendu aujourd'hui à $2.00 et que le marchand réalise encore un bénéfice moindre, on se demande où cela va finir. Mais il est rumeur que les filateurs s'attendent à payer le coton 40 cents pour le printemps, ce qui ne semble pas de nature à faire baisser les prix pour longtemps encore.

Le commerce d'exportation.

Une organisation de filateurs de laine et d'articles tricotés a envoyé dernièrement un représentant en Europe pour étudier les chances d'exportation en Angleterre et dans les contrées européennes. Cet agent a réussi à obtenir pour un million de dollars de commandes en Roumanie et en Belgique et on s'attend à ce que la Grèce devienne bientôt aussi un client du Canada. L'Australie et la Nouvelle-Zélande achètent sur ce marché depuis quelque temps déjà. Cela prouve l'esprit d'entreprise, mais d'un autre côté, les filatures vont être obligées de travailler à leur plein rendement pour pouvoir répondre aux besoins locaux et au commerce extérieur, à moins que la capacité des filatures ne soit grandement augmentée.

Pendant les temps chauds, les négociants ont remarqué à plusieurs reprises que l'on revenait aux bas blancs ou noirs et que les demandes diminuaient pour les couleurs. Le mois précédent la grande demande pour les bas de soie était pour le bleu marine.

On prétend que d'importantes maisons de gros qui ont retardé leurs achats et qui n'ont pas complété leurs stocks de sous-vêtements d'automne courent de grands risques d'être désappointées non seulement au point de vue des prix, mais aussi en

raison de la difficulté de se procurer des marchandises qui sont rares à cause de la production limitée et de la demande extraordinaire pour la consommation locale et extérieure.

Le marché des laines ne montre aucun signe de faiblesse, au contraire, on entend chaquqe jour de nouvelles histoires d'acheteurs qui ont été désappointés pour avoir attendu vainement une amélioration des prix. Par exemple, un filateur qui avait fait un contrat pour de la laine filée à $2.85, a retardé la signature de son contrat pendant quelques jours avec l'espoir d'avoir un meilleur prix, et il a reçu alors avis que le prix, au lieu d'être celui prévu au contrat, devait être de $3.25.

Chandails de Fantaisie.

On a vu beaucoup de couleurs voyantes et beaucoup de fantaisies en chandails cet été, mais somme toute la saison a été moins satisfaisante qu'une saison normale. La situation s'est cependant améliorée pendant le mois passé, comme toujours pendant la chaleur et spécialement à l'approche de la saison des vacances.

La jeune femme a acheté plusieurs modèles nouveaux, tels que le chandail sans manches et le "pullover", tandis que la femme mûre a conservé le modèle courant des étés précédents. Il a été presque impossible d'obtenir de vêtements en fibre de soie cet été, à cause de la pénurie du fibre brut de l'année dernière. Les chandails de laine de l'une ou de l'autre sorte ont été à peu près les seuls sur le marché, à l'exception de ceux faits en fibre et soie.

Sur le modèle ordinaire ouvert à l'avant il y a eu beaucoup de nouveautés en garnitures, mais peu de changements radicaux. La laine brossée n'a été employée exclusivement que comme garniture, le point uni a été aussi employé pour garnir des vêtements tricotés en point de fantaisie. Sur quelques-uns des derniers modèles d'automne, on trouve un col tuxedo le devant retenu par deux boutons et une chaîne, la ceinture est large et nouée en avant, les extrémités garnies de grosses boules de laine. Un gilet contrastant se voit dans quelques nouveaux modèles.

Fibres de fantaisie pour l'automne.

Les fabricants d'articles en fibres de soie qui avaient manqué de matière première l'année dernière, sont maintenant capables d'approvisionner leur clientèle mais à un prix plus élevé qu'aux beaux jours des chandails de soie d'il y a deux ans. Les prix ont augmenté de 25% depuis la signature de l'armistice et on dit que les prix de gros varient actuellement de $10.00 à $18.00. Un fabricant dit qu'un article de bonne qualité devra se détailler à $27.50. Cependant les filatures ne désespèrent pas de vendre leur production lorsqu'ils la mettront sur le marché.

Echarpes de soie et de laine

Une des particularités de cette saison pour le commerce des articles tricotés a été le retour en vogue des écharpes de toute sorte. De larges plaids en épaisse laine brossée qui sont de véritables mantes sont employés pour l'automobile ou le yachting, d'autres moins prétentieux sont tricotés en laine plus fine et ont une demi-verge de large sur deux verges de long et sont frangés aux extrémités. La fibre de soie se rencontre dans les couleurs les plus gaies, cependant le rose, le maïs et les combinaisons de couleurs pastel semblent être le plus en faveur.

Quelques usines ont vendu leur production pour l'automne et ont supprimé leurs échantillons jusqu'à ce qu'elles soient en mesure de prendre de nouvelles commandes.



Accessoires d'étalages d'un modèle nouveau

Faits entièrement de bois mais grâce à un procédé spécial de riches effets métalliques sont obtenus. Fini argenté, doré, argent et vert ou or et vert combinés.

TAYLOR MANUFACTURING CO. OF CANADA

LES PREVOYANTS DU CANADA

La grande famille prévoyante connaîtra avec plaisir, le beau succès remporté par Les Prévoyants du Canada durant les premiers six mois de cette année. Ils ont plus que doublé les affaires de la période correspondante de 1918. N'est-ce pas qu'ils ont raison d'être fiers et de se vanter de ces résultats magnifiques? Les sociétaires sont au nombre de 43,276 représentant 80,574 parts et le total de l'actif a atteint le chiffre de $1,582,231.00.

Confiez vos économies à cette institution, elle vous les rendra multipliées plusieurs fois.

Les Jupes. — Modèles pratiques pour l'Automne

La serge à rayures groupées horizontalement employée dans des modèles à plis — Lainages à carreaux, à rayures et à petit damier — Jolis modèles pratiques en serge noire et bleue — Les soies de fantaisie reparaissent pour l'automne — La vente des jupes lavables a battu tous les records cette saison.

On trouve un côté pratique dans la forme et les tissus des jupes séparées pour l'automne. Les lainages à carreaux et à rayures seront encore plus employés qu'au début du printemps ou à l'automne dernier. Les rayures groupées sont le dernier cri de la mode et elles sont faites horizontales dans les jupes plissées. On voit aussi des velours à petit damier et des croisés à rayure fine. Le tissu à carreaux s'emploie aussi bien pour les modèles unis que pour ceux qui sont plissés.

Les modèles courants sont en serge bleue ou noire. Il y en a de différents modèles: à plis, à panneaux, garnies de boutons, etc., les poches sont inévitables, elles ne sont pas d'une grande utilité, mais on semble les aimer pour leur qualité décorative.

Largeur raisonnable pour rendre la marche facile

Suivant les fabriques, les jupes mesurent 1½ verge, 1¾ verge ou 2 verges de large. Ce qui montre que la jupe étroite est en défaveur comme elle a commencé à l'être au printemps. Pour l'automne les jupes auront donc une largeur suffisante pour permettre une marche facile et leur longueur est estimée s'arrêter à six pouces du sol. Ceci peut naturellement varier suivant le goût de la cliente.

Le revers autour du bas de la jupe est d'un bon effet et a été adopté par quelques fabricants. Il est retenu à son bord supérieur par une rangée de boutons espacés de plusieurs pouces. Les petits plis sont employés de différentes façons.

Les grosses poches, réelles ou simulées, se trouvent sur les jupes d'automne et souvent elles sont formées verticalement par le panneau.

Le modèle courant de jupe est coupé en deux pièces avec de légères pointes dans le haut et le restant plissé sur une ceinture intérieure qui est cachée par une ceinture extérieure de 2 à 2½ pouces de large, coupée en pointe ou avec quelque essai de fantaisie, et fermée par un bouton ou une boucle. Les poches sont taillées à même ou rapportées. Les boutons sont très employés même pour boutonner la robe sur toute sa longueur soit en arrière, soit sur le côté.

En ce qui concerne les jupes de fantaisie, les autorités de la mode n'ont aucun doute que la blouse russe et la blouse transformation étant appelée à n'intéresser que la clientèle riche, c'est conséquemment à cette classe de clientèle seule que s'adressera la jupe de fantaisie.

Les tissus de fantaisie et les combinaisons de soie et de satin en deux tons seront également employés. Ces tissus se porteront avec des blouses en étoffes unies, telles que le "pussy willow", le crêpe de Chine et le crêpe Georgette. D'un autre côté, les jupes en tissu uni formeront le complément des blouses en soie imprimée qui seront très en vogue pour l'automne. On va donc employer également les tissus unis ou de fantaisie pour les jupes, mais dans les teintes sombres. Le satin "baronet," fantai-si, kumsi-kumsa, sonata, dew kist, tricolette, le crêpe "kitten's ear", etc., etc., quelques-uns de ces tissus avec de nouvelles dispositions de carreaux ou de damier. Le taffetas, le satin et la popeline se verront dans les modèles courants. Quelques autorités de la mode sont d'avis que les jupes drapées seront en vogue et qu'il y aura quelques modèles excentriques, qui ne se vendront naturellement qu'en petite quantité et dans les grands centres seulement.

Soie et satin blancs

Les jupes de soie de fantaisie se sont bien vendues pour l'été et la saison tire à sa fin. On offre cependant actuellement un bel assortiment de mi-été comprenant des jupes en crêpe Georgette garnies de vraie dentelle filet, ou garnies de même tissu, ou encore brodées. Les différents modèles varient de $40.00 à $65.00. Ils sont de très belle façon et artistement garnis.

La chaleur a été cause d'une vente considérable de jupes lavables

La chaleur de la fin de mai et des premières semaines de juin a donné un élan considérable aux ventes de jupes lavables et la saison a commencé avec un record qui sera difficile à battre l'année prochaine. Les articles qui se sont le mieux vendus sont ceux dont le prix varie de $5.00 à $6.50.



A. Amyot & Cie

Manufacturiers de

VETEMENTS EN GROS

pour hommes et enfants

ST-HYACINTHE, P. Q.

Nos voyageurs parcourent toute la province de Québec. Si vous ne pouvez attendre leur visite, écrivez-nous pour avoir nos prix et nos conditions.

Les prix des sous-vêtements et de la Bonneterie sont fermes

Les fabricants de sous-vêtements et d'articles tricotés sont plus affairés qu'ils ne l'ont jamais été. Leurs usines travaillent à leur pleine capacité. La demande est énorme et plusieurs usines déclarent qu'elles pourraient employer beaucoup plus de mains qu'elles ne pourraient s'en procurer. Il y a place dans cette branche pour beaucoup plus de femmes qu'il n'y en a actuellement et beaucoup de patrons seraient heureux d'avoir plus de main-d'oeuvre pour expédier plus vite l'ouvrage. Ce sont les commandes pour la Roumanie et la Belgique qui ont augmenté le chiffre d'affaires des usines canadiennes pour les chandails et articles similaires. Bien que les conditions de la main-d'oeuvre aient subi une amélioration considérable depuis la signature de l'armistice, il y a encore des problèmes à envisager, comme chacun le sait, en ce qui concerne les demandes d'augmentation de salaires et de réduction des heures de travail. Il y a toujours une situation qui n'est pas réglée et un état normal n'existe pas encore. Un représentant d'une des plus importantes usines canadiennes déclare qu'il avait grande confiance dans l'avenir des produits canadiens. Il considère que les marchandises fabriquées au Canada ont prouvé leur valeur pendant la guerre et vont conserver leur place sur le marché, les acheteurs lui donnent de plus en plus raison.

L'opinion générale parmi les manufacturiers et leurs agents est que les négociants canadiens vont se disputer les articles de bonneterie à l'automne prochain. Bien que l'industrie soit extrêmement active du côté des manufacturiers, les maisons de gros n'ont placé comparativement que peu de commandes depuis un an. Les commandes à livrer à l'automne prochain sont toutes placées et elles sont minimes en comparaison de celles des autres années. Cela est dû, dit-on, à l'attitude prise par les détaillants. En général, le marchand s'est tenu sur la réserve et n'a donné que très peu de commandes pour livraison future. Il s'est mis dans l'idée que les prix allaient baisser et il n'avait donc pas l'intention de se charger de marchandises à des prix élevés. Les affaires ont été bonnes pour lui au printemps et il se débarrasse de marchandises achetées aux prix de guerre. Il ne veut pas s'embarrasser de marchandises qu'il devra vendre à perte. Les acheteurs des grandes maisons de détail s'accordent avec les manufacturiers pour dire que le placement des ordres a été très faible. "Nous ne voulons pas courir de chance, déclare l'un. Nous avons actuellement de bons stocks de sous-vêtements légers et pesants et nous n'allons certainement pas nous charger de marchandises à prix élevés. Nous ne ferons que des achats au jour le jour jusqu'à ce que le marché soit redevenu plus normal."

Les livraisons d'automne pourront être retardées par l'affluence des commandes.

Le raisonnement précédent serait bon, disent les manufacturiers, s'il y avait apparence d'une prochaine baisse dans le marché. Mais rien ne le fait prévoir, et lorsqu'à l'automne tous les marchands du pays s'apercevront que leurs stocks ne sont pas suffisants pour leur vente, ils chercheront âprement à s'approvisionner quand viendra le froid et que la clientèle exigera des vêtements plus chauds. Quelques manufacturiers sont d'avis qu'il y aura pénurie en octobre et l'un d'eux déclare que les marchandises à livrer en automne subiront une augmentation de 5 à 20% sur les prix de l'année dernière. Rien n'indique un abaissement de prix dans les laines pour l'année prochaine et des ventes récentes ont montré des augmentations atteignant jusqu'à dix pour cent sur le prix du Gouvernement. En réalité, quelques usines canadiennes se plaignent du manque de fil et de laine. Les prix sont maintenant beaucoup plus élevés qu'au début de l'année. En raison de la difficulté éprouvée l'hiver dernier et au commencement du printemps pour placer des ordres pour l'automne, les usines n'ont pas travaillé énormément. Les commandes ont été placées cette année un mois plus tard que d'habitude. Il en est naturellement résulté une réduction dans la production et les manufacturiers sont d'avis que lorsque la poussée viendra en octobre prochain, les approvisionnements ne seront pas suffisants pour répondre aux demandes.

"Les gens ordonnent aujourd'hui pour être livrés demain, mais cela ne se peut pas," déclare le gérant d'une usine à notre correspondant.

L'opinion générale est que les prix ne seront pas plus bas cette année. La situation du marché de la laine brute est très ferme. Quelques négociants déclarent que les prix pour marchandises à livrer au printemps 1920 ne seront pas plus bas. Tant que durera la demande insatiable de laine qui existe actuellement, et rien ne fait prévoir qu'elle diminue, le marché demeurera très ferme: c'est là l'opinion générale parmi les manufacturiers.

NOTES SUR LA MODE

Les parures composées d'un manchon et d'un col assorties au chapeau sont nouvelles.

Le tablier noir pour enfants, si laid et si ingrat, peut, sans cesser d'être pratique être interprêté avec fantaisie.

Les formes mante, châle, cape semblent inspirer beaucoup de manteaux nouveaux. Les garnitures de fourrure sont souvent réduites à un col et des parements.

Accessoires de Robes

GILETS BERTHAS ET JABOT

Les deux nouveautés en fait d'articles pour le cou — Les chics effets transparents vont rester en vogue durant la température chaude

Pour le mois prochain ou même pour plus longtemps encore, les autorités dans le commerce des articles pour le cou croient que les jolis effets transparents, à dessins de dentelle, seront les plus portés. Actuellement, ces modèles sont très portés à New-York, à Montréal et à Toronto. L'opinion est partagée parmi les manufacturiers quant aux articles de cou de couleurs. Tous admettent, toutefois, que ce sont les blancs qui se vendent le plus, bien que les articles de couleurs soient assez bien accueillis aussi. Les nuances les plus populaires parmi ces derniers sont le mauve, le bleu et le maïs. L'organdi est très populaire dans le moment. Les parures (sets) et les chemisettes en organdi sont profusément garnies d'entre-deux et de dentelle Val; dans quelques cas, ils sont garnis de chics frisons en tulle. Les tulles de coton blancs avec beaucoup de frisons sont également très populaires actuellement. On remarque aussi de jolis modèles en combinaisons de tulle et de dentelle orientale.

Un nouveau jabot

Les plissés qui ont été si en vogue il y a quelques semaines, semblent tranquilles actuellement, mais leur popularité reviendra probablement avec l'arrivée de l'automne. Ils seront employés sur les costumes de la fin de l'été ou du commencement de l'automne, en septembre et en octobre. On étale dans le moment un jabot nouveau très joli en Georgette blanc et mesurant jusqu'à 8 pouces de large avec un bord à points d'ourlet. Ce jabot donnera un très chic effet Bertha aux robes.

Les dessinateurs d'une ou deux des plus grandes maisons d'articles de cou croient que les effets voyants pour les gilets et même pour les jabots de fantaisie seront très portés cet automne. A New-York, la vogue semble se porter vers le frison et le plissé dans de très larges effets de dentelle, presque comme ceux des berthas. Ils seront naturellement portés avec col rond sur les robes. Les fichus en organdi et en tulle sont très en vue également pour les robes. Certains sont très larges et ressemblent quelque peu aux berthas. Il y a déjà quelques années que les effets berthas n'ont pas été en vogue et, par suite, on croit que le public les accueillera bien.

Les piqués se vendent bien actuellement et les satins tuxédo sont des lignes régulières dans le moment. On peut voir par ce qui précède qu'aucun modèle spécial d'articles de cou n'est poussé de l'avant et les collets matelots et carrés jouissent d'une faveur égale. Pour les tuxédos, la dernière nouveauté est de les faire descendre jusqu'à la taille. De fait, les collets longs sont presque une caractéristique d'une ou deux maisons. Ils sont faits d'organdi, de satin, de piqué ou de tulle.

Durant les premières deux ou trois semaines de mai, les départements d'articles de cou ont été plutôt tranquilles par suite de la température torride que nous avons eue dans l'Ontario et certaines parties de l'Est du Canada. La dernière semaine de mai et la première semaine de juin, toutefois, les affaires ont paru augmenter considérablement, et une grande activité s'est manifestée dans les départements du détail en général. Des commandes répétées arrivent déjà pour les magnifiques lignes que nous venons de décrire.

Sacoches en cuir

La vogue actuelle des sacoches en cuir arrive comme presque une surprise pour un bon nombre de marchands. Le sac cantine était une nouveauté l'hiver dernier. De fait, il a fait son apparition dans plusieurs parades de la mode au commencement de l'automne dernier et, depuis il n'avait été considéré que comme un article purement d'étalage. Il a été diversément interprété à différents intervalles depuis, quant à la dimension, à la couleur et à la coupe. Malgré cela, ce n'est que depuis une couple de semaines que les détaillants ont songé à l'adopter.

Les femmes semblent se rendre compte qu'elles portent le même genre de sacoches depuis plusieurs saisons, et avec leurs nouvelles toilettes d'été, il est temps qu'elles adoptent une nouvelle forme de sacoche en cuir. C'est la raison pour laquelle elles jetent leur dévolu sur la nouvelle sacoche cantine de moyenne dimension.

Les sacoches cantine semblent avoir été étalées jusqu'ici en plusieurs couleurs, y compris des nuances pâles et foncées. Une maison en fabrique un assortiment qu'elle détaille à $5.00 chacune, mais le prix moyen est d'environ $6.00 ou $7.00. Plusieurs modèles, naturellement, avec garnitures spéciales, se vendent plus cher.

Les assortiments d'automne ne sont pas encore tout à fait complets, mais ils comprennent surtout des bourses plates, des sacs cantine et un certain nombre de jolis modèles en soie.

On se rappellera que le sac cantine est une sacoche en forme de boîte ovale avec charnières et poignée-courroie. Il est couvert à l'extérieur de cuir grenelé ou uni, avec le haut légèrement rembourré parfois. Il est doublé à l'intérieur avec de la chic

soie. On y trouve aussi des poches pour le miroir, la bourse pour la monnaie, la houppe, le canif, le crayon ou n'importe quel autre accessoire. Il n'y a pas de doute que c'est une nouveauté intéressante sous le rapport du style.

GANTS

Une nouvelle ligne sera offerte pour l'automne

Avant 1914, les gants de chamoisette étaient exclusivement un produit allemand. Il était impossible de faire concurrence aux Allemands, à cause de leur système de salaires de famine. Mais lorsque la guerre eût éliminé les produits allemands, les manufacturiers canadiens avec ceux de la Grande-Bretagne, de la France et des Etats-Unis, ne furent pas lents à répondre aux demandes du public. Cette industrie est très importante, car la fabrication d'un gant en chamoisette nécessite 24 opérations distinctes, et c'est un cas très rare de voir un ouvrier ou une ouvrière apprendre plus qu'un de ces 24 procédés de fabrication. Il y a au Canada des maisons qui fabriquent un choix considérable de modèles et de belles qualités de gants en chamoisette. Elles ont réussi à mettre sur le marché un gant reconnu généralement comme ayant une texture, un tissage et un fini supérieurs à ceux du produit allemand. Ce résultat n'a été obtenu, naturellement, qu'après beaucoup de travail, d'études, d'expériences et beaucoup de dépenses. Il est satisfaisant de savoir, toutefois, que le résultat est un succès, avec toutes les indications qu'il sera permanent. Les nouveaux gants sont tissés d'après un procédé qui, dit-on, conserve la forme sans retrécissage ni étirage.

Nouveau procédé Duplex

Une maison de gants de Toronto vient d'installer une machine Duplex pour combiner deux morceaux de tissu, dos à dos, de façon à ce que "l'extérieur" ait la même surface que "l'intérieur". Le procédé est accompli par une sorte de pâte qui ne colle pas le tissu et maintient son élasticité, donnant en même temps une surface uniforme et l'avantage de deux épaisseurs de tissu. Cela permet la fabrication de gants doublés avec la même dépense de main-d'oeuvre que celle d'un gant fait d'un seul tissu et par suite c'est une grosse économie pour les pesanteurs d'hiver.

Des gants duplexés de toutes les couleurs populaires sont placés sur le marché pour les ventes de l'automne et, nul doute, ils ne manqueront pas d'intéresser énormément les acheteurs.

Des tissus de toutes sortes peuvent être duplexés de la même manière que le tissu à gants, soie contre soie, soie contre tissu, soie contre cuir, tissu contre tissu, tissu contre velours, etc. Ce procédé devrait avoir beaucoup de valeur pour nombre de fins.

Le gant de chevreau si rare!

Une avance continuelle du prix des gants de chevreau durant les deux prochaines années est prédite par un manufacturier bien connu de New-York. Cette avance est due, dit-il, entièrement au fait que la fabrication du gant est à présent un art, plutôt qu'une industrie. La main-d'oeuvre doit être payée en conséquence, et l'approvisionnement des peaux étant si réduit que pour la marchandise à la mode des prix beaucoup plus élevés seront sûrement demandés.

Le commerce de la dentelle Nottingham

A une assemblée de la Chambre de Commerce de Nottingham, un manufacturier en renom a défendu le commerce de la dentelle contre les racontars faits dernièrement touchant la qualité du tissu fabriqué par les fabriques de Nottingham. Il a déclaré qu'il était déplorable qu'une semblable fausse rumeur se soit ainsi répandue. Il est vrai que la ville a fait un gros commerce de marchandises de qualité commune, mais c'était parce que les manufacturiers devaient lutter contre la concurrence de produits de qualité inférieure fabriqués ailleurs. Que Nottingham consacrait entièrement son travail à la fabrication de marchandises communes a été nié d'une façon très péremptoire.

Garnitures

Les couleurs voyantes, les choses qui brillent, les frisons et les froufroutants semblent être la grande vogue pour les robes d'automne, surtout pour les toilettes de sortie et de soirée. Toutes sortes de soies brillantes et superbes ainsi que du tulle arrivent de France et des Etats-Unis, offrant un grand choix de dessins brodés et à couleurs richement colorées et nuancées. Les broderies métalliques sont surtout populaires pour les toilettes de soirée. Leur vogue a continuellement augmenté depuis la signature de l'armistice, et le public ne semble pas encore avoir apaisé son désir d'avoir des choses qui brillent. Un importateur a une ligne de tulles de soie de couleurs voyantes, telles que cerise turquoise, émeraude, etc., superbement brodés dans de jolis larges dessins de dentelle blancs sur couleur, appropriés pour robes, mais bien que ces dessins soient nouveaux et très jolis ils ne sont pas aussi populaires que la broderie métallique en crêp ou en tulle.

Les perles en acier et dorées ont été en fort demande et l'on rapporte qu'il sera très difficile d'e obtenir pour la livraison de l'automne.

La demande dans tout le monde entier pour l

crêpes et les georgettes pour robes de soirée et de sorti a entraîné la fermeté des prix de ces tissus. En effet, les crêpes Georgette ont haussé de 15s la verge en 10 jours le mois dernier. Les ninons, eux aussi, ont augmenté de 10 pour 100 dans le même temps. Un marchand de gros d'Angleterre a reçu en mai, provenant de France, une commande de 5,000 pièces de crêpe Georgette pour une valeur de $250,-000. Ceci donne une idée assez exacte de la vogue de ces tissus.

Les franges et les glands ont atteint le summun de leur popularité avec la fin de l'hiver, et sont encore vues jusqu'à un certain degré dans les modèles du printemps. Cette mode, sans aucun doute, se prolongera à l'automne, pendant les premiers mois tout au moins, mais il est douteux que ces garnitures jouissent de la même faveur que celles dont elles ont été l'objet l'hiver dernier. Malgré tout, on se demande toujours la même chose: cela dépendra de ce qu'aura décidé Paris.

Les dentelles de Vals, comprenant les Vals à trous ronds et aussi les dentelles filet sont très recherchées. Le commerce d'articles de cou en fait usage en grande quantité et les blouses d'été en absorbent considérablement. Il semble aussi qu'il y ait diminution de la tendance des sous-vêtements en soie tailleur et qu'il y ait inclinaison à y substituer des dentelles plus fantaisistes et des vêtements garnis d'insertion. De fait, la demande pour les dentelles finies de toutes sortes est tellement active, et les usines se trouvent tellment occupées qu'il en résulte un mouvement en hausse dans les conditions du marché.

Les dentelles d'ombre et les volants prennent place parmi les bonnes possibilités pour l'automne. Mais tant que Paris n'aura pas pris son ouvrage on ne pourra rien dire de définitif sinon sur les choses qui sont déjà populaires.

LA BONNETERIE TOUJOURS CHERE.

Très faible concession faite aux acheteurs dans les conditions actuelles.

Les rapports reçus d'outre-mer indiquent que les prix de la bonneterie ne baisseront pas pour quelque temps encore. Il n'y a pas bien longtemps qu'il y a eu une augmentation de dix pour cent sur la plupart des lignes. Selon certains agents de manufactures, les livraisons ne sont pas toutes assurées. Un agent qui représente plusieurs maisons anglaises nous déclarait qu'il avait pris de nombreuses commandes sur les nouveaux échantillons qu'il avait reçus, mais que tout ce qu'il pouvait promettre aux acheteurs c'est qu'ils pouvaient espérer une livraison dans six mois. Ces marchandises comprennent la bonneterie pour dames en cachemire "union" et tout laine.

Bien qu'on parle peu de réduction dans les prix, il y a cependant un changement significatif qui est observé par les importateurs. C'est que, dans la plupart des cas, les manufacturiers anglais n'insistent pas sur la confirmation de la commande au prix coté. Il y a quelque temps toute commande prise par un représentant canadien d'un grand manufacturier anglais devait être confirmée en ce qui concerne les prix par l'usine et dans bien des cas tous les contrats étaient sujets au cours du jour de l'expédition ou de la livraison. Ceci a changé maintenant et c'est là une indication certaine que le temps des hausses énormes sur les laines est considéré comme passé. Ce qui ne garantit pas qu'il n'y aura pas de nouvelles augmentations de prix, bien au contraire beaucoup pensent qu'il y en aura encore; mais ces hausses ne viendront que progressivement et permettront au vendeur d'outre-mer de prendre des commandes au dernier prix coté par la manufacture et tous les ordres qu'il prendra pourront être remplis au prix du contrat. Aucun changement par câble ne sera applicable aux ordres déjà donnés. C'est une sorte de concession faite à l'acheteur qui se tracasse du maintien continuel des prix élevés.

LES SOIERIES.

Les efforts tentés pour écarter l'incertitude.

Les soieries suisses et françaises peuvent être obtenues pour l'automne, mais les prix sont encore trop élevés pour répondre aux besoins d'avant-guerre. Les prix diminueront, mais quand? Telle est la question.

La première semaine de juin les tisseurs de soie de Paterson, N.J., ont obtenu une augmentation de salaire de 15 pour 100, et cette échelle a été rendue uniforme pour les différentes usines, de sorte que les déplacements seront éliminés. Ces nouveaux ajustements devraient stabiliser les conditions de la main-d'oeuvre qui est de première nécessité dans l'édification d'un bon commerce d'automne et d'hiver pour le détaillant.

Les marchés des soies brutes sont, dit-on, plus faciles au Japon, mais les marchés chinois continuent à être fermes. Dans l'ensemble, les marchés chinois et japonais sont forts, bien qu'il y ait tendance de la part des manufacturiers d'attendre autant que possible la nouvelle récolte; mais en général les prix sont élevés partout.

CORSETS ET BRASSIERES.

Les corsets d'automne comprennent toute une série de modèles, quoique la silhouette de la plupart ne soit pas radicalement changée. Une grande maison qui a obtenu des dessins à Paris en février et mars préconise le dos plat dans ses nouveaux modèles d'automne. En réalité, pour maintenir le dos plat, il y a des jarretelles fixées au baleinage à l'arrière. Quelques maisons ont raccourci la jupe, mais les lignes sont toujours étroites. Les bustes bas sont encore en majorité. Le nombre des styles Empire augmente. Dans les modèles lacés en avant, l'extrémité supérieure est plus basse que jamais, bien qu'une maison offre par hasard un modèle à buste haut juste pour répondre aux demandes faites dans ce genre. Cependant, on n'attache aucune importance à ces modèles.

On trouve des fantaisies dans les tissus employés, de nouvelles couleurs sont lancées par quelques fabricants. Des brochés mélangés de rose et de bleu, des teintes délicates d'orchidées et de nombreux roses sont en vogue. Les dessins sont plutôt petits. Le haut d'un modèle est fini avec une fine garniture de laine de couleur, qu'on appelle "décoration Greenwich village". Un autre modèle nouveau est fait en satin orchidée doublé de batiste.

Le commerce canadien est très porté sur le rose et quelques-uns des nouveaux modèles ont une légère teinte de bleu dans les garnitures, mais à part cela les couleurs ne se vendent pas bien. Le tricot de Suède et le tricot de soie sont parmi les tissus les plus en faveur pour les modèles d'automne lacés en avant.

En général, le baleinage est léger et très souple, mais dans les articles plus forts où l'on préfère un dos rigide, il y a de nouveaux modèles lacés en avant avec de nombreuses baleines fortes dans le dos, les côtés et le front restant libres et souples.

Une maison présente une série de 22 échantillons d'automne, sans compter ses anciens modèles qu'elle conserve tous. Cela donne un superbe choix. Quoiqu'il soit besoin d'avoir plus de soin et d'attention pour acheter avec un nombre aussi considérable de modèles, on peut ainsi obtenir un stock plus satisfaisant, surtout lorsqu'on ne veut pas se charger de trop grandes quantités.

Les prix restent les mêmes, mais comme nous l'avons dit le mois dernier, le matériel est meilleur et à prix égal, on peut obtenir une meilleure qualité que la saison dernière.

On a mis sur le marché à New-York un corset qui réalise la laçage automatique. Il est libre sur l'abdomen et ferme sur le dos. Il est pourvu de lacets se croisant en venant des oeillets placés depuis la taille jusqu'en bas, suivant la manière ordinaire. Cependant, les lacets se terminent chacun par une bande, celui de droite passant à la bande de gauche et celui de gauche à celle de droite. Ces bandes forment une étroite ceinture, et il n'y a qu'à les mettre en bonne place pour que le laçage soit fait. Ces corsets se font en modèles courts ou longs.

———: o: ———

UNE NOUVEAUTE EN FAIT DE VOILE.

Un voile d'automobile qui est pratique en même temps que joli et nouveau est fait d'une longue écharpe en chiffon bleu marine, sur le devant du chapeau et descendant devant la figure se trouve une voilette en filet de fantaisie qui est attachée sous le menton avec le chiffon; des marguerites rouges et blanches sont appliquées à l'intérieur de la bande et les longs pans de l'écharpe se drapent gracieusement sur les épaules. Un grand nombre de voiles d'été ont des fleurs plates dans une bande de 2 à 3 pouces, soit aux extrémités, soit en-dessous de la figure.

La mode semble être aux écharpes et aux voiles drapés. On les porte avec les longs bouts sur les côtés, où l'on peut plus aisément les tourner autour du cou et tenir mieux le chapeau en place que lorsqu'ils pendent en arrière, spécialement pour l'automobile.



Nous faisons une spécialité des Gants pour employés de chemins de fer et ouvriers en fer. Notre Gantelet en peau de cheval avec coutures surjetées à piqûre double, à $13.00 la douzaine n'a pas son égal. Mitaines à un doigt en peau de cheval à $7.50 et $11.00 la douzaine. Satisfaction garantie.

Montreal Glove Works

12 RUE SAINT-BERNARD

MONTREAL

Les vêtements bon marché sont une chose du passé

Tout homme qui suppose que parce que la guerre est terminée les vêtements sont moins chers ou le seront bientôt, ne peut manquer d'aller au-devant d'une déception.

Toutes les personnes engagées dans le commerce des vêtements disent que les prix records actuels seront maintenus toute cette année au moins; que le printemps prochain en apportant une légère diminution ne pourra fournir l'espoir de voir régner les prix d'avant guerre. Ceci s'applique aussi bien aux vêtements "tout-faits" qu'à ceux faits sur mesure. Un marchand-tailleur me disait dernièrement: "Vous pouvez aller à présent à votre magasin favori et demander le commis par lequel vous aimez être servi. Vous lui demanderez un costume d'été, trois pièces à $30.00. "Nous avons certainement ce qu'il vous faut", répondra-t-il, en montrant une belle série de costumes, "sauf qu'il n'y a plus dans notre magasin de vêtements à $30.00. Ils étaient à ces prix avant, mais à présent ils sont à $40.00 et même plus. Ils sont presque aussi bons qu'ils avaient l'habitude d'être, mais vous savez combien il est difficile d'obtenir actuellement des lainages d'absolument première classe. Si vous me demandez avis, je vous conseillerai plutôt, si vous voulez avoir une bonne valeur, de payer $45.00 ou $50.00." — "Mais à ce prix-là, répondrez-vous, je puis aller chez un tailleur." Le bon vendeur, votre ami, ne vous en dissuadera pas, mais vous dira: "Nous vous reverrons plus tard."

Et vous voilà parti chez le tailleur où vous aviez l'habitude de vous faire faire un bon costume pour $42.00. Le tailleur vous parle des difficultés de la main-d'oeuvre, du double des prix, de la rareté des bons lainages, du loyer et des tarifs, etc., etc. "Je suis obligé de vous faire payer $65.00 cette année", finit-il par avouer. — "Si vous avez le temps de vous asseoir un moment, je vais vous prouver qu'à ce prix de $65.00 je fais moins de profit que j'en faisais en vendant à $42.00. Savez-vous que les ouvriers-tailleurs ont obtenu deux augmentations de salaire l'hiver passé, en plus de ce qu'ils avaient exigé avant cela? Il y a dix ans, je payais $6.00 pour la confection d'un veston; à présent, je paye $12.00, avec les autres en proportion. Ces beaux lainages qui coûtaient avant la guerre de $3.75 à $4.00 la verge, sont à présent de $8.00 à $10.00 et même à ce prix la qualité n'est pas la même. Un simple arrangement pour lequel je payais autrefois 7½c. la verge, me coûte à présent 42 cents. Certaines choses qui entrent dans un costume ont augmenté de beaucoup plus de 100 pour 100, et le plus fort, c'est que je ne puis plus garantir la même bonne façon que vous étiez sûr d'avoir ici. La main-d'oeuvre est absolument incontrôlable, elle est indépendante. Si un veston n'est pas correct et que j'en fasse l'observation à l'ouvrier, il me dit d'en chercher un autre que lui pour faire l'ouvrage, ou s'il est raisonnable il me répond qu'il a été trop pressé et qu'il n'a pu faire mieux."

Ce même marchand-tailleur montrait à un visiteur la copie d'une lettre qu'il venait de recevoir d'une maison d'importation de Boston et qui disait:

"Le gouvernement anglais ne relâche pas beaucoup de laine pour les besoins civils et n'en disposera pas de beaucoup, jusqu'à ce qu'il sache exactement combien de laine cela prendra pour vêtir les hommes démobilisés des armées anglaises et alliées, et aussi combien de laine il faudra pour vêtir les armées d'occupation en Allemagne et ailleurs. Le gouvernement anglais dispose plutôt des plus fines qualités de laine qui ne peuvent être employées à cette fin. Le résultat est qu'il a été possible d'acheter des quantités considérables de lainages réellement beaux.

"Le prix auquel ces lainages ont été offerts, le coût élevé de la main-d'oeuvre et la réduction des heures de travail dans toute la Grande-Bretagne, ceci ajouté à la demande considérable des pays alliés et neutres, pour les articles de laine, a contribué non seulement à maintenir les prix d'il y a un an, mais à les faire hausser encore."

LA PRESENTATION DES CHAUSSURES DANS LA DEVANTURE.

Deux tendances.

Attirer la clientèle par une harmonieuse présentation des chaussures dans la devanture, tout sacrifier à l'élégance, à la sobriété, et pour cela ne présenter qu'un nombre restreint de modèles: telle avait été, ces dernières années, la tendance de nos grands détaillants de chaussures.

Nous avons remarqué que certains d'entre eux semblaient vouloir renoncer à cette tradition. Leurs vitrines sont surchargées de modèles les plus différents, un peu à la façon américaine ou anglaise.

Un expert en matière d'étalages auquel nous disions notre étonnement de cette transformation, nous répondit: "Il est possible que cette nouvelle manière de présenter les chaussures dans les devantures soit regrettable si l'on se place uniquement au point de vue du bon goût. Cependant elle présente commercialement d'incontestables avantages, surtout en ce moment où le client se montre hésitant, cherchant non seulement une chaussure qui lui convienne, mais qui soit aussi d'un prix abordable. En s'arrêtant devant une devanture, il veut être renseigné, il veut y trouver exposé l'article qui satisfera son goût sans dépasser ses moyens.

LA CONFERENCE COTONNIERE AMERICAINE

Il a déjà été question ici de l'organisation aux Etats-Unis, pour l'automne prochain, d'une conférence internationale cotonnière, dont les séances se tiendraient à New-Orleans. On a dit aussi que ce projet provoquait dans le Lancashire de vives préoccupations. Le "Times" dit que cette attitude s'explique pour plusieurs causes.

Tout d'abord on trouve étrange le fait que les Américains aient pris l'initiative de cette conférence sans même consulter la Fédération Internationale des manufacturiers de coton dont le siège central est à Manchester. Puis Lancashire se rend très bien compte que la guerre a donné à ses concurrents de grandes opportunités et que les Etats-Unis entre autres n'ont pas négligé de profiter le plus possible de ces opportunités, aussi on se méfiait un peu à Lancashire de cette conférence dont on ne connaît que très imparfaitement le but. C'est pour dissiper cette méfiance qu'une délégation des cotonniers américains vient d'arriver à Manchester et de là elle ira dans les autres pays alliés.

Un correspondant du "Times" qui a eu une conversation avec M. Callaway, président de la délégation, résume comme suit les buts de la conférence.

"La guerre a mis les Etats-Unis dans la position d'une grande nation créditrice possédant une quantité énorme d'or qui est presque embarrassante. Pour se débarrasser d'une partie de ses surplus d'or l'Amérique compte sur des placements à faire en Europe, aussi un des points du programme de la Conférence est rédigé comme suit: "Comment les industries textiles des pays amis pourraient-elles tirer le plus de bénéfices possibles du fait que les Etats-Unis sont devenus un pays créditeur?" Et un autre point du programme, étroitement lié avec le premier, est: "Examen de la question des fournitures de machinerie textile nécessaire pour la restauration des industries textiles en France et en Belgique." Un certain nombre d'autres points s'occupent spécialement des questions techniques, améliorations des procédés d'épluchage et d'emballage du coton, amélioration du transport et du magasinage, etc., etc."

Mais, poursuit le "Times," la question la plus importante dont s'occupera la Conférence est celle de la réglementation de l'approvisionnement et de la consommation mondiale du coton:

"Il s'agit d'un plan gigantesque pour la fixation d'un prix internationale pour la récolte cotonnière de chaque année. On établira une estimation internationale de la demande mondiale du coton, et on fixera d'avance le prix qui sera garanti aux planteurs. En cas d'une récolte déficitaire l'organisation internationale qui sera créée dans ce but rationnera entre les divers pays l'approvisionnement. En cas d'une récolte supérieure à la demande l'organisation prendra le surplus et le gardera jusqu'à l'année prochaine."

En réalité, ce qu'on vise à réaliser aux Etats-Unis c'est le contrôle de l'industrie cotonnière au profit de l'Amérique seule.

EN FAVEUR DU SYSTEME DE CREDIT.

Par P. Anderson.

Le crédit fait partie de la civilisation; il prit effet quand l'homme commença à avoir foi en son voisin. Revenir à un système de non-crédit est l'équivalent d'un retour à la sauvagerie. L'Allemagne a perdu la confiance de l'humanité quand elle abusa de la foi jurée de toutes les nations aux traités de La Haye et autres.

Le système financier tout entier est basé sur la confiance que les hommes ont eu de l'honnêteté des autres. Vous êtes donc un facteur plus ou moins important du système financier du pays.

Si vous payez vos factures promptement, tout le reste du rouage marche correctement; si vous ne payez pas rapidement, le rouage se trouve détraqué et il faut changer quelque chose.

Le crédit est fait pour votre commodité. C'est la chose la plus facile au monde à obtenir si vous agissez franchement — la plus difficile si vous fuyez vos responsabilités.

Le crédit est basé seulement et absolument sur votre tenue commerciale passée.

Dans le commerce de détail, les clients à crédit sont de beaucoup plus de valeur que ceux qui payent comptant. Quand un client a ouvert un compte chez vous, vous êtes à peu près sûr d'obtenir presque tous ses achats, tandis que le client au comptant ordinairement est un chercheur d'occasion et n'achète chez vous que par hasard.

Le bon crédit est donc plus qu'un actif pour votre commerce, et si vous avez cinquante clients qui achètent à crédit une moyenne de $20.00 par mois, vous pouvez compter sur au moins $1,000 par mois de ces gens-là.

La difficulté de la plupart des marchands, aujourd'hui, est qu'ils ne possèdent pas le bon système de suivre la trace des clients à crédit.

Il y a des systèmes qui permettent de faire des ventes à crédit avec la même sécurité que des ventes au comptant.

Il est aussi important pour le marchand d'avoir un bon registre de crédit que d'avoir un registre de caisse. Le marchand d'aujourd'hui qui n'a pas un système moderne et un bon commerce de crédit n'est pas dans une position aussi propice au succès que celui qui les possède.

La chose a été prouvée par des statistiques soigneusement établies et mérite votre sérieuse considération. Ayez un commerce à crédit bien tenu et vous avez un bon commerce régulier. Vous pouvez avoir aujourd'hui le commerce au comptant, mais demain c'est celui à crédit qui vous restera fidèle.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, frs. . . . 20.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, vendredi 25 juillet 1919 Vol. XXXII — No 30

Les grands problèmes économiques

La renaissance industrielle et commerciale de la France. — Nous reverrons bientôt ses produits de luxe et d'élégances. — Impressions de M. Théodore Morgan.

—Je rapporte de France où j'ai passé plusieurs emaines, une impression d'émerveillement. En vé- ité je ne sais ce qu'il faut admirer le plus, de la 'rance en armes ou de la France au travail; de ces oldats à la figure bronzée, aux muscles d'acier, ou e ces merveilleux ouvriers qui ont le sens de la eauté, qui aiment leur métier au point d'en faire n art.

—La reprise industrielle en France? mais elle onne le spectacle d'une fourmilière sur laquelle un rutal a posé le pied. De toutes parts les fourmies 'empressent avec un courage, une activité qui leur ermettent de mener à une allure vertigineuse l'oeu- re de reconstruction. Dans cette grande fourmi- ère qu'est la France, la reprise du travail se pro- uit partout à la fois. Dans le Nord, les progrès éalisés sont stupéfiants. Vous pourrez vous en aire une idée quand je vous aurai dit que nous vons en magasin des marchandises arrivées en li- ne directe de villes placées jusqu'à l'heure de l'ar- istice sous le feu des pièces allemandes.

—On ne peut assister pendant une heure au pectacle de la vie française sans être saisi d'en- ousiasme. Les Français sont si braves devant la ort et aussi, il faut le dire, si braves devant la vie; s sont si économes, si sobres, si travailleurs, si in- elligents qu'on ne peut douter un instant de la ra- idité de la renaissance économique de leur admi- able pays.

—Je résumerai l'impression que je rapporte de France en disant que mon plus cher désir est d'y retourner le plus tôt possible pour y suivre sur place le merveilleux spectacle qu'elle offre à l'observateur: celui de la renaissance de la France pacifique, où la vie sera de nouveau, belle et souriante.

—Mais la France a subi une crise si grave qu'à certain moment on a pu craindre qu'elle allait mourir. A l'heure de la paix lorsqu'on fit le compte de ses blessures, on constata qu'elle avait perdu tant de sang qu'elle semblait exangue. Le peuple de France a subi avec une patience, une endurance incomparables des maux dont la seule évocation fait frémir. Mais le Français est nerveux et dès l'instant que les nécessités de la guerre ne lui imposaient plus silence, il a donné cours à son tempérament. Ne pouvant plus passer sa colère sur les Allemands il en est revenu à sa vieille habitude qui consiste à propos de tout et du reste à s'en prendre au gouvernement. Ainsi s'expliquent les grèves et les discours enflammés. Mais le Français, s'il a mauvaise tête a bon coeur; que demain le tocsin sonne et il refera ce qu'il a fait hier: de grandes, d'admirables choses.

—C'est du reste, une des particularités du soldat et de l'ouvrier français, que de grogner. Elle existe de longue date cette particularité: du temps de Napoléon il y avait les grognards et c'étaient ses meilleurs soldats. A écouter l'ouvrier français on est pris d'inquiétude, à le regarder vivre et travailler on est pris d'admiration. C'est une chose dont les étrangers ne tiennent pas suffisamment compte qu'en France il ne faut pas prendre au pied de la lettre ce qui se dit et s'écrit. C'est pourquoi il ne



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

faut pas accorder trop d'importance aux grèves qui éclatent, ni prendre trop au sérieux celles qui menacent.

—Industriellement, la France se transforme. Commercialement, elle se modernise ou plutôt elle s'américanise. Cette double évolution n'est pas observée sans inquiétude par ceux qui aimaient ses produits finis, fignolés par des artistes qui leur laissaient un peu de leur personnalité propre. Cette réserve, une fois faite, je dirai que l'industrie française de demain, son industrie métallurgique surtout, va lancer ses produits sur tous les marchés du monde. Je vous dirai que pendant la guerre les aciéries françaises ont pris un tel développement que jusqu'aux derniers jours elles approvisionnaient les armées américaines, serbes, polonaises et belges, en pièces d'artillerie lourde. Leur passage du pied de guerre est aujourd'hui effectué, elles utiliseront demain l'énergie électrique que les chutes d'eau de France sont susceptibles de développer et elles seront en mesure de produire à meilleur compte.

—Nous allons voir bientôt sur le marché, la parfumerie de France et les élégantes du monde entier s'en réjouiront. Ses tissus de luxe, ses merveilleuses soiries, ses toiles inusables et fines, les dentelles que des fées silencieuses et douces font pour elle, nous allons les revoir et la beauté des femmes va recommencer de s'en parer. Ses toilettes, ses chapeaux, chefs-d'oeuvre merveilleux de goût et d'estprit, vont nous revenir et en même temps que la vie commerciale de la France va reprendre notre vie de luxe et d'élégance, à nous, va renaître.

La guerre est finie, Montréal va de nouveau marcher vers sa destinée qui est celle d'une grande ville commerciale et riche, comme doit l'être la métropole d'un immense pays en plein développement.

Telles sont les déclarations que fit hier, au reporter du "Prix Courant", M. Théodore Morgan, de la maison Henry Morgan et Cie., dont la réputation n'est plus à faire et que nos lecteurs connaissent bien.

LA RICHESSE DES PRINCIPAUX PAYS

Au cours d'une récente réunion, les membres de la "Royal Statistical Society" ont, dit l'"Agence économique et financière," reçu communication d'une étude du Dr J. C. Stamp sur la richesse et le revenu des principales puissances.

Pour le Royaume-Uni, elle évalue la richesse d'avant-guerre à £14,300,000,000, contrairement aux chiffres plus élevés mis en avant par d'autres statisticiens. L'Allemagne a, d'après cette étude, un capital de £16,550,000,000 et un revenu de £2,150 millions quoique, pendant la guerre, certains auteurs allemands aient donné des chiffres grossis pour augmenter l'optimisme des populations ennemies. Ces chiffres donnent, pour l'Angleterre, un capital de 244 par tête; en revanche, l'Angleterre a un revenu de £30 seulement par tête. Les habitudes d'épargne du Français se manifestent, dit le Dr Stamp, par un capital de £300 par tête, alors que l'Italien et l'Autrichien ont respectivement £128 et £121. L'Espagnol n'aurait pas plus de £11.

L'admirable situation et les progrès des Etats-Unis sont prouvés par un capital d'avant-guerre de £42 milliards (£424 par tête). Il y a de bonnes raisons pour croire que les chiffres de 1919 sont triplés et qu'en tout cas ils leur sont bien supérieurs.

En ce qui a trait au Japon où les conditions d'existence ne sont pas comparables à celles qui prédominent en Europe, le Dr Stamp évalue la fortune de ce pays à £2,400,000,000, soit à £44 par tête, et le revenu à £6 par tête.

LES CAFES ET LES THES SERONT PLUS CHERS

Les cafés sur places sont en hausse d'un centin la livre et les thés sur les marchés primaires avancent rapidement.

La situation présente des thés et cafés est très forte. Tous les marchés primaires sont beaucoup plus élevés et, d'après l'information reçue par câble par les importateurs, la possibilité est que le marché demeure ferme pendant quelque temps encore. Sur le marché de Toronto les cafés ont avancé d'un centin la livre. Les thés de Ceylan s'achètent de 36c à 70c la livre suivant qualité à Toronto. Les thés similaires ici se vendent au commerce de 40c à 80c sur place. Les thés des Indes mélangés avec les thés de Java permettent seuls de tels prix, avec la force présente du marché de Ceylan. Les prix à venir sont destinés à être forts du fait de la situation du change sur Ceylan, et aussi du fait que les stocks de Java sont bien dégarnis, et que les nouveaux arrivages sont presque impossibles à cause du droit prohibitif qui pèse sur eux.

Pour ce qui est des cafés, le marché a haussé jusqu'à ce que les nouvelles cotations aient atteint des chiffres records. Les nouveaux achats sont cotés à des prix plus élevés que ceux pratiqués sur place. Le marché est très incertain et l'on ne sait quels développements amènera la demande d'Autriche et d'Allemagne. Il est un fait certain, c'est que ces pays ont été privés de café pendant un certain temps et ont dû employer des succédanés, mais s'ils peuvent s'assurer des crédits pour leur permettre d'entrer à nouveau sur le marché, il deviendra difficile d'obtenir des exportations.

Les importateurs de café et de thé, en règle générale, s'attendent à des prix plus élevés. Les exportateurs de thé des Indes ont câblé au Canada, pour les aviser de l'envoi en Angleterre, où des prix élevés prédominent, des stocks invendus là-bas.

Les vendeurs d'aujourd'hui et de demain

elques faits concernant les ventes et les vendeurs et sur la signification de l'art de la vente. — Les conditions vitales pour bien traiter les clients.

(D'apres Frank Stockdale.)

Le sujet aborde ici est tres important parce que vendeurs constituent la ligne de défense du comrce de détail. Ils occupent les tranchées de prère ligne entre le comptoir et les rayons et s'ils nt pas le moral voulu, ils ne pourront pas "prene la position". Si votre magasin désappointe le ent, celui-ci en voudra à votre institution dans nsemble jusqu'à un degré plus ou moins grand. us devons nous rendre compte qu'une des choses plus importantes est de regarder par-dessus la ne des tranchées. La guerre a prouvé qu'aucune couverte pendant tout le temps des hostilités n'a remplacer le fantassin qui escalade la tranchée. nécessité fut pour la force en hommes. Votre gasin ne peut batailler aujourd'hui avec succès, c la concurrence à laquelle il a à faire face, à ins qu'il ne soit muni de la force-homme et cette ce, c'est celle du vendeur derrière vos comptoirs.

"Cela prend une longue préparation pour met- en forme le soldat pour les batailles modernes. pendant, les méthodes de guerre modernes sont n d'être aussi avancées que celles du commerce derne. Les soldats doivent être entraînés pennt des mois et même après, ils ne sont pas au int, car il faut des années d'entraînement pour re un bon guerrier. L'évolution du commerce est le que si vous avez à supporter l'assaut de la conrrence, il vous faut des vendeurs entraînés.

La nécessité impérieuse de l'entraînement.

"Si des soldats se lançaient dans la bataille ntre des soldats qui n'ont pas été entraînés, ils uraient pas besoin d'être entraînés eux-mêmes, is vos vendeurs sont en concurrence directe avec meilleurs du pays. Les clients qui entrent dans tre magasin viennent directement de faire des hats à des vendeurs entraînés dans d'autres masins et ils comparent vos vendeurs avec ceux de tre voisin et avec les meilleurs qui les ont servis. us êtes comparés aux meilleurs et c'est la raison ur laquelle le client est difficile. Certains disent e les clients sont très particuliers et qu'il est très ficile de leur plaire. Certains marchands disent e les vendeurs ne sont pas aussi bons qu'ils aient l'habitude de l'être. Je crois que les venurs sont meilleurs qu'ils n'étaient, mais que leur he est beaucoup plus forte du fait que leur conrrence avec des vendeurs capables est plus grande. Vous perdez peut-être plus de clients par le service rendu par vos commis que par toute autre cause.

"La vente est une tâche importante. Si un électricien commet une erreur, on le blâme généralement sur quelque chose qu'on ne comprend pas; si le docteur fait une erreur, le client peut en mourir et le blâme est attribué à quelque maladie inconnue, mais si le vendeur commet une erreur, c'est lui le grand perdant."

Une définition de l'art de la vente donnée à ce propos se lit comme suit: "L'art de la vente consiste à acquérir un ascendant psychologique sur l'esprit de votre client."

Quand une vente se produit.

M. Stockdale dit qu'un marchand avait fait remarquer qu'il aimerait à savoir "quand une vente se produit". La réponse d'un autre marchand fut la suivante: "Une vente se produit dans mon magasin quand un client quitte le magasin après avoir acheté plus de marchandises ou de meilleures marchandises qu'il se proposait d'acheter; autrement le client n'a été que servi."

"La vente négative se produit lorsque le vendeur ne vend pas à un client autant de marchandises qu'il se proposait d'acheter en entrant dans le magasin", continue M. Stockdale. "Les gens qui travaillent dans les magasins de détail se divisent en deux catégories: ceux qui servent et ceux qui vendent.

M. Stockdale parle du type de marchand qui pense qu'il accomplit un grand acte de vente quand, manquant en stock d'une ligne particulière de marchandises que le client demande, il se trouve en mesure de vendre à ce client d'autres marchandises à la place. Concernant cette pratique, M. Stockdale souligne les dangers de la substitution.

"Que vendez-vous dans votre magasin?" demande M. Stockdale. La réponse exacte est: "le service". "La chose que le client désire avoir est la satisfaction. Le service est nécessaire pour procurer satisfaction. Vous pouvez rendre service, mais si ce n'est pas de la bonne manière, vous ne donnerez pas satisfaction."

Les transactions vues des deux côtés du comptoir.

"Nos maisons vendant par catalogue aux Etats-Unis sont fortes et puissantes comme les vôtres. On demandait au chef d'une des grosses maisons vendant par correspondance la raison du succès de ce commerce particulier. Ce commerce a dépassé le record de $1,000,000 de commandes en une journée.

Sa réponse fut la suivante: "Le succès de cette institution est basé sur le fait que nous nous efforçons toujours d'envisager la transaction des deux côtés du comptoir."

"Votre client laisse son argent sur votre comptoir pour avoir de la satisfaction", ajoute M. Stockdale. "La satisfaction consiste à rassembler les marchandises qui conviennent avec les gens qui les désirent. Vous devez connaître les marchandises et connaître les gens. Le premier travail d'une vendeur est de connaître les marchandises, mais après cela, il doit étudier les gens."

La folie de l'argument.

"N'argumentez pas avec vos clients. Vous ne vendrez jamais rien par argument. La vente réelle écarte l'argument. N'essayez pas de convaincre le client, ou une controverse s'ensuivra. Le vendeur qui vient en contradiction avec le client commet une grave erreur. Il est difficile de vendre un article après qu'on a été à la limite de l'argumentation pour un autre article."

"Quand vous essayez de vendre à un client quelque chose qu'il ne désire pas, il oublie de revenir à votre magasin. Craignez le trop d'insistance. Relativement au client qui vient au magasin et qui dit qu'il veut "juste voir en passant", M. Stockdale fournit l'observation suivante: "Un marchand de Woodstock, Ont., reçut une dame qui entrait au magasin pour voir certaines marchandises qu'elle pensait acheter en automne — quelques mois plus tard. Le vendeur expliqua que le magasin aurait de meilleures lignes à ce temps-là, qu'elle retarde son examen jusqu'à l'automne et qu'elle revienne alors visiter le magasin. La dame en question alla dans un autre magasin de la ville et avec peu d'effort de vente elle se décida à acheter les marchandises sur place.

Les gens apprennent à magasiner.

"Les marchands devraient aussi porter aux clients la même attention quand ils n'achètent pas que quand ils achètent. "Le magasin à 5, 10 et 15c apprend aux gens à magasiner. C'est là qu'ils font leur éducation.

"Le client qui entre pour acheter un article à 10c devrait être l'objet de la même attention que celui qui vient pour acheter un article de $10.00. Ayez soin des gens qui entrent "simplement pour voir".

"L'attention que vous portez à Mme Unetelle a beaucoup plus d'importance sur votre magasin que vous ne l'imaginez. Mme Unetelle prend pas mal de votre temps et achète très peu et elle est difficile à servir, mais elle est une publicité ambulante remarquable.

"La personne qui se tient derrière le comptoir aujourd'hui et qui obtient du succès est celle qui désire réellement servir le client; le vendeur qui a l'esprit de service. Combien peuvent dire que leurs clients sentent qu'ils aiment à les servir? S'il ont cette sensation, ils reviendront à votre magasin, mais vous devez toujours avoir l'esprit de service dans votre vente."

LES FAILLITES CANADIENNES DANS CES SIX DERNIERS MOIS ONT ETE PEU NOMBREUSES, CE QUI INDIQUE UNE SITUATION PLUS PROSPERE.

Le rapport des faillites pour le mois de juin et pour le premier semestre continue à montrer une diminution dans le nombre des cas et dans le total très modeste des passifs.

Si l'on pense que le nombre des personnes ou des compagnies en affaires a plus que doublé depuis 1918, on peut se rendre compte de la décroissance du nombre des faillites et de la situation apparemment très prospère des affaires actuellement.

Les faillites pour les six mois finissant en juin sont au nombre de 284, soit une diminution de 40% avec un passif total de $4,492,610, contre $7,327,839 en 1918, soit une diminution de 38% sur l'année dernière. En voici le détail:

	Nombre des faillites		Actif		Passif	
	1919	1918	1919	1918	1919	1918
Ontario	66	161	$238,599	$1,859,141	$ 576,007	$4,044,714
Québec	125	183	745,788	943,794	1,642,553	2,234,055
Nouveau Brunswick	5	9	24,751	6,185	33,934	19,690
Nouvelle-Ecosse	6	3	11,800	15,500	17,400	24,000
Ile du Prince Edouard	..	2	.....	3,640	.....	6,950
Manitoba	13	44	55,740	83,319	214,694	313,705
Alberta	16	16	68,100	64,270	109,100	107,100
Saskatchewan	27	30	139,467	125,828	240,222	284,621
Colombie britannique	26	21	601,025	112,150	1,658,700	293,000
Territoire du Yukon	..	..	.....	.....	.....	.....
Total Canada	284	469	$1,807,270	$3,213,827	$4,492,610	$7,327,839
Terre-neuve	..	1	.....	800	.....	3,500

L'INDUSTRIE DU PAPIER EN ANGLETERRE

L'industrie du papier traverse en Angleterre une crise très grave. Le rapport publié par le Comité d'enquête sur l'industrie du papier et analysé par le "Times" constate qu'il y a plus d'ouvriers sans travail qu'on n'en a vu depuis vingt ans. Beaucoup de papetries conservent leurs ouvriers sans pouvoir les faire travailler faute de commandes. C'est l'importation étrangère qui est la cause de cette crise, survenant après une désorganisation complète de l'industrie du papier par les restrictions d'importations pendant la guerre. Les fabriques de papier pour les journaux ne manquent pas de commandes, mais ne représentent que 14 établissements sur 230 en Grande-Bretagne. Le rapport demande une restriction des importations de papier étranger pour permettre à l'industrie anglaise de se reconstituer.

L'HONNETETE PROFESSIONNELLE

a guerre a malheureusement contribué à déve-per dans le monde de la production et surtout commerce une mentalité dont le moins qu'on sse dire est qu'elle est étrange. Dans la plupart professions se manifeste le désir de travailler ns tout en gagnant davantage. C'est un aban- qu'on voudrait croire provisoire d'une des qua- s maîtresses d'une race: l'honnêteté profession- e:

Peu à peu, nous avons vu poindre une sorte nour-propre à rebours. Le métier, c'est ce que fait parce que ne se sont pas offertes les desti- s plus hautes auxquelles on se sent appelé. mble travail de tous les jours, "oeuvre de choix veut beaucoup d'amour", disait Verlaine, est de- u la besogne qu'on fait à contre-coeur, vaille vaille, en rechignant. A quoi bon, d'ailleurs, se ner la peine de bien faire? A quoi bon se perfec- ner, quand, sous la pression des revendications, n'émanent certes pas des meilleurs, la différen- tend à disparaître entre le travail mauvais ou diocre, et celui qui est fait de main d'ouvrier? vrage soigné, l'honnêteté professionnelle? A i bon?

Ce n'est pas seulement chez les ouvriers que e évolution se constate; mais aussi chez l'em- é et chez le commerçant:

Je saisissais l'autre jour ce dialogue. En pos- ion d'un petit objet de quarante sous, un client arde cette demande: "Cela valait combien, avant uerre? — Dix sous, monsieur. Je le payais sept s, et le vendais dix sous. Aujourd'hui, je le paye t-deux sous." Vendant dix sous, ce que vous iez sept, vous faisiez, vous, vendeur, un bénéfice peu plus de trente-trois pour cent. Vendant, urd'hui, quarante sous ce que vous avez payé t-deux, vous gagnez quarante-cinq pour cent. si vous bénéficiez tout à la fois et de l'augmen- n du prix même de l'objet et de l'augmenta- de votre pourcentage.

Les cas isolés paraissent sans grande impor- e, mais si on les rapproche, on constate que le lement du travail diminue et que dès lors, il y gmentation automatique des prix.

LA PARFUMERIE AUX ETATS-UNIS

L'Association des industriels de la parfumerie Etats-Unis a tenu récemment à New-York son mblée générale. Le président de l'Association, leiffer, a déclaré que l'industrie de la parfume- a pris, pendant la guerre, un tel développement Etats-Unis que d'importateur qu'il était naguè- e pays est devenu un exportateur important: Etats-Unis sont maintenant les plus grands ma- cturiers du monde de la parfumerie, et en organisant bien cette industrie, ils pourraient facilement non seulement maintenir leur suprématie, mais encore étendre énormément leur exportation.

L'organisation doit avoir pour buts principaux d'établir des relations amicales et équitables avec la clientèle et les consommateurs, de protéger l'industrie contre les attaques injustifiées de la part des organisations ouvrières. Dans une certaine mesure, les hauts salaires ont, a dit M. Pleiffer, un bon côté, en ce sens qu'ils augmentent la capacité de l'ouvrier, ce qui est surtout important pour une industrie de cette catégorie, qui produit des articles qui ne sont pas absolument indispensables pour la grande masse. Seulement les exigences exagérées des ouvriers en ce moment lui semblent insupportables pour la majeure partie des fabricants. L'organisation doit viser aussi à encourager la production des matières premières, y compris les plantes aromatiques et les essences chimiques synthétiques. Enfin, on doit envisager la création d'une marque "Made in America". Il faut combattre la légende que les produits de parfumerie et des préparations de toilettes faites en Amérique sont inférieurs aux produits étrangers importés.

LA PRODUCTION MONDIALE DU CAOUTCHOUC

Il résulte des statistiques officielles que la production mondiale du caoutchouc est maintenant quatre fois plus considérable qu'elle ne l'était il y a douze ans.

En 1900 la production mondiale n'était encore que de 54,000 tonnes. En 1907 elle a atteint 69,000 tonnes provenant presque exclusivement des sucs récoltés sur les lianes des forêts. A partir de cette date, le caoutchouc récolté sur de vastes plantations, créées avec d'énormes capitaux en Amérique, en Afrique et en Asie, n'a pas tardé à être amené sur le marché mondial en si grandes quantités qu'en 1915 la production des plantations surpassait déjà de beaucoup celle des forêts. En 1917 enfin, sur un total mondial de 256,976 tonnes, la production des plantations s'est élevée à 204,348 tonnes.

La progression de la production du caoutchouc de plantation, depuis dix ans, est établie par les chiffres suivants:

1907	995	68,000
1908	1.800	63.000
1909	3.600	66.000
1910	8.200	63.300
1911	14.000	60.730
1912	25.518	70.410
1913	47.618	60.822
1914	71.380	49.000
1915	107.827	50.815
1916	152.850	48.948
1917	204.348	52.628
1918	200.000	41.000

LA CONSTRUCTION

AYLMER

Résidence d'été de $2,000 pour Louis Bertrand, Hull, Qué. Aucun matériel ne sera acheté.

BELOEIL

Pertes de $10,000 à l'Hôpital St-Victor de Beloeil, dirigé par les Soeurs de la Providence.

CHICOUTIMI

Résidence de $15,000 pour Elzéar Lamontagne. Le travail sera fait à la journée. La brique, le plâtre, les châssis et la tôle galvanisée ne sont pas encore achetés.

GROSSE ILE, QUE.

Station Radio Télégraphique pour le gouvernement fédéral. Le contrat a été accordé et les travaux viennent de commencer.

STE-ANGELE DE LAVAL

Magasin et logements de $8,000 pour J. P. Camirand.

ST-HYACINTHE

Edifice de $15,000 pour les Soeurs de l'Ouvroir Ste-Geneviève, 68 rue St-Antoine.

ST-LOUIS DE CHAMPLAIN

Moulin à scie de $8,000 complètement détruit. On reconstruira immédiatement.

GRAND'MERE

Chambre du finissage pour la Laurentide Co., Ltd. Les propriétaires sont sur le marché pour un ascenseur électrique à marchandises.

JOLIETTE

75 résidences pour ouvriers. Le conseil de ville demande au gouvernement un emprunt de $250,000 pour l'érection de ces logements ouvriers.

LEVIS

Fabrique de $5,000 sur la rue Commerciale pour la Levis File Co., rue Commerciale. Des soumissions seront bientôt demandées.

MONTREAL

2 résidences de $15,000 sur l'avenue Vendôme, Notre-Dame de Grâce pour J. H. Hand, 4865 rue Sherbrooke ouest.

2 résidences demi-détachées sur l'avenue Grosvenor, Notre-Dame de Grâce, pour J. H. Hand, 4865 rue Sherbrooke ouest.

Plain-pieds de $5,200 pour 3 familles pour Nap. Sénécal, 221 rue Préfontaine. Tout le travail sera fait à la journée et il achètera tous les matériaux.

Modifications à 2 magasins et résidences, 246 rue Ste-Catherine est pour Reeves et Gratton, 83 rue Craig ouest. On achètera tous les matériaux nécessaires.

Résidences (3 plain-pieds) de $5,000 pour Nap. Sénécal, 221 rue Préfontaine. Tout le travail sera fait à la journée et le propriétaire achètera tous les matériaux.

Addition à une fabrique, $60,000, rues de Normandville et de Fleurimont pour la Macfarlane Shoe Co., Limited.

Résidence de $20,000 sur l'avenue Kitchener, Notre-Dame de Grâce pour J. H. Hand, 4865 rue Sherbrooke ouest.

Résidence demi-détachée de $6,500 sur la rue Durocher pour A. A. Hodgson, 314 avenue des Pins ouest.

Addition aux abattoirs, $45,000, de la Pointe St-Charles, pour The Montreal Abattoirs Limited, 139 rue Mill.

2 magasins et 4 appartements, $7,000 rues Aylwin et avenue Stadacona, pour Alphonse Allard, 201 rue Aylwin. On achètera tous les matériaux.

Entrepôt de $5,500 sur l'avenue Girard, Maisonneuve, pour la United Last Co. Limited, 312 avenue Girard, Maisonneuve.

2 cottages de $13,000 sur l'avenue Champagneur, Outremont, pour Nap. Deslauriers, 406 rue Sherbrooke est.

2 résidences de $15,000 sur l'avenue de l'Epée, Outremont pour Jos. E. Tessier, 634 avenue Mont-Royal est.

2 magasins et résidences, $6,500, 2240 rue Ontario est pour le Dr René Laporte, 2236 rue Ontario est.

Résidence de $5,000 sur l'avenue Saranac, Notre-Dame de Grâces pour A. Nouland, 360 rue Clarke.

Modifications et additions à une résidence, $6,000 sur la rue Drummond, pour D. Forbes Angus, 243 rue Drummond.

2 résidences (12 plain-pieds) de $17,500 sur la rue Cadieux pour L. Cohen and Sons, 36 rue Prince. Tout le travail sera fait à la journée et certains matériaux n'ont pas encore été achetés.

Résidence de $7,500 sur l'avenue Wilder, Outremont, pour E. C. Townsend, 2588 rue Hutchison. La plomberie et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Maison à appartements de $75,000 environ sur l'avenue du Parc pour Ludger Hamelin, 1077 avenue Mont-Royal ouest.

Extension à un magasin de bonbons, $5,000 sur la rue Bleury pour The Mascot Confectionery Co., 312 rue Bleury.

Additions à un édifice (édifice Sommer) $100,000 sur la rue Mayer pour A. Sommer, 37 rue Mayor.

Résidence (2 plain-pieds) $3,000 sur l'avenue Bourbonnière pour G. Lanouette, 246 rue Valois.

Résidence de $12,750, dans le haut de l'avenue Grosvenor, Westmount, pour H. H. Pick, 335 boulevard Décarie.

Garage public de $5,500, 277 rue Visitation. Le nom du propriétaire n'est pas donné.

Extension à un édifice, angle des rues Craig et St-Laurent pour la Cie de Publicité "La Presse". L'architecte n'est pas encore nommé.

Résidence de $6,000, 3 plain-pieds sur l'avenue Hampton, Notre-Dame de Grâce pour Félix Dansereau, 216 avenue Hampton. La brique, la plomberie et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Garage public de $2,000 sur la rue St-Hubert pour H. Gousset, 2587 rue Châteaubriand, Bordeaux.

Maison à appartements sur la rue Labelle, près de la rue Ste-Catherine pour G. A. Grenier. Des détails seront fournis plus tard.

Réparations à une résidence, 3028 avenue Christophe-Colomb pour C. Dallaire, 3028 rue Christophe-Colomb. Le propriétaire est sur le marché pour tous les matériaux.

Garage public de $120,000 rue Ste-Catherine et avenue Wood pour la Montreal Arena Co.

Modification d'un théâtre, $50,000 (théâtre Orphéum, 291 rue Ste-Catherine ouest pour la succession James Duffield.

4 cottages de $4,000 chacun sur l'avenue Melrose, Notre-Dame de Grâce.

Garage public de $10,000 environ dans la ruelle en arrière de la rue Cathcart pour la succession John Pratt, édifice Duluth. Les matériaux sont achetés.

Modifications à une fabrique, $12,000 sur l'avenue Viger pour la Laura Secord Confectionery, Limited, 142 rue St-Urbain.

Réparations au toit de l'église Bonsecours, $2,500.

NEW CARLISLE, QUE.

Banque de $12,000 pour la Nova Scotia Bank de Toronto.

OUTREMONT

5 cottages de $2,000 et $4,000 chacun sur l'extension de l'avenue du Parc pour la Greenfield Land and Construction Co., 225 rue St-Jacques.

Modifications et addition à l'hôtel de ville, $16,500 pour le conseil de ville. Le travail sera fait à la journée et l'on achètera les matériaux nécessaires.

QUEBEC

Eglise $175,000 pour la paroisse du Sacré-Coeur de Marie, sur la Grande Allée. Architecte, Ludger A. Robitaille, 203 rue St-Jean.

Fabrique de Canac Marquis, Marie de l'Incarnation, détruite par le feu. Pertes de $10,000 sans assurances. On reconstruira immédiatement au coût de $10,000.

Académie, 130 boulevard Langelier, peinturage de $3,000 pour l'académie Jacques-Cartier.

Résidence de $10,000 sur la Grande Allée pour Elzéar Letourneau, 29 de Varennes.

SHERBROOKE

Edifice converti en appartements, $20,000 sur la rue Marquette pour la Banque Nationale, 91 rue Wellington.

TROIS-RIVIERES

Banque de $15,000 rue Laviolette et St-Maurice pour la Bank of Commerce, rue Des Forges.

Magasin de H. Morel, rue Notre-Dame, endommagé par le feu. Pertes de $4,000. On n'est pas encore décidé à reconstruire.

Patinoir de $15,000 au Parc Empire pour la St. Maurice Valley Amusement Co., gérant, J. E. Decelles, 5 rue Alexandre.

Hôtel de $15,000 au Parc Empire pour la St. Maurice Valley Amusement Co.

Gare de $50,000 sur la rue Champlain pour le C. P. R.

Résidence de $5,000 pour la Canada Iron Corporation.

Logements de $8,000 sur la rue Ste-Julie pour Narcisse Beaudry, rue Ste-Julie. Tout le travail sera fait à la journée.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 14 au 19 juillet 1919.

nte—Grégoire Roberge à Edmond Pellerin, p. s. e. 47, 48 et 49, St-Paul, $1,000, payées.
nte—François Champagne à Léon Hébert, p. 193, Horton, $75, payées.
nte—Narcisse Noël à Joseph Nadeau, p. 246-20, 21 et 22, Arthabaskaville, $1,050, payées.
ansport—Mme Béatrice Crépeau à Siméon Laroche, sur Wilfrid Girouard, $900.
trocession—Mme Julie Girouard à Joseph St-Arnault, ½ o. 319, Bulstrode.
ligation—Joseph St-Arnault à Grégoire Béliveau, ½ o. 319, Bulstrode, $300.
nte—Ludger Durand à Alexandre Bellavance, 1,047, Warwick, $300, payées.
tre—Shérif D. A. à Georges Hardy, p. n. e. 10a, 11e rg., Blandford, $1,100, payées.
ligation—Raoul Bellemare à Donat Lacerte, 43, Horton, $1,000.
riage—Willie Massé et Mlle Délia Arseneau, communauté de biens.
nte—Nadeau & Boisclair à La Cie de Colonisation de Stanfold, p. 4 et 5, 5e rg Stanfold, $769, $190 a/c.
nte—Onésime Cloutier à Horace Vézina, 86, Bulstrode, $2,300, $2,000 a/c.
riage—Donat St-Cyr et Melle Yvonne Luneau, communauté de biens.
nation—Napoléon Hamel à Edmond Hamel, p. n. o. 149, p. s. e. 150 et 152, St-Paul.
ligation—Réza Bellefeuille à Alfred Charest, p. 137, Saint-Christophe, $300.
nte—Elzéar Lachance à Joseph Hamelin, 80, Bulstrode, $950, $50 a/c.
stament—Mme Emérentine Houle à Adelard Fecteau, aucun immeuble.
ligation—Wilbray Lemay à Denis Leduc, p. 76, Horton, $3,000.
ligation—Ludger Lemay à Denis Leduc, p. 38 et 39, Horton, $1,700.
nte—Alfred Comtois à Octave Poudrier, p. 260, St-Christophe, $300, payées.
nte—Mme Célina Gagnon à Joseph Ruel, 89 et 90, St-Norbert, $4,000, $1,000 a/c.
nte—Joseph Ena Auger à Walter Lambert, p. 454, Sainte-Victoire, $250, payées.
nte—Ludger Bédard à Mme Exilia Bergeron, p. 454, Sainte-Victoire, $500, $100 a/c.
nte—Henri Hébert à Joseph Houle, p. 409, Ste-Victoire, $700, payées.
nte—Onésiphore Courtois et autres à Emile Hamel, 734, Bulstrode, $1,700, $900 a/c.
ligation—Emile Hamel à L. Philippe Auger, 734, Bulstrode, $500.
nte—Mme Euphémie Gagnon à Onésime Fleury, p. 66, Arthabaskaville, $40, payées.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 19 JUILLET 1919.

Comté d'Arthabaska.

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE.

mmissaires d'écoles de la Municipalité de la paroisse de Ste-Anastasie de Nelson vs Dame Rosalie Samson, de Ste-Anastasie de Nelson, $101.29.
ilon Martineau vs Lucien Vaillancourt, de Black Lake, $350.00.
uis Mercier & Cie vs N. P. Dionne, de Thetford Mines, $158.75.
x. Roux vs Edmond Brochu, de Kingsey Falls, $199.00.

ACTION EN COUR DE CIRCUIT.

ésime Tourigny vs Victor Lambert, de Victoriaville, $37.20.

JUGEMENT EN COUR SUPERIEURE.

La Fonderie de Victoriaville vs Léodore Michaud, Chester Nord, $198.18.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT.

Ernest Cantin vs S. B. Sommers, d'East Angus, jugement contre déf. pour $12.00.
Fonderie de Victoriaville vs Alex. Baril, de Daveluyville, jugement contre défendeur, $35.00.

BUREAU D'ENREGISTREMENT CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 14 au 22 juillet.

Vente—Dame Julie St-Onge à F. X. Tremblay.
Obligation—F. X. Tremblay à Joseph Lafrenière.
Vente—Napoléon Milot à Ernest Lacerte.
Vente—Ferdinand Hamel à Adolphe Allard.
Vente—Dame Clara Leblanc à Horace Champoux.
Vente—Eugène Bergeron à Virginie Lapointe-Duchesneaux
Quittance—Amateur Côté à Ferdinand Hamel.
Main-levée—Jourdain & Trudel à J. H. Giroux.
Vente—Ferdinand Baron à Fabrique St-Boniface.
Quittance—Théobald Juneau à William Gélinas.
Obligation—Victor Lemay à Dame Adolphe Clément.
Obligation—Vve Pierre Massicotte à Adolphe Clément.
Vente—Adam Duplessis à Ferdinand Déchêne.
Quittance—Cyprien Lesieur et al. à Vve Pierre Massicotto.
Quittance—Honoré Clément à Xavier Houle.
Quittance—Anna Gélinas et al. à Hormisdas Gélinas.
Quittance—Vve Arthur Bourassa à Adam Duplessis.
Vente—Dame E. N. Beaudry à Chs. Ed. Hamelin.
Jugement—Jos. Bernaquez vs Odile Lemerise.
Obligation—J.-Bte et Geo. Trudel à J. Alfred Gagnon.
Transport—Ferdinand St-Arnaud à Johnny Noonan.
Renonciation à communauté—Dorilla Garceau, épouse de Arthur Giguère.
Transport—Alfred Marineau à Charles Milot.
Quittance—Théodore Ricard à Omer Milot.
Obligation—Amédée Déziel à Rév. Omer Ferron.
Obligation—Noé Touchette à Olivier Lafond et al.
Transport—Adrien Desroches à Dame Marie Arel.
Vente—Dame Flore Bourassa à Arthur Lefebvre et al.
Vente—Nazaire Ricard à Albert Houle.
Cession—Florida Bourassa à Nérée Bourassa.
Vente—J. H. A. Bernard à Arthur Foster.
Vente—Georges Paulin à Stanislas Bourbeau.
Rétrocession—Clodomir Hubert à Moïse Hubert et al.
Obligation—Moïse Hubert et al. à Dame Annie Ayotte.
Quittance—J. A. Robert à Noé Touchette.
Quittance—Justinien Bouchard à Onésime Bellemare.
Quittance—Ephrem Gélinas à Dame Alphéda Gauthier.
Vente—Sévérin Beaudry à Henri Déchêne.
Vente—Albert Bournival à Raphaël Milette.
Vente—Joseph Diamond à Joséphat Boucher.
Vente—Adélard Ayotte et ux. à Isaïe Dupont.
Vente—Dame Napoléon Milot à Chs. Carbonneau.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Paul Guillemette.
Obligation—Edmond Pratte et ux. à Caisse Populaire Trois-Rivières.
Vente—Vve Moïse Pothier à Victor Rathier.
Obligation—Oscar Roy à Vve Johnny Bergeron.
Quittance—Vve Eugénie Lavigne à Edmond Pratte.
Vente mobilière—George A. Staikos à Albert Lord.
Quittance—L. H. de Grandmont à Rév. P. T. Gélinas.
Obligation—Denis St-Pierre à Elie Boumansour.
Quittance—Chs. Béland à Denis St-Pierre.
Obligation—Arthur Dargis à Roch Proulx.
Vente—Elie C. Gélinas à Maxime Matheau.
Vente—The Shaw. W. & P. Co. à Jos. N. Ducharme.
Obligation—J. Hormisdas Lessard à Chs. Ed. Charette, Esq.
Obligation—Ls. Chevalier & fils à Emmanuel Mongrain.
Obligation—J. Hormisdas Lessard à Vve Eug. Bruneau.
Vente—J. H. Gaillardetz et al. à Bruno Charron.
Quittance—Vve Eug. Bruneau à Alfred Bruneau.
Jugement—Arthur Caron vs Avila Ricard.
Quittance—Sara et Eulalie Boissonneault à Gaudiose Ferland.

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

Epiciers : Une réputation établie de commerçant honnête tenant des marchandises fiables est un actif de valeur et que tout détaillant devrait désirer. Cela ne peut s'obtenir que par un effort persistant et déterminé à tenir les produits que l'on sait devoir plaire au client même si le profit net de la vente est un peu moindre que celui obtenu sur des marques sur lesquelles vous ne pouvez permettre de risquer votre réputation. Cela vous payera de pousser la vente de la poudre à pâte "Magic" et les résultats obtenus à la fin de l'année vous surprendront. L'article est bien annoncé et vous n'avez pas à perdre de temps en explication au moment de la vente.

MAGIC BAKING POWDER

NE CONTIENT PAS D'ALUN

C'est la seule poudre à pâte bien connue, de prix moyen, faite au Canada, qui ne contient pas d'alun et dont tous les ingédients sont indiquès nettement sur l'étiquette.





E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, CANADA.

MONTREAL WINNIPEG

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

Comment faire des ventes à l'année à votre département du poisson.



Les aliments marins en conserve d'une qualité établie feront cela pour vous.

Ou en d'autres termes, un stock d'

ALIMENTS MARINS
MARQUE
BRUNSWICK

de Connors Bros., à cause de leurs bonnes qualités exceptionnelles et de leur bonté appétissante, sont toujours reçus avec faveur à la maison durant toute l'année.

Et un étalage régulier des produits de la marque Brunswick vous assurera ces ventes. Si une de vos lignes n'est pas complète, vérifiez-les au moyen de cette liste—puis donnez votre commande.

¼ Sardines à l'Huile, ¼ Sardines à la Moutarde, Finnan Haddies (Boîtes ovales et rondes) Hareng Saur Hareng à la Sauce aux Tomates, Clams.

CONNORS BROS., LTD. BLACK'S HARBOR, N.B.

Le Marché de l'Alimentation

MARCHE DE MONTREAL.

Mercredi soir, le 23 juillet 1919.

On a enregistré hier un affaiblissement du marché local des porcs vivants et les prix ont baissé de $1.50 les 100 lbs. On attribue cette baisse surtout à l'augmentation des offres, plus de 3,000 têtes étant offertes en vente et pour la plus grande partie du stock de la province de Québec. A l'ouverture du marché, quelques ventes de lots de choix furent faites à $24 les 100 lbs, pesés en descendant des chars, mais comme les maisons de salaison dans la plupart des cas n'achetèrent pas, cela eu pour résultat une accumulation de stock et des ventes furent faites à $22.50 et même à ce chiffre il était impossible pour les vendeurs de faire un écoulement complet de leur stock et quelques-uns furent obligés de garder leurs lots. Il n'y a pas eu de changement dans les prix des porcs abattus, mais le ton du marché fut facile en sympathie avec celui des porcs vivants et un petit chiffre d'affaires seulement fut fait dans le stock frais tué aux abattoirs de la ville à $33.50 et $34 les 100 lbs.

Un bon commerce s'est continué dans toutes les lignes de viandes fumées et cuites pour la ville et pour la campagne par suite de la température très chaude que nous avons et de la consommation exceptionnellement considérable à cette saison de l'année. Le marché est actif et les prix n'ont pas changé avec des ventes de jambons de 8 à 10 lbs de 44c à 45c; de 12 à 15 lbs, de 42c à 43c; jambons pesants, de 40c à 41c; jambons cottage à 41c; jambons pique-nique, de 32c à 34c; jambons cuits à 64c et épaules cuites à 61c. Le bacon à déjeuner s'est vendu de 46c à 56c la lb, suivant la qualité et la marque. Le bacon de choix Windsor s'est vendu 50c et le bacon désossé Windsor s'est vendu de 54c à 55c.

Le marché du saindoux reste ferme avec une bonne demande. Le beurre est encore monté de ¼c à ½c et le marché du fromage a été tranquille par suite de la demande limitée par câble sur les approvisionnements. La demande pour les oeufs est bonne et les prix restent fermes. Les arrivages de volailles sont très considérables. Le poisson de mer n'a pas été abondant à cours de la semaine par suite d'une vague de froid et les prix, en conséquence, se sont affermis. En général, les affaires ont été assez bonnes sur tous les marchés.

LES PORCS VIVANTS BAISSENT DE $1.50; LES PORCS ABATTUS SANS CHANGEMENT.

Viandes fraîches. — Le fait que les maisons de salaison se sont abstenues d'acheter a eu pour effet de faire baisser les prix de $1.50 les 100 lbs par suite de l'accumulation qui en est résulté. Les prix des porcs abattus n'ont pas subi de changement. La demande d'exportation pour les viandes cuites a été assez bonne et cela a eu pour effet d'affermir les prix.

Nous cotons:

Porcs vivants	22.00	23.50
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs	....	32.00
Truies (pesantes)	....	27.00
Porcs (préparés à la campagne)	27.00	27.50
Porc frais—		
Gigot de porc	....	0.39
Gigot de porc (trimmé)	....	0.41½
Longes (trimmées)	....	0.44
Longes (non trimmées)	....	0.41
Tenderloins, la lb.	0.46	0.48½
Côtes, Spare	....	0.25
Epaules (trimmées)	0.29	0.30
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	....	0.30
Quartiers devant	0.16	0.18
Longes	....	0.37
Côtes	....	0.28
Chucks	0.15	0.16
Hanches	....	0.28
(Vaches)—		
Quartiers derrière	....	0.28
Quartiers devant	0.14	0.17
Longes	....	0.28
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.15
Hanches	....	0.26
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.27
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	....	0.36
Mouton	....	0.20

LES JAMBONS PLUS CHERS; LE PORC EN BARIL AUSSI.

Viandes préparées. — La demande domestique s'est continuée forte et avec les ventes faites pour l'exportation, cela a eu pour effet d'affermir le marché et de faire hausser d'un centin les diverses pesanteurs de jambons fumés. Le porc en baril, aussi, a monté de $1 à $2 le baril et le ton a été ferme. Les tendances sont vers la hausse pour les produits du porc en général.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.47
14-20	....	0.47
20-25	....	0.42
25-35	....	0.40
Dos—		
Ordinaire	....	0.50
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.49	0.56
Roulé, la lb.	0.38	0.39
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon, lots de 1 tonne	0.30½	0.31½
Long (clear) bacon, petits lots	0.31½	0.32
Dos gras, la lb.	....	0.33
Porc en baril—		
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	67.50
Dos, morceaux 30-40	62.00	62.50
Porc, dos gras (clear) brl	....	70.00
Porc, lourd (baril)	....	54.00
Porc engraissé aux fèves (baril)	....	54.50

LA DEMANDE CONTINUE D'ETRE BONNE POUR LES VIANDES CUITES.

Viandes cuites. — Aucune diminution des commandes ne s'est manifestée pour les diverses catégories de viandes cuites et la vente reste considérable de semaine en semaine. Plusieurs tonnes de viandes ont été expédiées aux endroits de villégiature et ce commerce augmente à mesure que la saison avance. Par suite de l'effermissement des marché du porc, le ton reste fort et les prix peuvent hausser avant longtemps.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.13	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix	0.65	0.66
Langue de porc en gelée		0.44
Jambon et langue, la lb.		0.32
Veau et langue		0.25
Jambons, rôtis		0.64
Jambons, cuits		0.64
Epaules, rôties		0.52
Epaules, bouillies		0.52
Pâtés de porc (douz.)		0.85
Boudin, la lb.		0.12

BEAUCOUP DE SAINDOUX VA AU CONSOMMATEUR.

Saindoux. — Le total des ventes de la semaine de saindoux pur s'est maintenu à un chiffre très satisfaisant et les approvisionnements sont suffisants pour répondre aux besoins du commerce. Il n'y a rien à signaler sur ce marché pour cette semaine et les prix restent sans changement, mais fermes.

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.37¼	0.37½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.37½	0.38
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.37¾	0.38¼
Seax, 20 lbs, la lb.	0.39	0.40

LA GRAISSE VEGETALE FERME; ELLE PEUT MONTER.

Graisse végétale. — Le ton du marché a été soutenu et en certains quartiers, les approvisionnements se sont vendus sur une base ferme. La liste

des cotations montre une plus grande variété et un ton plus ferme peut amener des prix plus élevés.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. .	....	0.31½
Tinettes, 50 lbs	0.31¼	0.31½
Seaux, 20 lbs, la lb. . . .	0.31½	0.31¾
Morceaux de 1 lb, la lb. .	....	0.32½

LA MARGARINE SE VEND BIEN, MAIS PAR PETITS LOTS.

Margarine. — Les marchands de gros (jobbers) sont très satisfaits des ventes de margarine, quelques-uns du moins. Si l'on considère la saison, on constate la disposition habituelle à acheter en petits lots, mais le total des ventes pour la vente est assez considérable. Les prix demeurent sans changement.

Margarine—		
En blocs, suivant qualité, la lb.	0.36	0.38½
Tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.32	0.34½

UNE AUTRE AVANCE SUR LES PRIX DU BEURRE.

Les exportations de beurre d'ici la semaine dernière ont été de 9,352 paquets, ce qui donne pour la saison à date un total de 13,244 paquets. La caractéristique du marché continue d'être la fermeté et les prix semblent avoir une tendance vers la hausse en dépit de l'état démoralisé du marché du fromage et de ses baisses. A la vente à l'encan d'hier (mardi) la concurrence entre les acheteurs a été vive pour les premières qualités et le prix pour le beurre pasteurisé a monté de ½c la lb. et pour le meilleur beurre de ¼c sur le prix de la semaine dernière. Le No 2 n'a pas subi de changement. Le marché du gros a été assez bon et les prix ont été fermes, avec des ventes du meilleur beurre de crèmerie à 55c la lb, en paquets solides et à 56c en morceaux de 1 lb.

Les arrivages de beurre pour la semaine finissant le 19 juillet 1919 ont été de 18,719 paquets, ce qui accuse une diminution de 3,220 paquets comparés aux arrivages de la semaine précédente et une augmentation de 2,094 paquets pour la semaine correspondante de l'an dernier. Le total des arrivages depuis le 1er mai 1919, à date, montre une augmentation de 5,073 paquets, comparés à ceux de la même période de 1918.

Prix du gros:

Pasteurisé, crèmerie . .	0.54¾	0.55
Le meilleur crèmerie . .	0.53½	0.54½
Bon crèmerie	0.53½	0.53¾
Le meilleur, de ferme . .	0.49	0.50

PEU DE COMMANDES POUR L'EXPORTATION; LE FROMAGE PLUS FACILE.

Fromage. — Malgré que le prix du fromage n'ait pas changé au cours de la semaine, le ton a été plus facile. Ceci est le résultat de la diminution des achats pour l'exportation, à cause des troubles ouvriers que l'on appréhende en Angleterre. A 28½c il n'y a eu qu'une seule vente de 1,150 boîtes à Picton. Les arrivages de fromage pour la semaine finissant le 19 juillet 1919 ont été de 44,748 boîtes, soit une diminution de 41,593 boîtes, comparés à ceux d'il y a une semaine et une diminution de 39,315 boîtes pour la même semaine de l'an dernier. Le total des arrivages depuis le 1er mai à date accuse une diminution de 11,121 boîtes, comparés à ceux de la période correspondante de l'an dernier. Les exportations de fromage, la semaine dernière furent de 80,761 boîtes, ce qui montre une diminution de 26,066 boîtes, comparés aux exportations de la semaine précédente.

Nous cotons:

Gros, la lb.	....	0.32
Twins, la lb.	0.32	0.32½
Triplets, la lb.	....	0.32
Stilton, la lb.	....	0.35
Fancy, vieux, la lb. . . .	0.35	0.36

LA DEMANDE POUR LES OEUFS EST BONNE et LES PRIX SONT FERMES.

Oeufs. — Les cultivateurs sont apparemment occupés actuellement à leur travail de ferme, et c'est probablement la raison pour laquelle ils s'intéressent moins aux envois d'oeufs. En même temps, on dirait que les quantités d'oeufs disponibles sont considérables, mais que les consignations sont expédiées moins régulièrement. La demande reste excellente pour les meilleures catégories et les prix ont avancé de 1c pour les No 1 et les oeufs de choix. Les oeufs frais se sont, dit-on, vendus jusqu'à 60c.

Voici les prix du gros:

Strictement frais	....	0.58
De choix	....	0.55
No 1	....	0.50
No 2	....	0.43

MOINS DE STOCK POUR L'ENTREPOSAGE; LES VOLAILLES ARRIVENT DE LA CAMPAGNE EN QUANTIE.

Volailles. — Il y a eu une grosse diminution dans les approvisionnements d'entreposage et cela est dû aux grosses commandes reçues pour l'exportation. Il y a une augmentation marquée dans les arrivages des volailles vivantes, à l'exception d'une ligne ou deux, comme les dindes, par exemple. Les prix n'ont pas subi de changement.

LE POISSON DE MER EN PETITE QUANTITE; LES PRIX S'AFFERMISSENT.

Poisson. — La caractéristique de la semaine a été une diminution dans les arrivages de la côte de l'Atlantique. On l'attribue au mauvais temps et à une vague de froid. Comme conséquence, il n'y a pas eu de gros arrivages de poisson, vu que la pêche a été petite. Ceci s'applique surtout au hadock, à la morue en tranche et au maquereau. Les affaires sont assez bonnes pour la saison.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.20
Anguilles, la lb.	....	0.10
Bullheads (préparées) . .	....	0.15
Gaspéreaux, chacun . . .	....	0.07
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.20
Haddock	....	0.08
Flétan, Est	0.23	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	....	0.10
Morue pour le marché .	0.06½	0.07
Carrelets	....	0.08
Crevettes	....	0.40
Petit brochet (pike), la lb.	0.12	0.13
Homards vivants	0.45	0.50
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.30	0.32
Saumon de Gaspé	0.35	0.40
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	....	0.16
Poisson blanc	....	0.18
Truite, de ruisseaux . . .	....	0.40

L'EPICERIE.

Le commerce de gros est moins actif actuellement qu'il ne l'ait été depuis quelque temps, par suite du fait que la majorité des voyageurs des maisons de gros sont en vacances. Les changements de prix pour cette semaine ne sont pas remarquables, bien que la tendance, comme toujours, soit vers la hausse pour plusieurs lignes. La plus grande fermeté règne dans toutes les lignes de commodités.

La demand d'exportation pour le cacao et le chocolat qui a été forte et la diminution des approvisionnements locaux qui en est résulté, sans compter la bonne demande, ont fait monter le cacao de 2c à 3c la livre. Le marché reste fort tout comme celui du sucre qui, dit-on, a aidé à cette avance.

Les conserves de fruits sont pour ainsi dire hors d'atteinte, tant sous le rapport du prix que sous celui de la quantité. La grosse demande pour l'exportation a épuisé les approvisionnements, et le peu de conserves nouvelles qui sont arrivées, ne consistaient qu'en fraises que l'on offrait à des prix très élevés. Ces conserves ont subi une avance de $5 la douzaine, pour les boîtes No 2. Les autres fruits ne sont pas encore arrivés, mais la hausse de leurs prix sera dans la même proportion.

Le saumon en boîtes est en demande, mais il n'y en a pas beaucoup ici. On attend l'arrivée d'approvisionnements de saumon rouge d'Alaska. Ce saumon arrive de Seattle et il provient des stocks de poisson que le gouvernement américain détenait. Son prix, dit-on, sera très raisonnable. Il est

impossible d'avoir actuellement du saumon empaqueté cette année.

Les thés et les cafés restent forts et l'on peut s'attendre à des avances d'un moment à l'autre. La demande est bonne pour ces deux breuvages.

L'avoine roulée, par suite de la fermeté du marché de l'avoine dans l'ouest, qui est le facteur dominant, est plus forte et l'on note une avance à $4.75 le sac. Les épices sont très fermes également, et des avances ne sont pas improbables.

Les prix des fruits secs de Californie montrent une hausse de 3c à 5c la livre. Comme les fruits nouveaux ne sont pas encore arrivée, les prix du marché local sont stables, mais des avances se produiront afin de faire un rajustement.

LE BORAX ET L'EMPOIS MONTENT.

Borax, empois. — Des avances ont été faites sur le borax. Le prix actuellement pour le borax en morceau est de 12c la lb. et celui du borax en poudre est de $10.75 pour le baril de 336 lbs.

Tous les empois à buanderie et de cuisine ont monté d'un demi-cent. On attribue cette hausse aux augmentations continuelles du blé-d'Inde ces dernières semaines.

LES RAFFINERIES TRAVAILLENT A LEUR PLEINE CAPACITE.

Sucre.—En travaillant à leur pleine capacité, comme elles le font actuellement, les raffineries paraissent prendre soin des grosses demandes pour le sucre. Par suite du fait que le commerce de l'exportation est à leur disposition dans le moment, les raffineurs peuvent faire travailler leur usine, donner de l'emploi continuel à leur personnel et le coût de la production en conséquence n'a pas augmenté. Le marché reste ferme sans changement.

Nous cotons:

	Les 100 livres	
Atlantic, extra granulé	9.95	
Acadia, extra granulé	9.95	
St. Lawrence, extra granulé	9.95	
Canada, extra granulé	9.95	
Dominion cristal granulé	9.95	
Glacé, barils	10.15	10.30
Glacé (boîtes de 25 liv.)	10.55	10.70
Glacé (boîtes 50 livres)	10.35	10.50
Glacé, 1 livre	....	11.05
Jaune No 1	9.75	9.55
Jaune No 2 or	9.45	9.55
Jaune No 3	9.35	9.45
En poudre, barils	10.05	10.20
En poudre 50s.	10.15	10.50
En poudre 25s.	10.35	10 60
Cubes et dés, 100 lbs.	10.55	10.65
Cubes, boîtes de 50 lbs.	10.65	10.75
Cubes, boîtes 25 livres	10.85	10.95
Cubes, paq. 2 lbs.	11.95	12 05
En morceaux Paris, barils	10.55	
" " 100 lbs	10.65	
" " boîtes 50 lbs	10.75	
" " boîtes 25 lbs	10.95	
" " cartons 5 lbs	11.70	
" " cartons 2 lbs	12.45	
Crystal Diamond, barils	10.55	
" " boîtes 100 lbs.	10.65	
" " boîtes 50 lbs..	10.75	
" " boîtes 25 lbs..	10.95	

LES PRIX DES CONSERVES NOUVELLES.

Conserves. — Les fabricants de conserves ont annoncé quelques prix aux marchands de gros pour certaines lignes de légumes et de fruits. Ces prix couvrent les têtes d'asperges que, dit-on, l'on livre au taux de 54 pour cent des commandes. Les épinards sont livrés au taux de 20 pour cent des commandes; les ananas tranchés et entiers, de 17 à 25 pour cent des commandes; la rhubarbe (en gallons) à 60 pour cent; tandis que les fraises dans le sirop épais auront une livraison de 100 pour cent. La température chaude a restreint le rendement des premières récoltes et l'on rapporte que les récoltes dernières sont meilleures. Le rendement des pois et des tomates est désappointant, dit-on. On peut encore se procurer des tomates, mais la distribution de presque tous les fruits et légumes a été faite sur une grande échelle. Rien pour ainsi dire n'a manqué pour le commerce de l'exportation. Un marchand de gros a légèrement augmenté les prix des conserves de pois.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5 25
Blueberries, 2s		2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.00
" gallon, doz		13.00
Cerises rouges, doz.	2.90	3.20
Gooseberries, 2s. doz.		3.00
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77	2 80
Pêches, 20 onces, doz.		...
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.		3.25
" 2s. (sirop clair)		1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Annanas 2½s.		4.50
Prunes, Lombardie	2.00	2.20
" Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		2.00
Framboises, 2s	4.00	4.25
Framboises, 2½s		2.60
Fraises, 2s.	4 25	4.50

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	....	5.75
Asperges importées, 2½s..	4.85	5.25
Fèves, Golden Wax	1.95	2.00
Fèves, Refugee	....	1.75
Betteraves, 2 liv.	1.40	1.42½
Betteraves, 2 liv.	....	0.95
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25	7.50
Epinards, 3s.	....	2.85
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	2.10
Tomates, 3s.	1.95	2.10
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	....	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	....	3.25
Pois, standards	1.45	1.55
Pois, early June	1.60	1.67½
Pois, très fins, 20 oz.	2.30	2.40
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

SPECIALITES

	Le gallon
Huile d'olive (pure), boîtes de 1 gall.	4.60
Huile d'olive (pure), boîtes de ¼ gall.	5.40
Huile d'olive (pure), boîtes de 5 gall.	4.20
Pâte aux tomates, caisse de 100 boîtes	32.00
Pâte aux tomates, caisse de 200 boîtes	33.00
Pâte aux tomates, 12-10 lbs	39.00
Huile à salade (barils de 50 galls) le gall.	2.50
Huile à salade (bidon de 5 gall.), le gall.	2.50

SAUMON

Sock Eye, 48 1s.	4 45
Sock Eye, 96 ½s.	2.50
Red Spring, 48/1s. doz.	4.40
Red Spring, 96/½s. doz.	2.45
Red Cohoes, 48/1s. doz.	3.50
Red Cohoes, 96 ½s. doz.	1.80
Pink (rose), 48/1s. doz.	2.55
Pink (rose), 96/½s. doz.	1.30
White Spring, 48/1s. doz.	2.40
Chums blancs, 48/1s. doz.	2.15
Chums blancs, 96/½s. doz.	1.15
Maquereau, 48/1s. plate	2.40
Harengs, 48/s. (sauce tomate)	2.15
Harengs fumés, 48 1s (sauce tomate)	2.15
Haddock, 48/½s. doz.	1.95
Haddock, 48 1s doz.	3.30
Clams, 48 ½s. doz.	2.05
Huîtres, 24, 10 onces, doz.	4 25
Huîtres, 24, 5 onces, doz	2.55
Homards, 48 1s	8.25
Crevettes, 48/4½ onces	2.55
Crevettes, 24/8½ onces	4 85
Sardines Brunswick, caisse	6 25
Sardines canadiennes à l'huile d'olive	10.00 à 20.00
Viande de crabe (japonaise) douz.	6.50
Clams (rivière) (1 lb.) douz.	1.90

PAS DE BAISSE POUR LES FEVES.

Fèves. — Les prix des fèves ont été maintenus et bien que le mouvement n'ait pas été considérable, le commerce est bon pour la saison. Les meilleures variétés de fèves sont les favorites et l'approvisionnement baisse graduellement.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.00	5.60
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	4.50	4.60
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)	....	6.50
Pois (bleu)	0.08	0.09

LES VENTES DE PEANUTS SONT CONSIDERABLES; LES AMANDES SONT RARES.

Noix. — La rareté des noix sur ce marché n'est pas une possibilité éloignée. L'Angleterre a fait de gros achats de peanuts dont la valeur, dit-on, s'élève à $2,000,000. Ces achats auront un effet marqué sur les approvisionnements disponibles. Les amandes sont difficiles à obtenir. La situation semble en être arrivée au point où les approvisionnements d'Amérique sont les seuls disponibles.

Amandes, la lb.	....	0.23
Amandes (écalées)	0.55	0.56
Amandes (Jordan)	....	0.70
Noix du Brésil (nouvelles)	....	0.20
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), la lb.	0.27	0.30
Avelines Barcelone	....	0.31
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Peanuts (rôties) —		
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Jumbo	0.19	0.20
Fancy	0.16	0.17
Extras	0.12	0.14
Ecalées No 1, Espagnoles	0.19	0.20
Ecalées No 1	0.15	0.15½
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)	0.78	0.80
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LA RECOLTE DES RAISINS ET DES PECHES EST BONNE.

Fruits secs. — L'intérêt se concentre sur la récolte nouvelle des fruits secs et il y a une bonne indication que la récolte des raisins sera considérable. Par suite, l'on s'attend à une meilleure base de prix et le commerce recevra avec plaisir de plus gros approvisionnements si les conditions continuent d'être favorables. On s'attend, en certains quartiers, à ne pas voir de hausse de prix pour la saison prochaine. On rapporte que les perspectives des pêches sont meilleures. Les pruneaux sont rares actuellement et il y a pénurie de stock, seules de petites quantités étant disponibles.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix	....	0.25
Slabs	....	0.25
Fancy	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.22
Pêches (fancy)	....	0.27
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires	....	0.25
Pelures (anciennes)—		
Citron	....	0.45
Lemon	....	0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.20
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes		5.50
4 couronnes		6.75
5 couronnes		7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.		2.25
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.15
Muscatels, 4 couronnes, la lb.	....	0.13
Epepiné de choix, 12 onces	....	0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	....	0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	....	0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces	....	0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces	....	0.16
Sans pepins, bleached, 15		
Sans pepins (fancy)	....	0.18
Sans pepins (fancy)	....	0.17
Valence, choisi	....	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches	....	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.	....	0.18
12 onces	....	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.	....	0.28
12 onces	....	0.26
12 onces, nouveau	....	0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	....	6.50
Dattes Dromadaires (36-10s)	....	7.75
Paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire	....	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	....	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	....	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	....	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.16
Prunes—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	....	0.32
60-70s	....	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	....	0.22
80-90s	....	0.19
90-100s	0.15	0.17
100-120s	....	0.14

HAUSSE GENERALE PROBABLE SUR LES RIZ.

Riz. — Tout indique un affermissement des prix des marchands de gros pour les riz. Ces dernières semaines, il y a eu de fréquentes revisions vers la hausse et il y a eu à l'extérieur un affermissement pour justifier celui d'ici. Un marchand rapporte qu'il offre actuellement du riz brisé à $7, afin de contrecarrer la tendance vers la hausse pour les variétés régulières.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs).		13.60
Caroline		15.00
Honduras		15.00
Siam		9.75
Siam (fancy)	11.00	11.75
Rangoon "B"	10.75	11.00
Rangoon "CC"	11.50	10.75
Pakling		11.00
Mandarin		11.75
Tapioca, la lb. (seed)	0.12	0.12½
Tapioca (flake)	....	0.12½
Tapioca (pearl)	0.12	0.12½

LES APPROVISIONNEMENTS DES PRODUITS DE L'ERABLE SONT CONSIDERABLES.

Produits de l'érable, miel. — Les cultivateurs et ceux qui fabriquent le sucre et le sirop d'érable détiennent de gros approvisionnements sur une base très ferme. Comme question de fait, il est impossible, semble-t-il, de se procurer du sucre au-dessous de 30c la livre et même ce prix est demandé pour de grosses quantités. Le mouvement a été peu considérable. Le marché du miel reste sans changement.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacune)	2.50	2.60
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse		20.15
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse		21.05
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse		21.30
Sucre d'érable (nominal)	0.27	0.32
Miel clover:—		
Comb (fancy)		0.30
Comb (No 1)		0.28
En boîtes, 60 livres		0.26
En seaux 30 livres		0.27
En seaux 10 livres		0.28
En seaux 5 livres		0.28
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.19	0.20

LES SIROPS MONTENT; LA MELASSE SANS CHANGEMENT.

Sirops, mélasse. — Une hausse a été faite sur le prix des sirops de maïs, doré et blanc. Cette hausse a été d'un demi-centin la livre pour les paquets à la pesée et de 30c la caisse, par caisses. La demande pour la mélasse n'est pas aussi considérable et il n'y a pas de facilité pour la base du prix. On dit que les approvisionnements sont raisonnables, mais pas excessifs.

Le sirop de cannes de Lyle en boîtes de 2 lbs est rendu à $17.00 la caisse, ou $3.80 la douzaine.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—		
Barils, environ 700 livres		0.08¼
½ baril		0.08½
Kegs		0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse		5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse		6.05

Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz., la caisse	5.70
2 galls., seau 25 liv., chaque	2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque.	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque	6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse	6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7.00
½ barils, les 100 livres	10.00
Barils, les 100 livres	9.75
Glucose, cans 5 livres (caisse).	4.80
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—	
Puncheons	0.98 1.03
Barils	1.01 1.06
½ barils	1.03 1.08
Mélasses Antigoa—	
Puncheons	0.95
Barils	0.98

LES GINGEMBRES A LA HAUSSE; LE POIVRE BLANC FERME.

Epices. — Une base décidément à la hausse caractérise les gingembres dont le prix a augmenté sur les marchés extérieurs. Ici, c'est probablement un signe d'un changement vers des prix plus élevés. Le poivre blanc est de nouveau plus ferme et la crème de tartre par suite de sa rareté est restée sur la base élevée mentionnée la semaine dernière. Le marché de toutes les lignes d'épices est fort.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.45	0.55
Crème de tartre (française, pure)	0.75	0.80
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	0.28	0.38
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.30
Macis	0.80	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	0.60	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.45	0.50
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre).	....	1.30
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.75	0.80
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.23
Piments, entiers	0.20	0.22

LES THES IMPORTES SE VENDRONT BEAUCOUP PLUS CHER.

Thés. — Tous les rapports reçus du Japon indiquent la force déjà obtenue par le thé dans ce pays. Les prix sont destinés à monter sur les importations de ce pays et toutes les tendances sont vers l'affermissement. La perspective est satisfaisante, mais le commerce actuel est quelque peu tranquille.

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.45	0.47
Pekoes, la lb.	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55
Thés Japon—		
Choix	0.65	0.75
Early Picking	0.55	0.65
Javas—		
Pekeos	0.39	0.41
Orange Pekoes	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.40	0.43

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE MONTE ENCORE; SA POSITION EST FERME.

Café, cacao. — Une hausse d'un demi à deux centins la livre est devenue en vigueur sur le café. Cette hausse est devenue nécessaire, d'après les importateurs, par suite de la force des marchés du Sud. On dit aussi que les prix d'ici devraient être plus élevés qu'ils ne le sont actuellement.

Nous cotons:

Bogotas, la lb.	0.43	0.45
Jamaica, la lb.	0.38	0.40
Maracaibo, la lb.	0.38	0.42
Mocha (types)	0.42	0.45
Mexicain, la lb.	0.42	0.44
Rio, la lb.	0.36½	0.38½
Santos, Bourdon, la lb.	0.43	0.45
Santos, la lb.	0.42	0.44
Cacao—		
Cacao en vras, barils de 200 lbs, la lb.	....	0.24
Cacao, barils de 100 lbs, la lb.	....	0.25
Cacao, boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.26

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Majoric Archambault vs Arthur Milot, 28 juillet, 11 a.m., 1049 Orléans, Trudeau.

W. Mintz vs M. Abramovitch et al., 29 juillet, 10 a.m., 288 Colonial, Lauzon.

Ritz Shoe Co. vs Sam. Siganoff, 28 juillet, 11 a.m., 652 St-Laurent, Beaupré.

J. A. Jacobs vs Jos. Ledoux, 29 juillet, 10 a.m., 342 Cadieux, Beaupré.

Vincent Terranto vs Mme L. Blanche Poirier et vir, 28 juillet, 11 a.m., 600 St-Laurent, Robitaille.

Camille Campbell vs Léo Donat Côté, 28 juillet, 11 a.m., 72a Woodland, Desroches.

Julien Garage Regd. vs J. H. Martin, 28 juillet, 10 a.m., 914 Notre-Dame ouest, Desroches.

R. E. Ronaldo vs S. E. Lery, 28 juillet, 10 a.m., 2190 Esplanade, Desroches.

W. Bessette vs Ernest Brosseau, 28 juillet, 11 a.m., 1249a Papineau, Normandin.

Rév. H. Lanthier vs P. R. Charlebois, 28 juillet, 10 a.m., 2420 Christophe Colomb, Aubin.

Onésime Gauvreau vs Jos. Vézina, 30 juillet, 11 a.m., 1289 Ethel, Trudeau.

Roch Henri vs Ernest Poirier, 30 juillet, 10 a.m., 1016 Ontario E., Lapierre.

C. P. Fabien vs J. L. Rainville, 28 juillet, 11 a.m., 343 Beaumont, Dorion.

Dr A. G. Murphy vs G. B. Byford, 28 juillet, 11 a.m., 295 St-Urbain, chambre 9, Lauzon.

F. A. Boucher vs E. D. Strachan, 30 juillet, 11 a.m., 120 St-Jacques, effets de Mairn Turner, T.-S., Lauzon.

Lachine Hawser Furnishing vs P. Primeau, 30 juillet, 10 a.m., 659 Saint-Ambroise, Lauzon.

J. Margolese vs Félix Paquet, 28 juillet, 11 a.m., 6447 Lajeunesse, Lauzon.

J. Margolese vs Félix Paquet, 30 juillet, 11 a.m., 6395 Berri, Lauzon.

J. P. McLaren Belting Co., Ltd. vs Sam. Pompkins et al., 31 juillet, 1 a.m., 326a Clarke, Marson.

ABANDON JUDICIAIRE

Par Jas. Wm. Devenish, de Verdun. (Verdun Wholesale Grocery Regd.) H. P. Anderson, gardien provisoire.

CURATEURS

Frcs. Dumouchel, Verdun, A. O. Chalifoux, curateur.

Myer Lawson, Montréal. P. L. Turgeon, curateur.

AVIS DE DIVIDENDE

Merit Shoe Shops Ltd., un dividende payable le 4 août, par A. Jeannotte et J. A. Mireault, liquidateurs.

Pharmacie Déchene (Thos. Déchene), Shawinigan Falls & Quebec, un premier et dernier dividende payable le 4 août, par Henri Bisson et V. Lamarre, curateurs.

AUTORISEE A FAIRE AFFAIRES

J. G. White Engineering Corp.

EN LIQUIDATION

Union St-Joseph des Trois-Rivières

DEMANDES EN SEPARATION DE BIENS.

Exilia Pelland, de Berthier, vs Jos. Buron.

Margaret Ann. McDermott vs Ernest David Strachan, Montréal.

M. Lse Morin, Québec, vs Ernest Bélanger.

BAKERS COCOA
BAKERS CHOCOLATE



Procurent de bons clients et les conservent

Ce sont les produits sur lesquels on peut le plus compter, vendus avec une garantie réelle de pureté et de qualité supérieure; préparés en conformité avec les lois des produits alimentaires purs; ils se vendent couramment et assurent un rapide écoulement de stock.

Registered Trade-Mark

WALKER BAKER & CO., Ltd.

Montréal, Canada
Dorchester, Mass.

Fondée en 1780

License de la Commission des Vivres du Canada No 11-690

Exige cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE

sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet

TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.

Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

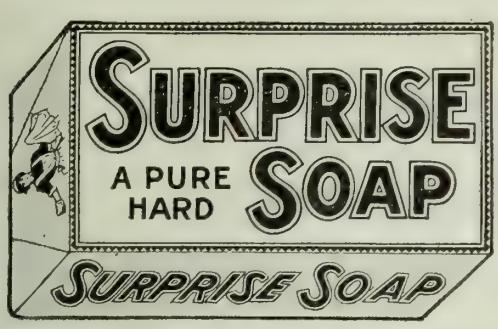
LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

St. Henry Shoe Co., Ltd. vs Frank Stifferd, Montréal, $50.
Alice Asselin vs J. A. Auirault, Montréal, 1ère classe.
Pierre Brosseau, vs F. X Goudreau, Montréal, $100.
L. P. Pariseau, vs Gédéon deLaduranteye, Montréal, $237.
Standard Clothing Mfg. Co., vs Hiram Adelman, Winnipeg, $2,439.
F. Tremblay & Co., vs Arthur Valois, M. D., Montréal, $1846.
Comm. d'Ecoles Côte St-Michel vs Melrose Gardens, Ltd., Montréal, $25.
Syndicat St-Henri vs Edward Palmer, Montréal, $370.
H. Korenberg vs Credit Stadacona Ltd., $513.
M. L. H. & P. Co. vs P. Largie, Montréal, $105.
T. Pitre vs Leo Dugas, Oscar Dugas, St-Isidore de Laprairie, $200.
Emile Bariteau vs N. Camus, Montréal, $123.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

M. L. H. & P. Co. vs O. Beaupré, $29.
M. L. H. & P. Co. vs A. Delisle, $20.
M. L. H. & P. Co. vs R. Décary, $47.
A. Ethier vs H. Ethier, $36.
Greater Montreal Land Inv. Co. vs Vve Chs Migneault, $77.
L. Pickard vs N. Gigayer, $60.
A. Boucher vs Jones Bros., de Mtl. Inc., $32.
Bourdonnais & Frère vs E. Caron, $20.
G. Walker vs P. H. Kelcher, $72.
E. J. Castonguay vs J. Tardif jr., $13.
E. J. Castonguay vs A. Bouchard, $13.
E. J. Castonguay vs J. R. Jubinville, $13.
A. G. Strickman et al vs G. W. Hunt, $43.
R. Chènevert vs Frank Lefebvre, $11.
E. Lavigne vs P. Picard, $95.
T. Jetté vs A. Coallier, $75.
R. Corneillier et al. vs Chs Brusselmans, $35.
S. Lavery vs A. Deery, $20.
J. L'Heureux vs J. A. Labrèche, $51.
Mme S. Chouinard vs A. Manelli, $25.
Borden's Farm Products vs E. Bisaillon, $23.
E. W.Caron vs O. Demers, $93.
M. L. Longeway vs E. Lynch, $12.
P. Cadieux vs A. Codner, $40.
W. Dunberry vs Ephrem Parent, $18.
J. Lebeau vs J. N. Desrochers, $40.
La Banque Nationale vs L. J. T. Décary et Théo. Daoust, $77.
J. S. Gibb vs D. Robert, Lachine, $37.
Oxe Ltd., vs Elie Cossette, La Tuque $10.
City of Westmount vs T. J. Aske, Westmount, $46.
S. Morantz vs A. Barrette, Chambly Bassin, $53.
A. J. A. Benoit vs Jos. Faille, Verdun, $28.
M .Moody & Sons vs James Logan Huntingdon, $25.



Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide— il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraitre gros. C'est la *meilleure valeur en fait de vrai savon.*

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co

Fruits et Légumes

EN GROS

Commandes de la campagne par téléphone, télégrammes ou lettres, exécutées promptement.

Livraison spéciale pour Montréal.

NAP. MORRISSETTE

IMPORTATEUR

18 Place Jacques-Cartier

MONTREAL

Tél. Main 845.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingenbre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle Thym
Allspice (Piments) Serriette
Epices de Ceylon Menthe
Muscade Epices
Borax pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE



Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, nous vous prions de nous écrire, et nous vous adresserons promptement listes de prix et informations détaillées.

DOMINION SALT CO., Limited, SARNIA, Can.
Manufacturiers et Expéditeurs

Tout le monde connaît, Tout le monde achète



Demande considérable

"RIGA"

Vente assurée

Avis aux Commerçants

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives "RIGA"; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients. **Vendez-leur "RIGA".**

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.

ALLUMETTES— ET SEAUX A INCENDIE

Au premier abord, ce titre peut paraître un peu disparate sur la même page, mais si l'on considère qu'il s'agit ici des allumettes d'Eddy, vous admettrez facilement qu'elles méritent d'occuper cette position, car les ALLUMETTES D'EDDY NE SONT PAS UNE MENACE D'INCENDIE.

LES ALLUMETTES "SILENT FIVE" D'EDDY

sont chaleureusement recommandées par les agents et les inspecteurs d'assurance contre le feu. Le fait qu'elles s'éteignent toutes seules, les placent dans une classe à part, et leur emploi joint à celui du FAMEUX SEAU EN FIBRE DURCIE D'EDDY devient de plus en plus une "MESURE DE PRECAUTION" dans nombre des plus grandes usines du Canada.

En votre qualité de marchand, vous êtes intéressé à la protection contre le feu. Placez en stock des allumettes et des seaux en fibre durcie d'Eddy et vous ferez tout ce qu'il vous est possible de faire pour votre protection et celle de vos clients.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED

HULL, CANADA.

La Qualité — Le Service — La Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelles pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

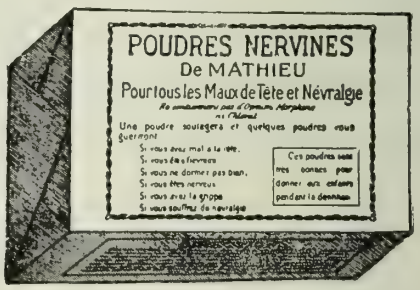
Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

The Montreal Biscuit Company

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries

Montréal.



Si seulement vos clients connaissaient

les merveilleuses propriétés curatives des

POUDRES NERVINE DE MATHIEU

contre le mal de tête, la névralgie et autres troubles nerveux, ils en auraient continuellement un paquet ou deux chez eux.

Il n'en tient qu'à vous de les leur faire connaître. Et vous constaterez que les Poudres de Mathieu donnent un bon profit.

La Cie J. L. Mathieu

SHERBROOKE, QUEBEC.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

Plus de Rareté du Blé Soufflé

Nous avons à présent en abondance des grains soufflés. Depuis l'incendie qui a détruit notre fabrique de Peterborough, en décembre 1916, nous n'avons pas été capables de répondre au tiers de la demande pour le Riz Soufflé et le Blé Soufflé.

A présent, nous avons remédié à cela. Prenez en stock ces grains soufflés et étalez-les. Il existe une très grosse demande de la part du consommateur. Faites savoir à votre clientèle que vous les vendez.

Annoncés au Canada

Les Grains Soufflés ont été constamment annoncés dans tous les principaux magazines canadiens. De plus, des centaines de milliers de magazines des Etats-Unis apportent ces annonces ici.

Nous avons continué cette publicité lorsque nous ne pouvions pas répondre à la demande canadienne, afin d'être prêts quand le temps arriverait.
C'est le bon temps pour vous de vous rendre compte de la demande latente qui existe. La demande pour les Grains Soufflés est sans précédent.

Une demande sans précédent

La dernière augmentation de la consommation est remarquable.
Chaque client est un gros consommateur. Le profit de l'épicier s'élèvera en moyenne à $10 par année par client.

Faites savoir à vos gens qu'ils peuvent avoir les Grains Soufflés, et cette ligne sera l'une de vos plus profitables lignes de céréales.

Le Blé Soufflé — Un Favori

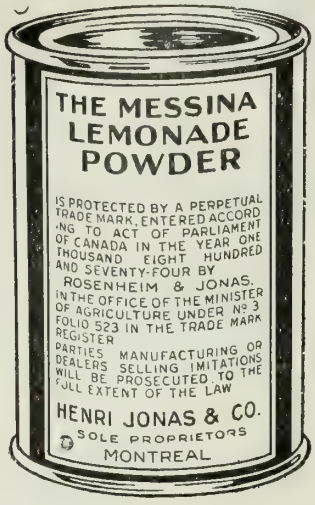
Depuis un an et demi nous n'avons pas été capables de fabriquer du Blé Soufflé au Canada. Nous ne fabriquions que du Riz Soufflé. De sorte que la vente des grains soufflés a dû être remplacée par celle du Riz Soufflé.
Mais le Blé Soufflé est le grain favori pour être servi dans des bols de lait.
Aux Etats-Unis, la demande a pris des proportions énormes. Ce sera la même chose au Canada—et rapidement encore.
Poussez la vente du Blé Soufflé. Il doublera vos ventes de Grains Soufflés.
Commandez les deux et étalez-les. Soyez le premier dans votre voisinage à faire savoir aux gens qu'ils ont été remis sur le marché.

The Quaker Oats Company

Peterborough et Saskatoon.

CANADA.

POUR LE TEMPS DES CHALEURS





TOUT EPICIER DEVRAIT SE PREMUNIR DE LA FAMEUSE

POUDRE MESSINA

QUI PERMET DE PREPARER LA PLUS DELICIEUSE DES BOISSONS ET LA PLUS HYGIENIQUE.

La Poudre Messina

vous sera demandée constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elle est employée et appréciée par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique de la Poudre MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade.

Economique et Facile à Employer

Le contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LA POUDRE MESSINA, POUR ETRE PRET A REPONDRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

173-177 RUE SAINT-PAUL OUEST - - - - - - - - - - - - MONTREAL.



Notre nouveau livre de cuisine; nous l'envoyons gratis à vos clients.

Pour Habituer le Public à Manger plus de Macaroni

Jusqu'à ces dernières années, la ménagère canadienne, en général, ne servait du macaroni qu'une fois, peut-être par semaine, au lieu de tous les jours. Catelli a changé tout cela—et Catelli continue son oeuvre avec plus d'ardeur que jamais dans la nouvelle campagne de publicité qui est à faire du

MACARONI

HIRONDELLE
DE
CATELLI

du Spaghetti, du Vermicelle, tout coupés ainsi que des autres produits Semolina (faits au lait) de Catelli un mets ayant sa place tous les jours de la semaine. Catelli est à enseigner au public, comme la chose n'a jamais été faite auparavant, que le Macaroni et les produits du Macaroni ont plus de *véritable valeur nutritive* que la viande, le poisson, les oeufs frais, la crème, le poulet du printemps et le pain fait à la maison.

Catelli fait du Macaroni un plat aussi populaire que le gruau du matin.

Catelli enseigne aux femmes comment le faire cuire avec son nouveau livre de cuisine contenant 115 recettes. Des annonces sont publiées dans toutes les parties du Canada et les femmes, d'Halifax à Victoria, voudront avoir les marques de Catelli *maintenant et tout le temps.*

Prenez en stock le Catelli. Demandez quelques exemplaires de notre nouveau livre de cuisine que vous pourrez donner à vos bons clients, ou encore envoyez-nous leur nom et adresse et nous leur enverrons le livre directement.

La Cie C. H. Catelli, Limitée
MONTREAL

SOUPE AUX TOMATES



Sa saveur délicieuse de tomates rouges mûres est aimée de tout le monde---

La qualité y entre avant que l'étiquette soit mise sur la boîte.

On y gagne de tenir un bon stock de cette ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros ou écrivez directement

DOMINION BRAND

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, CANADA.

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

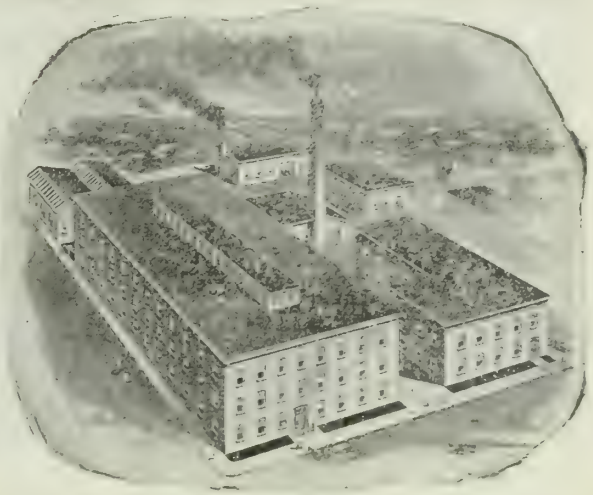
Emmagasinez en — Votre marchand de gros en a·

Church & Dwight
Limited

Manufacturiers

MONTREAL

CANADIAN POLISHES, LIMITED
Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LIMITED



Il y a vingt-six ans, nous commencions la fabrication des séchoirs à rideaux et autres articles de ménage sous la raison sociale de Dominion Specialty Company, mais, avec le temps, notre commerce subit un changement et, graduellement, nous abandonnâmes la fabrication de tous nos articles pour ne fabriquer que des polis. Tous nos clients savent ce que nous fabriquons, mais, pour le bénéfice de nos acheteurs en perspective, nous avons jugé qu'un nom descriptif était devenu nécessaire. C'est le nom

CANADIAN POLISHES, LIMITED

que nous avons considéré le meilleur à cette fin. Nous sommes encore dans notre vieille fabrique et nous fabriquons les lignes régulières bien connues suivantes:

"Satin Gloss" à harnais.
Cirage "Gold Leaf" pour chaussures fines de dames.
Crème à argenterie "Daddy Combination", noire et tan.
"Veribrite Venoil", le nettoyeur magique.
Poli à métal "Klondyke", connu partout où il y a du cuivre.

CANADIAN POLISHES, LIMITED Hamilton, Canada.

Les Fêves au Lard de CLARK



sont aussi bonnes qu'elles ne l'ont jamais été et elles sont meilleures à manger actuellement parce qu'elles sont

ÉCONOMIQUES



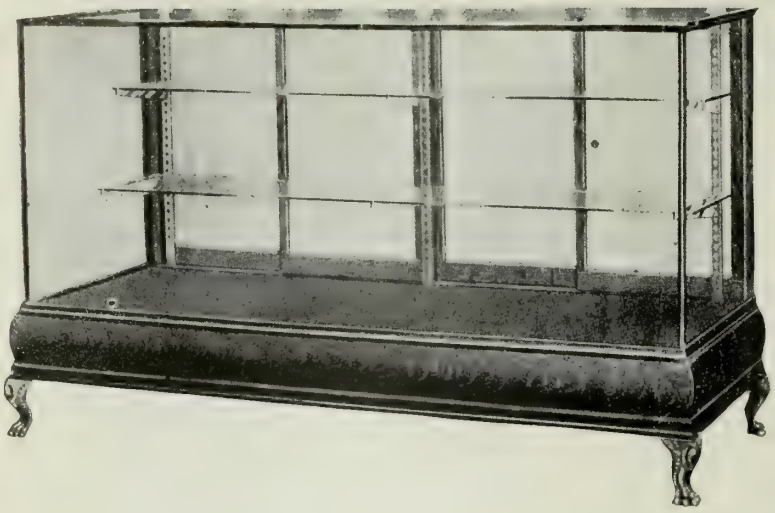
Pour vous, M. l'épicier, elles sont également

PROFITABLES

Elles se vendent plus rapidement que celles de n'importe quelle autre marque et vous convertissez votre stock en argent plus souvent.

La Qualité et la Réputation Comptent

W. Clark, Limited **Montréal.**



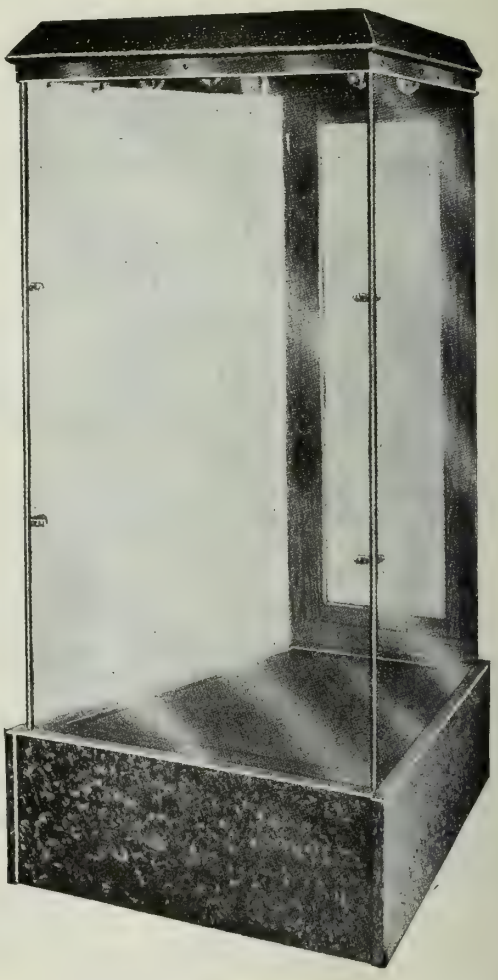
Le bon arrangement de votre magasin est la moitié de votre succès commercial.

Les articles d'étalage de O. B. Meunier et Cie, changeront l'aspect de votre magasin et y attireront la clientèle.

Si vous avez besoin de :

Vitrines d'Etalage, Vitrines Murales, Comptoirs, Rayons et toutes garnitures de magasins en général, écrivez-nous et nous irons vous voir avec tous les modèles qui peuvent vous convenir.

Plans, devis et estimés sur demande.



O. B. MEUNIER & CIE

MANUFACTURIERS

190 Avenue Pie IX **Maisonneuve**

Maison Française
fondée en 1903

J. CLEMENT,
Gérant.

Téléphone
Lasalle 2350

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

LA QUINCAILLERIE.

Mercredi soir, le 23 juillet 1919.

Les tendances dans le marché de la quincaillerie sont décidément fermes et il y a des avances sur plusieurs lignes avec toutes les indications de révisions à la hausse sur d'autres lignes. Les prix des cadenas ont été retirés en attendant un changement. Le feutre, ou plutôt les toitures préparées ont monté de 10c le rouleau. Les tondeuses à chevaux et à moutons se vendent plus cher, de même que leurs plaques et accessoires. Certaines lignes de ressort vont monter, les ressorts de portes en particulier. L'huile de charbon a monté d'un centin le gallon. Le cuivre et le fer-blanc sont à la hausse. Il y a eu des déclins sur les manches de bois, Dee et droits ainsi que sur les longs manches courbes.

Il semble maintenant que plusieurs lignes ont une tendance vers l'affermissement. L'entrée des pays ennemis dans le commerce aura un effet immédiat, dit-on, sur les prix et l'on s'attend à des hausses dans plusieurs lignes. Le ton général du marché est excellent et beaucoup d'affaires, dans les lignes régulières, ont été faites.

LES TONDEUSES MONTENT; LES MANCHES BAISSENT.

Tondeuses à chevaux, manches. — Des prix plus élevés sont annoncés pour les tondeuses à chevaux, les cisailles à moutons et leurs accessoires. La tondeuse à pouvoir Stewart No 1 est maintenant marquée à $16 sur la liste, soit une avance de 25c. Le No 2 est marqué à $20.75; la tondeuse à mouton No 8 est marquée $21 et le No 9, $24. Les accessoires S.S. sont cotés à $14.75 et les accessoires pour tondeuses à chevaux, $10. Tous les manches de pelles, en bois, sont réduits de $7.50 à $6.25 la douzaine. Cette réduction s'applique aux manches Dee ainsi qu'aux longs manches courbes et droits.

LES TOITURES PLUS CHERES; HAUSSE DE 10c LE ROULEAU.

Toitures. — Une hausse de 10c le rouleau a été enregistrée sur les prix des diverses toitures de feutre. Les nouveaux prix s'appliquent aux lignes suivantes: Goodluck, un double, $1.80; 2 doubles, $2.10; 3 doubles, $2.45. McCombe Spéciale, 1 double, $1.70; 2 doubles, $1.95; 3 doubles, $2.30. Black Cat, 1 double, $2.05; 2 doubles, $2.35; 3 doubles, $2.70. L'Amazon est sur la même base. La Panamoid est cotée aux mêmes prix que la McCombe spéciale.

LES CADENAS ET LES RESSORTS PLUS CHERS.

Cadenas et ressorts. — De nouveaux prix plus élevés seront bientôt en vigueur pour les cadenas. Actuellement les fabricants ne veulent pas donner de cotations. On s'attend également à une révision à la hausse pour les ressorts de portes. D'autres lignes de quincaillerie seront aussi revisées à la hausse.

LE PRIX DE L'HUILE DE CHARBON MONTE D'UN CENTIN.

Huile de charbon, gazoline. — Le prix de l'huile de charbon a monté d'un centin. Elle se vend de 21c à 24c le gallon, suivant la qualité. Le mouvement a été bon. Aucun changement n'a été apporté au prix de la gazoline qui reste à 33c le gallon.

LES ACCESSOIRES SONT PLUS TRANQUILLES, MAIS DES COMMANDES DE POELES SONT PRISES.

Poêles et accessoires. — Bien qu'il n'y ait pas de changement immédiat dans les prix, ils sont maintenus avec beaucoup de fermeté dans la base. On dit que la demande pour les diverses lignes va continuer à augmenter et que des réductions de prix ne sont pas probables dans le moment.

Des commandes de poêles continuent d'être placées pour livraison cet automne. Pas de changements de prix à noter.

LA CORDE EST SOUTENUE; LE MARCHE INCERTAIN.

Corde et cordage. — Bien qu'il n'y ait pas de changement sur le marché local, il y a de l'incertitude sur le sisal mexicain aux endroits primaires. On rapporte un déclin de 3c la livre et l'on ne sait pas si cette baisse sera maintenue. Actuellement, la base reste à 34c ici pour le manille pur et à 30c pour le manille anglais, tandis que le sisal reste sans changement à 27½c la livre.

LE MOUVEMENT CONTINUE POUR LES CLOUS ET LA BROCHE.

Clous et broche. — Il y a ralentissement dans les commandes pour les clous. Le commerce n'est pas considérable au point de vue des commandes simples, mais le tonnage général est assez considérable. Les prix restent à la base de $4.75 pour les clous découpés et les clous de broche. Les produits de broche sont fermes et la base de $5 le quintal est maintenue pour la broche d'acier polie.

PAS DE DECLIN PROBABLE POUR LE FER ET L'ACIER.

Fer et acier. — Il y a eu un commerce de saison très satisfaisant pour le fer et l'acier en barres, mais il n'y a rien de remarquable à noter sur ce marché. Le sentiment général est que, par suite des besoins plus considérables pour les divers matériaux dans l'univers, les prix ne deviendront pas plus faciles. Comme question de fait, les derniers rapports indiquent un mouvement d'achats de bonne heure qui ne manquera pas d'affermir le marché. On parle d'avances même aux marchés extérieurs.

Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75
Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.18 0.19
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22

VENTES PLUS CONSIDERABLES POUR LES TOILES.

Feuilles et plaques. — La demande s'est de beaucoup améliorée pour les tôles et le ton général est bien meilleur. Les prix sont plutôt enclins à baisser et actuellement de gros approvisionnements sont disponibles avec un choix plus considérable de qualités et de dimensions. La perspective est meilleure.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	5.25 6.25
Calibre 12	5.30 6.30
Calibre 14	5.35 6.35
Calibre 16	5.45 6.50
Calibre 18-20	6.00 6.35
Calibre 22-24	6.05 6.40
Calibre 26	6.10 6.50
Calibre 28	6.40 7.00
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	8.35 9.25
Calibre 28	8.30 8.85
Calibre 26	8.50
Calibres 22 et 24	7.70 8.35
Calibre 16	7.50 8.00
Calibre 18	7.50 8.35
Calibre 20	7.30 8.00

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

UNE BASE FERME POUR LES PRODUITS DU PLOMB.

Produits de plomb. — Bien qu'il n'y ait pas eu de changement réel sur les

prix des produits du plomb, la base se maintient et la demande est raisonnablement bonne. Il est évident qu'il n'y aura pas de déclins dans le moment, car le marché du plomb en saumon a repris de la force ces jours-ci.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.10½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.35½
Soudure, strictement, la lb.	0.31
Soudure, commerciale, la lb.	0.29
Soudure, wiping, la lb.	0.27
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.35
45-55	0.37½
50-60	0.40¼
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

LE CUIVRE MONTE; LE FER-BLANC ET LE SPELTER A LA HAUSSE.

Métaux en lingots. — L'intérêt du commerce cette semaine s'est plus concentré sur la situation du cuivre que sur n'importe quel autre métal. Cette commodité a suscité beaucoup d'intérêt dernièrement et l'achat s'est développé sur une grande échelle. Les marchés du fer-blanc et du spelter sont plus fermes. Somme toute, le marché est meilleur.

Cuivre. — Par suite du fait que le Japon achète en grosse quantité et des demandes qui commencent à arriver de l'Allemagne pour du cuivre, le ton du marché est très ferme et des avances sont faites chaque jour aux endroits primaires. Le métal de rebut même est rare. Ils sont nominalement cotés ici à 25c la livre.

Fer-blanc. — Les prix du marché local ont augmenté de 2c à 56c la lb. Il y a eu peu de mouvement ici et l'on rapporte qu'aux Etats-Unis il y a eu peu d'affaires nouvelles entre New-York et Londres.

Plomb. — Le prix du trust a monté un peu de l'autre côté de la frontière, mais ici il n'y a pas eu de changement et la base reste encore à 7¼c.

Antimoine. — De 9½c à 10c la livre, il y a eu un assez bon chiffre d'affaires. Le marché est stable.

Aluminium. — Marché un peu plus tranquille, mais la base reste ferme et le prix est coté à 35c.

Spelter. — Un peu de fermeté s'est manifesté dans cette ligne, et la base est avancée à 9¾c la livre.

Fer en gueuse.—Les tendances sont à la fermeté et l'on peut s'attendre à une avance d'un moment à l'autre. Prix, $48 la tonne.

LA PEINTURE.

Il y a eu des avances sur tous les prix des peintures préparées, les spécialités, les couleurs murales se posant à plat, les peintures à voitures, les peintures de marine et dorées, les émails, les peintures à toiture, les couleurs dans l'huile et les couleurs dans le vernis. En plus de ces changements, il y a eu une avance de 25c par gallon sur tous les vernis coûtant $2.50 le gallon ou moins, tandis que les prix des vernis au-dessus de $2.50 le gallon ont monté de 50c. De légères avances aussi ont été faites sur l'huile de graine de lin, et la térébentine est décidément ferme avec une probabilité d'avances qui deviendront en vigueur avec l'affermissement des conditions primaires.

LEGERE AVANCE SUR L'HUILE DE GRAINE DE LIN.

Huile de graine de lin. — Une petite avance a été faite sur l'huile de graine de lin, la base étant à $2.95 le gallon. Un petit nombre de maisons donnent des cotations. Il faut que le manufacturier de peinture se tienne protégé sur l'huile afin de pouvoir rencontrer ses besoins qui sont encore considérables. Il y a un marché cher pour la graine de lin, plus de $6 étant la base actuellement. Aucun soulagement en ce qui concerne les approvisionnements n'est en vue dans le moment.

Nous cotons:

	Gal.	Imp.
Brute—		
1 à 4 barils	....	2.95
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	....	2.97½
5 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....

PAS DE BAISSE POUR LA TEREBENTINE.

Térébentine. — Les stocks de térébentine ici ne sont pas considérables. La condition s'est quelque peu affermie, avec la base minimum maintenue à $1.55 le gallon. Il ne serait pas surprenant de voir les prix monter bientôt, car le marché primaire est de nouveau à s'affermir. La demande de l'étranger se développe encore.

	Gal.	Imp.
Térébentine—		
De 1 à 4 barils	....	1.55
Par petits lots		

(Empaquetage extra)

LE MASTIC EST FERME, MAIS SANS CHANGEMENTS.

Mastic. — Contrairement aux attentes de certains manufacturiers et marchands de gros, aucun changement de prix ne s'est produit dans les prix du mastic. Le mouvement a été peu considérable dernièrement et la question du prix ne semble pas offrir un changement bien défini. Les prix restent comme suit:

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LE BLANC DE PLOMB SE MAINTIENT ET IL EST PLUTOT TRANQUILLE.

Blanc de plomb dans l'huile. — On s'attendait à des changements sur le marché du blanc de plomb dans l'huile, lorsque l'on considérerait les nouvelles échelles de prix de la peinture pour l'automne. En vue du fait que les prix du plomb ont été maintenus et aussi par suite de la plus petite quantité d'huile de graine de lin requise dans le broyage, il a paru plus sage de ne pas faire aucun changement. En conséquence, les affaires sont faites actuellement sur la base suivante: En lots de 5 tonnes, les 100 livres, $15.50; en lots d'une tonne, $16, et en petites quantités, $16.35.

LES PEINTURES PREPAREES MONTENT DE 50c.

Peintures préparées, vernis, etc. — Il y a eu au cours de la semaine une hausse de 50c par gallon sur les peintures de première et de seconde qualités et une avance de 25c sur quelques autres variétés. Les manufacturiers disent qu'ils ont différé tant qu'ils ont pu cette hausse. L'huile de graine de lin coûte actuellement sur le marché autour de $3.00 le gallon et il est impossible de maintenir les prix sur l'ancienne base.

Les vernis ont également subi une hausse de 25c à 60c le gallon. Des spécialités telles que les peintures à voitures, les émails, etc., ont monté. Les couleurs murales ont monté de 25c le gallon et les nouveaux prix sont en vigueur immédiatement.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $8.90 les 190 livres ,en paquets de 5 livres, $8.40 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Plus de Rareté du Blé Soufflé

Nous avons à présent en abondance des grains soufflés. Depuis l'incendie qui a détruit notre fabrique de Peterborough, en décembre 1916, nous n'avons pas été capables de répondre au tiers de la demande pour le Riz Soufflé et le Blé Soufflé.

A présent, nous avons remédié à cela. Prenez en stock ces grains soufflés et étalez-les. Il existe une très grosse demande de la part du consommateur. Faites savoir à votre clientèle que vous les vendez.

Annoncés au Canada

Les Grains Soufflés ont été constamment annoncés dans tous les principaux magazines canadiens. De plus, des centaines de milliers de magazines des Etats-Unis apportent ces annonces ici.

Nous avons continué cette publicité lorsque nous ne pouvions pas répondre à la demande canadienne, afin d'être prêts quand le temps arriverait.
C'est le bon temps pour vous de vous rendre compte de la demande latente qui existe. La demande pour les Grains Soufflés est sans précédent.

Une demande sans précédent

La dernière augmentation de la consommation est remarquable.
Chaque client est un gros consommateur. Le profit de l'épicier s'élèvera en moyenne à $10 par année par client.

Faites savoir à vos gens qu'ils peuvent avoir les Grains Soufflés, et cette ligne sera l'une de vos plus profitables lignes de céréales.

Le Blé Soufflé — Un Favori

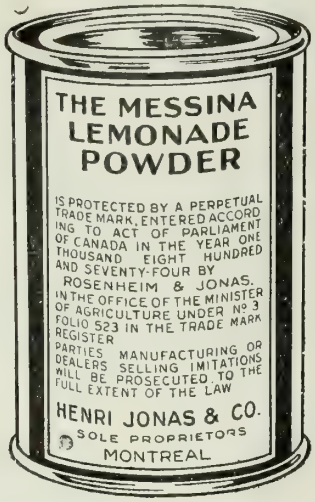
Depuis un an et demi nous n'avons pas été capables de fabriquer du Blé Soufflé au Canada. Nous ne fabriquions que du Riz Soufflé. De sorte que la vente des grains soufflés a dû être remplacée par celle du Riz Soufflé.
Mais le Blé Soufflé est le grain favori pour être servi dans des bols de lait.
Aux Etats-Unis, la demande a pris des proportions énormes. Ce sera la même chose au Canada—et rapidement encore.
Poussez la vente du Blé Soufflé. Il doublera vos ventes de Grains Soufflés.
Commandez les deux et étalez-les. Soyez le premier dans votre voisinage à faire savoir aux gens qu'ils ont été remis sur le marché.

The Quaker Oats Company

Peterborough et Saskatoon.

CANADA.

POUR LE TEMPS DES CHALEURS





TOUT EPICIER DEVRAIT SE PREMUNIR DE LA FAMEUSE

POUDRE MESSINA

QUI PERMET DE PREPARER LA PLUS DELICIEUSE DES BOISSONS ET LA PLUS HYGIENIQUE.

La Poudre Messina

vous sera demandée constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elle est employée et appréciée par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique de la Poudre MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade.

Economique et Facile à Employer

Le contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LA POUDRE MESSINA, POUR ETRE PRET A REPONDRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

173-177 RUE SAINT-PAUL OUEST - - - - - - - - - - - - MONTREAL.



otre nouveau livre de cuisi-
ne; nous l'envoyons gratis
à vos clients.

Pour Habituer le Public à Manger plus de Macaroni

Jusqu'à ces dernières années, la ménagère canadienne, en général, ne servait du macaroni qu'une fois, peut-être par semaine, au lieu de tous les jours. Catelli a changé tout cela—et Catelli continue son oeuvre avec plus d'ardeur que jamais dans la nouvelle campagne de publicité qui est à faire du

MACARONI

HIRONDELLE
DE
CATELLI

u Spaghetti, du Vermicelle, tout coupés ainsi que des autres produits Semolina (faits u lait) de Catelli un mets ayant sa place tous les jours de la semaine. Catelli est à enseigner au public, comme la chose n'a jamais été faite auparavant, que le Macaroni et es produits du Macaroni ont plus de *véritable valeur nutritive* que la viande, le poisson, es oeufs frais, la crème, le poulet du printemps et le pain fait à la maison.

Catelli fait du Macaroni un plat aussi populaire que le gruau du matin.

Catelli enseigne aux femmes comment le faire cuire avec son nouveau livre de cuisine ontenant 115 recettes. Des annonces sont publiées dans toutes les parties du Canada t les femmes, d'Halifax à Victoria, voudront avoir les marques de Catelli *maintenant et out le temps.*

Prenez en stock le Catelli. Demandez quelques exemplaires de notre nouveau livre e cuisine que vous pourrez donner à vos bons clients, ou encore envoyez-nous leur om et adresse et nous leur enverrons le livre directement.

La Cie C. H. Catelli, Limitée
MONTREAL

SOUPE AUX TOMATES



Sa saveur délicieuse de tomates rouges mûres est aimée de tout le monde---

La qualité y entre avant que l'étiquette soit mise sur la boîte.

On y gagne de tenir un bon stock de cette ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros ou écrivez directement

DOMINION BRAND

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, CANADA.

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez en — Votre marchand de gros en a·

Church & Dwight Limited

Manufacturiers

MONTREAL

CANADIAN POLISHES, LIMITED

Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LIMITED



Il y a vingt-six ans, nous commencions la fabrication des séchoirs à rideaux et autres articles de ménage sous la raison sociale de Dominion Specialty Company, mais, avec le temps, notre commerce subit un changement et, graduellement, nous abandonnâmes la fabrication de tous nos articles pour ne fabriquer que des polis. Tous nos clients savent ce que nous fabriquons, mais, pour le bénéfice de nos acheteurs en perspective, nous avons jugé qu'un nom descriptif était devenu nécessaire. C'est le nom

CANADIAN POLISHES, LIMITED

que nous avons considéré le meilleur à cette fin. Nous sommes encore dans notre vieille fabrique et nous fabriquons les lignes régulières bien connues suivantes:

"Satin Gloss" à harnais.
Cirage "Gold Leaf" pour chaussures fines de dames.
Crème à argenterie "Daddy Combination", noire et tan.
"Veribrite Venoil", le nettoyeur magique.
Poli à métal "Klondyke", connu partout où il y a du cuivre.

CANADIAN POLISHES, LIMITED Hamilton, Canada.

Les Fêves au Lard de CLARK



sont aussi bonnes qu'elles ne l'ont jamais été et elles sont meilleures à manger actuellement parce qu'elles sont

ÉCONOMIQUES



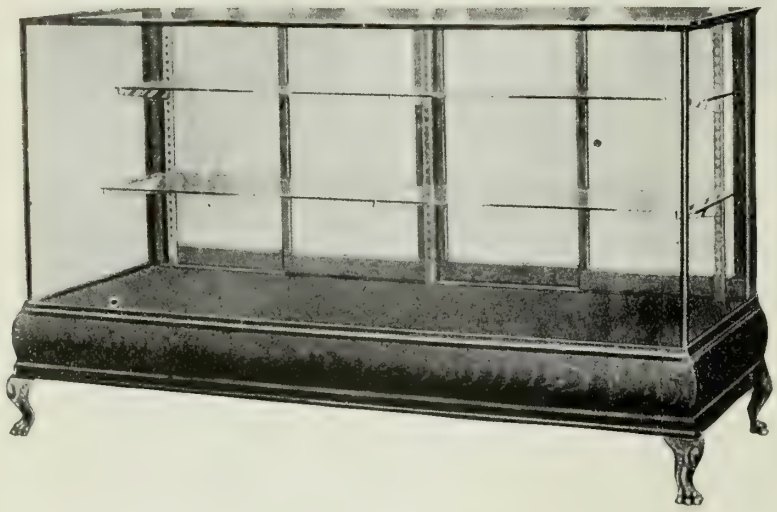
Pour vous, M. l'épicier, elles sont également

PROFITABLES

Elles se vendent plus rapidement que celles de n'importe quelle autre marque et vous convertissez votre stock en argent plus souvent.

La Qualité et la Réputation Comptent

W. Clark, Limited **Montréal.**



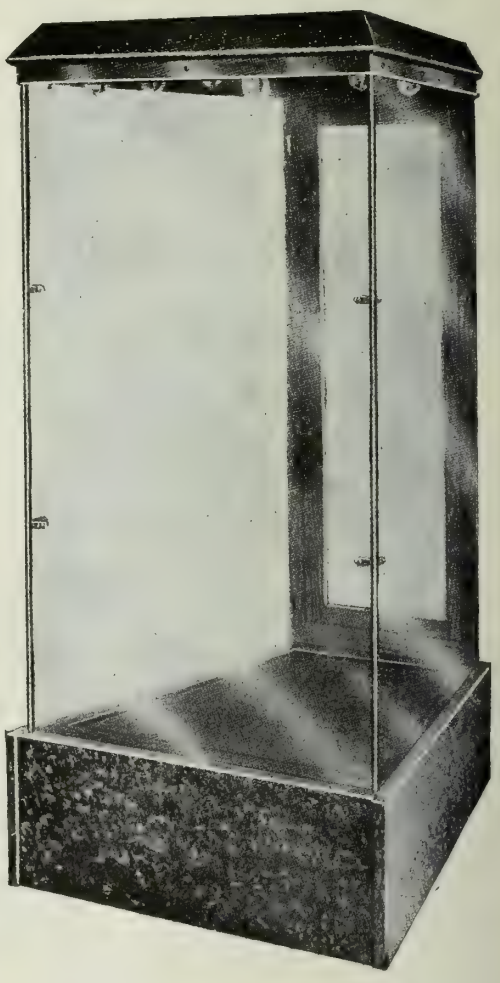
Le bon arrangement de votre magasin est la moitié de votre succès commercial.

Les articles d'étalage de O. B. Meunier et Cie, changeront l'aspect de votre magasin et y attireront la clientèle.

Si vous avez besoin de :

Vitrines d'Etalage, Vitrines Murales, Comptoirs, Rayons et toutes garnitures de magasins en général, écrivez-nous et nous irons vous voir avec tous les modèles qui peuvent vous convenir.

Plans, devis et estimés sur demande.



O. B. MEUNIER & CIE

MANUFACTURIERS

190 Avenue Pie IX **Maisonneuve**

Maison Française
fondée en 1903

J. CLEMENT,
Gérant.

Téléphone
Lasalle 2350

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

LA QUINCAILLERIE.

Mercredi soir, le 23 juillet 1919.

Les tendances dans le marché de la quincaillerie sont décidément fermes et il y a des avances sur plusieurs lignes avec toutes les indications de révisions à la hausse sur d'autres lignes. Les prix des cadenas ont été retirés en attendant un changement. Le feutre, ou plutôt les toitures préparées ont monté de 10c le rouleau. Les tondeuses à chevaux et à moutons se vendent plus cher, de même que leurs plaques et accessoires. Certaines lignes de ressort vont monter, les ressorts de portes en particulier. L'huile de charbon a monté d'un centin le gallon. Le cuivre et le fer-blanc sont à la hausse. Il y a eu des déclins sur les manches de bois, Dee et droits ainsi que sur les longs manches courbes.

Il semble maintenant que plusieurs lignes ont une tendance vers l'affermissement. L'entrée des pays ennemis dans le commerce aura un effet immédiat, dit-on, sur les prix et l'on s'attend à des hausses dans plusieurs lignes. Le ton général du marché est excellent et beaucoup d'affaires, dans les lignes régulières, ont été faites.

LES TONDEUSES MONTENT; LES MANCHES BAISSENT.

Tondeuses à chevaux, manches. — Des prix plus élevés sont annoncés pour les tondeuses à chevaux, les cisailles à moutons et leurs accessoires. La tondeuse à pouvoir Stewart No 1 est maintenant marquée à $16 sur la liste, soit une avance de 25c. Le No 2 est marqué à $20.75; la tondeuse à mouton No 8 est marquée $21 et le No 9, $24. Les accessoires S.S. sont cotés à $14.75 et les accessoires pour tondeuses à chevaux, $10. Tous les manches de pelles, en bois, sont réduits de $7.50 à $6.25 la douzaine. Cette réduction s'applique aux manches Dee ainsi qu'aux longs manches courbes et droits.

LES TOITURES PLUS CHERES; HAUSSE DE 10c LE ROULEAU.

Toitures. — Une hausse de 10c le rouleau a été enregistrée sur les prix des diverses toitures de feutre. Les nouveaux prix s'appliquent aux lignes suivantes: Goodluck, un double, $1.80; 2 doubles, $2.10; 3 doubles, $2.45. McCombe Spéciale, 1 double, $1.70; 2 doubles, $1.95; 3 doubles, $2.30. Black Cat, 1 double, $2.05; 2 doubles, $2.35; 3 doubles, $2.70. L'Amazon est sur la même base. La Panamoid est cotée aux mêmes prix que la McCombe spéciale.

LES CADENAS ET LES RESSORTS PLUS CHERS.

Cadenas et ressorts. — De nouveaux prix plus élevés seront bientôt en vigueur pour les cadenas. Actuellement les fabricants ne veulent pas donner de cotations. On s'attend également à une révision à la hausse pour les ressorts de portes. D'autres lignes de quincaillerie seront aussi revisées à la hausse.

LE PRIX DE L'HUILE DE CHARBON MONTE D'UN CENTIN.

Huile de charbon, gazoline. — Le prix de l'huile de charbon a monté d'un centin. Elle se vend de 21c à 24c le gallon, suivant la qualité. Le mouvement a été bon. Aucun changement n'a été apporté au prix de la gazoline qui reste à 33c le gallon.

LES ACCESSOIRES SONT PLUS TRANQUILLES, MAIS DES COMMANDES DE POELES SONT PRISES.

Poêles et accessoires. — Bien qu'il n'y ait pas de changement immédiat dans les prix, ils sont maintenus avec beaucoup de fermeté dans la base. On dit que la demande pour les diverses lignes va continuer à augmenter et que des réductions de prix ne sont pas probables dans le moment.

Des commandes de poêles continuent d'être placées pour livraison cet automne. Pas de changements de prix à noter.

LA CORDE EST SOUTENUE; LE MARCHE INCERTAIN.

Corde et cordage. — Bien qu'il n'y ait pas de changement sur le marché local, il y a de l'incertitude sur le sisal mexicain aux endroits primaires. On rapporte un déclin de 3c la livre et l'on ne sait pas si cette baisse sera maintenue. Actuellement, la base reste à 34c ici pour le manille pur et à 30c pour le manille anglais, tandis que le sisal reste sans changement à 27½c la livre.

LE MOUVEMENT CONTINUE POUR LES CLOUS ET LA BROCHE.

Clous et broche. — Il y a ralentissement dans les commandes pour les clous. Le commerce n'est pas considérable au point de vue des commandes simples, mais le tonnage général est assez considérable. Les prix restent à la base de $4.75 pour les clous découpés et les clous de broche. Les produits de broche sont fermes et la base de $5 le quintal est maintenue pour la broche d'acier polie.

PAS DE DECLIN PROBABLE POUR LE FER ET L'ACIER.

Fer et acier. — Il y a eu un commerce de saison très satisfaisant pour le fer et l'acier en barres, mais il n'y a rien de remarquable à noter sur ce marché. Le sentiment général est que, par suite des besoins plus considérables pour les divers matériaux dans l'univers, les prix ne deviendront pas plus faciles. Comme question de fait, les derniers rapports indiquent un mouvement d'achats de bonne heure qui ne manquera pas d'affermir le marché. On parle d'avances même aux marchés extérieurs.

Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75
Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.18 0.19
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22

VENTES PLUS CONSIDERABLES POUR LES TOILES.

Feuilles et plaques. — La demande s'est de beaucoup améliorée pour les tôles et le ton général est bien meilleur. Les prix sont plutôt enclins à baisser et actuellement de gros approvisionnements sont disponibles avec un choix plus considérable de qualités et de dimensions. La perspective est meilleure.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	5.25 6.25
Calibre 12	5.30 6.30
Calibre 14	5.35 6.35
Calibre 16	5.45 6.50
Calibre 18-20	6.00 6.35
Calibre 22-24	6.05 6.40
Calibre 26	6.10 6.50
Calibre 28	6.40 7.00
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	8.35 9.25
Calibre 28	8.30 8.85
Calibre 26	8.50
Calibres 22 et 24	7.70 8.35
Calibre 16	7.50 8.00
Calibre 18	7.50 8.35
Calibre 20	7.30 8.00

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

UNE BASE FERME POUR LES PRODUITS DU PLOMB.

Produits de plomb. — Bien qu'il n'y ait pas eu de changement réel sur les

prix des produits du plomb, la base se maintient et la demande est raisonnablement bonne. Il est évident qu'il n'y aura pas de déclins dans le moment, car le marché du plomb en saumon a repris de la force ces jours-ci.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.10½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.35½
Soudure, strictement, la lb.	0.31
Soudure, commerciale, la lb.	0.29
Soudure, wiping, la lb.	0.27
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.35
45-55	0.37½
50-60	0.40½
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

LE CUIVRE MONTE; LE FER-BLANC ET LE SPELTER A LA HAUSSE.

Métaux en lingots. — L'intérêt du commerce cette semaine s'est plus concentré sur la situation du cuivre que sur n'importe quel autre métal. Cette commodité a suscité beaucoup d'intérêt dernièrement et l'achat s'est développé sur une grande échelle. Les marchés du fer-blanc et du spelter sont plus fermes. Somme toute, le marché est meilleur.

Cuivre. — Par suite du fait que le Japon achète en grosse quantité et des demandes qui commencent à arriver de l'Allemagne pour du cuivre, le ton du marché est très ferme et des avances sont faites chaque jour aux endroits primaires. Le métal de rebut même est rare. Ils sont nominalement cotés ici à 25c la livre.

Fer-blanc. — Les prix du marché local ont augmenté de 2c à 56c la lb. Il y a eu peu de mouvement ici et l'on rapporte qu'aux Etats-Unis il y a eu peu d'affaires nouvelles entre New-York et Londres.

Plomb. — Le prix du trust a monté un peu de l'autre côté de la frontière, mais ici il n'y a pas eu de changement et la base reste encore à 7¼c.

Antimoine. — De 9½c à 10c la livre, il y a eu un assez bon chiffre d'affaires. Le marché est stable.

Aluminium. — Marché un peu plus tranquille, mais la base reste ferme et le prix est coté à 35c.

Spelter. — Un peu de fermeté s'est manifesté dans cette ligne, et la base est avancée à 9¾c la livre.

Fer en gueuse.—Les tendances sont à la fermeté et l'on peut s'attendre à une avance d'un moment à l'autre. Prix, $48 la tonne.

LA PEINTURE.

Il y a eu des avances sur tous les prix des peintures préparées, les spécialités, les couleurs murales se posant à plat, les peintures à voitures, les peintures de marine et dorées, les émails, les peintures à toiture, les couleurs dans l'huile et les couleurs dans le vernis. En plus de ces changements, il y a eu une avance de 25c par gallon sur tous les vernis coûtant $2.50 le gallon ou moins, tandis que les prix des vernis au-dessus de $2.50 le gallon ont monté de 50c. De légères avances aussi ont été faites sur l'huile de graine de lin, et la térébentine est décidément ferme avec une probabilité d'avances qui deviendront en vigueur avec l'affermissement des conditions primaires.

LEGERE AVANCE SUR L'HUILE DE GRAINE DE LIN.

Huile de graine de lin. — Une petite avance a été faite sur l'huile de graine de lin, la base étant à $2.95 le gallon. Un petit nombre de maisons donnent des cotations. Il faut que le manufacturier de peinture se tienne protégé sur l'huile afin de pouvoir rencontrer ses besoins qui sont encore considérables. Il y a un marché cher pour la graine de lin, plus de $6 étant la base actuellement. Aucun soulagement en ce qui concerne les approvisionnements n'est en vue dans le moment.

Nous cotons:

	Gal. Imp.
Brute—	
1 à 4 barils	2.95
1 à 9 barils	....
10 à 25 barils	....
Bouillie—	
1 à 4 barils	2.97½
5 à 9 barils	....
10 à 25 barils	....

PAS DE BAISSE POUR LA TEREBENTINE.

Térébentine. — Les stocks de térébentine ici ne sont pas considérables. La condition s'est quelque peu affermie, avec la base minimum maintenue à $1.55 le gallon. Il ne serait pas surprenant de voir les prix monter bientôt, car le marché primaire est de nouveau à s'affermir. La demande de l'étranger se développe encore.

	Gal. Imp.
Térébentine—	
De 1 à 4 barils	1.55
Par petits lots	
(Empaquetage extra)	

LE MASTIC EST FERME, MAIS SANS CHANGEMENTS.

Mastic. — Contrairement aux attentes de certains manufacturiers et marchands de gros, aucun changement de prix ne s'est produit dans les prix du mastic. Le mouvement a été peu considérable dernièrement et la question du prix ne semble pas offrir un changement bien défini. Les prix restent comme suit:

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8 85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LE BLANC DE PLOMB SE MAINTIENT ET IL EST PLUTOT TRANQUILLE.

Blanc de plomb dans l'huile. — On s'attendait à des changements sur le marché du blanc de plomb dans l'huile, lorsque l'on considérerait les nouvelles échelles de prix de la peinture pour l'automne. En vue du fait que les prix du plomb ont été maintenus et aussi par suite de la plus petite quantité d'huile de graine de lin requise dans le broyage, il a paru plus sage de ne pas faire aucun changement. En conséquence, les affaires sont faites actuellement sur la base suivante: En lots de 5 tonnes, les 100 livres, $15.50; en lots d'une tonne, $16, et en petites quantités, $16.35.

LES PEINTURES PREPAREES MONTENT DE 50c.

Peintures préparées, vernis, etc. — Il y a eu au cours de la semaine une hausse de 50c par gallon sur les peintures de première et de seconde qualités et une avance de 25c sur quelques autres variétés. Les manufacturiers disent qu'ils ont différé tant qu'ils ont pu cette hausse. L'huile de graine de lin coûte actuellement sur le marché autour de $3.00 le gallon et il est impossible de maintenir les prix sur l'ancienne base.

Les vernis ont également subi une hausse de 25c à 60c le gallon. Des spécialités telles que les peintures à voitures, les émails, etc., ont monté. Les couleurs murales ont monté de 25c le gallon et les nouveaux prix sont en vigueur immédiatement.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $8.90 les 190 livres ,en paquets de 5 livres, $8.40 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.11 0.12

Couleurs (sèches)	la livre
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.25
Vert Chrome, pur	0.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 livres.	0.12 0.14
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.10
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½
Ombre d'Or, 100 livres	0.12
Ombre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ombre blanche, barils	0.03½
Ombre jaune, barils	0.06 0.10½
Ombre français, barils	0.08
Ombre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Rouge Super Magnetic	0.03½
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.20 0.23
Rouge Indien	0.30
Jaune chrome, pur	0.53
Ombre d'or, pur	0.30 0.32
Ombre de sapin français, pur	0.25 0.28
Verts, purs	0.38
Terres de Sienne	0.34
Terres d'Ombre	0.34
Bleu Ultra-marin	0.45 0.48
Bleu de Prusse	1.00
Bleu de Chine	1.00
Noir fin	0.35
Noir ivoire	0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38 0.40
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Valite	$7.47½
Diagloss	4.02½

Huile.

Huile All-Round Brantford—	
Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.00

Vitre	Simple épaisseur	Double épaisseur
Les 100 pieds		
Au-dessus de 25	$16.80	$22.90
26 à 34	17.80	24.85
35 à 40	18.35	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 20 à 25%.
Escompte à la feuille, 5 à 10%.
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100.
Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.30
Crown Diamond	16.00	16.30
Crown, pur	16.00	16.30
Ramsay, pur	16.00	16.30
Green Seal	16.00	16.30
Moore, pur	16.00	16.30
Tiger, pur	16.00	16.30
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.30
Eléphant, véritable	16.50	16.80
Red Seal	16.00	16.30
Decorators, pur	16.00	16.30
O. P. W. anglais	16.20	16.50

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris

En barils, environ 600 lbs	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche	4.95
Eléphant, couleurs	4.55
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.55
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.38
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	5.00
Moore, couleurs, blanches	4.80
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	4.00
Moore, peinture de plancher	3.85
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	5.55
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	3.75
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur, couleurs	3.50
Ramsay pure, blanche	4.90
Ramsay pure, couleurs	4.60
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porch paint	4.80
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, coulours	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.95
Mellotone, couleurs	3.60
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.05
Maple Leaf, couleurs	4.80
Maple Leaf, à plancher	4.00
Pearcy, préparées, blanches	4.25
Pearcy, préparées, couleurs	4.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	5.45 6.15
Orange pur, gall.	5.25 5.65

LE PRIX DE LA VIE EN BELGIQUE

De même que dans tous les autres pays, les prix ont subi en Belgique, depuis cinq années, une hausse importante. La statistique suivante permet de s'en rendre compte:

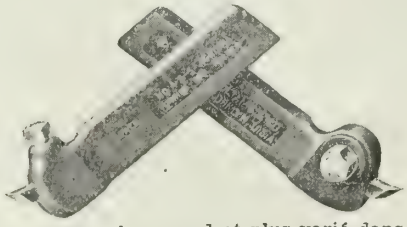
	Marchandises	Moyenne des prix en avril 1914	1er avril 1919	Augment. %
	—	—	—	—
		Francs	Francs	
1	Pain	0.30	0.78	160
2	Café	2.85	7.54	263
3	Oeufs	0.10	0.50	400
4	Beurre	3.18	17.47	449
5	Boeuf	2.92	10.79	269
6	Porc	2.25	11.03	390
7	Lard	1.93	10.83	461
8	Pommes de terre	0.13	0.25	92
9	Sel	0.07	0.35	400
10	Sucre	0.68	8.83 1.91	1200 181
11	Riz	0.62	1.76	184
12	Haricots	0.56	1.31	133
13	Pétrole	0.17	0.43	153
14	Savon	0.35	0.99	183
15	Charbon	1.50	5.73	280
16	Bière	0.17	0.51	200
17	Bottines (hom.)	23.00	82.70	260
18	Bottines (fem.)	17.00	78.66	363
19	Chaussettes (hom.)	3.00	8.10	170
20	Bas (fem.)	3.50	13.00	270
21	Chemise	4.00	13.90	247
22	Chapeau	13.50	36.73	172

Pour les treize articles trimestriellement considérés par la "Revue du Travail avant la Guerre," l'augmentation varie entre 92% (pommes de terre) et 690% (sucre). Seulement pour le sucre il n'existait pas à proprement parler de prix moyen au 1er avril; l'augmentation était de 181% à concurrence de la ration délivrée par les pouvoirs publics, de 1,200% sur la quantité excédant cette ration, qu'on pouvait se procurer dans le commerce clandestin. En laissant de côté cette marchandise dont les écarts introduisent un élément de trouble dans nos calculs, nous arrivons, pour les douze autres articles à une augmentation moyenne de 280%.

Pour les neuf autres marchandises (articles de vêtement, sauf le savon, le charbon et la bière de ménage), l'augmentation relevée varie entre 170 et 363% et se chiffre par 228% en moyenne pour l'ensemble du groupe.

Pour le total des vingt-et-un articles considérés (le sucre demeurant exclus), l'augmentation moyenne est de 262%.

Voici le modèle à Vis d'Arrêt
DES
Porte-Outils "Agrippa"
DE
Williams pour Tours



Pour donner un choix plus grand et plus varié dans la ligne des porte-outils "Agrippa" de Williams, nous offrons ce modèle à vis d'arrêt de porte-outils pour tours, surtout à ceux qui se servent d'outils à couper (cutters) faits d'acier ayant été martelé ou laminé avec une plus grande variété de dimensions que celles employées généralement dans les ateliers ordinaires. Mais pour la majorité de ceux qui achètent des outils à couper de dimension précise, nous recommandons le véritable modèle à came "Agrippa" de porte-outils pour tours comme étant le plus fort, le plus recommandable et celui qui donnera meilleure satisfaction que n'importe quel autre porte-outil pour découper. Les deux sont illustrés ici.

Modèles droits et tournant à gauche et à droite en stock aux mêmes prix que le modèle à came de la dimension correspondante. Ecrivez pour avoir un exemplaire de notre brochurette traitant des outils pour machinistes.

J. H. WILLIAMS & Co.
122 RICHARDS ST., BROOKLYN, N.Y.
Représentants canadiens:
The Canadian Fairbanks-Morse Co.,
MONTREAL et QUEBEC.

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

Feutre et Papier
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".
Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"
ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

PLAQUES DE FER-BLANC

TERNEPLATES

Nous avons un stock assorti et nous nous ferons un plaisir de vous fournir des bas prix.

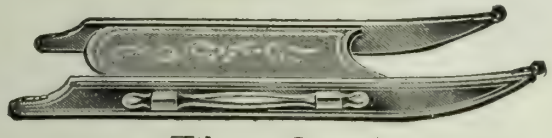
A. C. LESLIE & CO. Limited

560 rue St-Paul, ouest
MONTREAL



Un Traineau Pour Les "Vrais Sports"

Ecrivez pour avoir nos prix et toutes les informations désirées.



Les traîneaux de Gendron se vendent parce qu'ils sont construits de façon à plaire aux clients difficiles — les garçonnets qui savent ce qu'ils veulent avoir. Nous manufacturons des vélocipèdes, des autos pour enfants, des charrettes, des accessoires de salle de bain, etc.

The Gendron Manufacturing Company, Limited

Rues Duchesse et Ontario, Toronto, Canada.

CADRES & MOULURES

M. le Marchand:—

Malgré la hausse continuelle des marchandises, nous vous faisons une dernière offre comme suit:—

600 pieds de moulures de 1", 1½" et 2" de large, dans toutes les variétés et modèles les plus nouveaux pour la modique somme de $40.00.

Nous faisons aussi une spécialité de cadres, grandeurs 14 x 20 et 16 x 20 ovals et carrés pour portraits bombés ou plats que nous pouvons vous vendre à des prix défiant toute compétition. Nous sommes aussi les plus grands importateurs de chromos religieux et de fantaisies, vitres et globes.

Avec votre première commande, nous vous enverrons GRATUITEMENT un set d'échantillons de nos moulures.

ECRIVEZ-NOUS POUR PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS.

La Compagnie Wisintainer & Fils [Incorporée]

Bureaux et Salles d'échantillons :
58 et 60 Boul. St-Laurent, Montréal, Qué.

Manufacture :
7 rue Clarke, Montréal

BALANCES

De toutes les dimensions, de tous les modèles et de toutes les capacités :

DE ¼ D'ONCE A 150 TONNES

La ligne de confiance et bien connue fabriquée par

The Burrow Stewart & Milne Co., Limited

Hamilton, Canada

Balances de ménage
" " comptoir
" " salle de bain
" " médecin
" pour bébés.



Balances industrielles sur voie

Balances à wagon et à stock

Balances à minoterie

Balances sur voie pour chemin de fer.

La ligne qui a fait ses preuve depuis près d'un demi-siècle.

Représentant :

John R. Anderson, *36 rue Saint-Dizier, Montréal*

Ecrivez pour avoir des renseignements.

PROJECTILES

Vu l'approche de la saison de chasse, il faut avoir un vaste assortiment de bons projectiles.

Les projectiles "M.R.M." sont uniformes, ronds et de dimensions égales; ils sont bien connus des sportsmen canadiens depuis 40 ans.

Ils sont en sacs de toile qui en contiennent 5, 10 ou 25 livres et de diverses dimensions.

DETAILS COMPLETS ET PRIX SUR DEMANDE.

The Steel Company of Canada, Limited

HAMILTON, - - - MONTREAL

BUREAUX DE VENTE A

Hamilton Montréal Winnipeg Vancouver et St. Jean (N.B.)

Cette année les cultivateurs ont besoin de beaucoup plus de Vert de Paris.

La température chaude a fait sortir par légions les bêtes à patates qu'il faut détruire, immédiatement, avec PLUS et encore PLUS de vert de Paris.
Il vous faudra un stock SUPPLEMENTAIRE pour répondre à l'augmentation de la demande.
Nombre de marchands ont déjà envoyé des commandes répétées. Tout le monde demande le vert de Paris de Berger.
Vos clients iront où ils peuvent se procurer le "Berger", parce que le "Berger" tue les bêtes à patates.
Il renferme une quantité minime d'arsenic libre et il est plus puissant que l'étalon du gouvernement, de sorte que le vert de Paris de Berger tue infailliblement sans le danger d'endommager les feuilles.
La pluie ne le lave pas facilement; il est léger de gravité et il reste bien en suspension. On peut l'employer à sec ou en solution.

LE VERT DE PARIS DE BERGER

—le produit Sherwin-Williams

—est employé dans l'univers entier. Vendu en boîtes et en paquets de ½, 1 et 2 lbs — en barillets d'acier de 25, 50 et 100 lbs — en barils d'arsenic et en barils de pétrole.
Répétez aujourd'hui votre commande PAR LE TELEGRAPHE.



THE SHERWIN-WILLIAMS CO.
of Canada. Limited.



Fabricants de peintures, vernis et couleurs, broyeurs d'huile de graine de lin,
897 rue Centre, Montréal.
110 Ave Sutherland, Winnipeg.

Toronto, Winnipeg, London, Calgary, Vancouver et Halifax.

Un produit de la bonne qualité pour toutes les fins

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans tous les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.



The
THOS. PINK Co., Limited
Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON
PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

"La Joie du Vendeur"

EST UN AUTRE NOM POUR LES

MACHINES A LAVER KRIBS

C'est une "très grande satisfaction" que de savoir que les marchandises que vous montrez à vos clients ont une véritable qualité et que leur construction est parfaite.

Aujourd'hui, des centaines de vendeurs éprouvent un véritable plaisir à vendre les MACHINES KRIBS. Ils reçoivent des paroles de gratitude de vingtaine de clients satisfaits. Il résulte de rapports que nous recevons que la vente d'une machine nous en fait vendre plusieurs autres dans le même voisinage.

LES MACHINES KRIBS ONT DES TRAITS CARACTERISTIQUES. Elles sont dessinées par des hommes ayant une longue expérience et elles sont faites de bois choisi. Les cuves ne rétréciront pas, ne craqueront pas ni ne se dérangeront. Les garnitures sont polies et bien posées. Les engrenages sont bien découpés et ne glisseront pas. Des appareils de sûreté protègent contre l'inattention. Elles marchent facilement et font leur travail à la perfection.

Si vous ne vendez pas nos lignes, vous vous privez d'un AGREMENT et de PROFITS.

Parlez-en à votre fournisseur en gros aujourd'hui même, ou écrivez-nous directement.

La QUALITE et le FINI de nos machines se rencontrent d'une façon aussi évidente dans celles qni sont vendues à prix élevés que dans nos lignes à prix modérés. La nouvelle Electrique est le summum de l'efficacité.

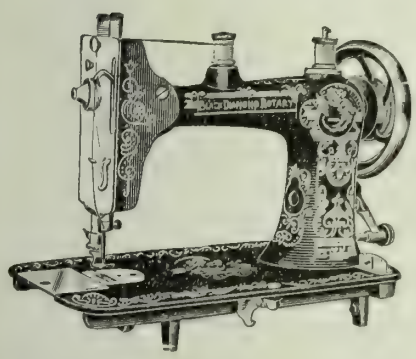
A la main, par l'eau, avec moteur à gazoline ou à l'électricité.

William A. Kribs, Hespeler, Ontario.

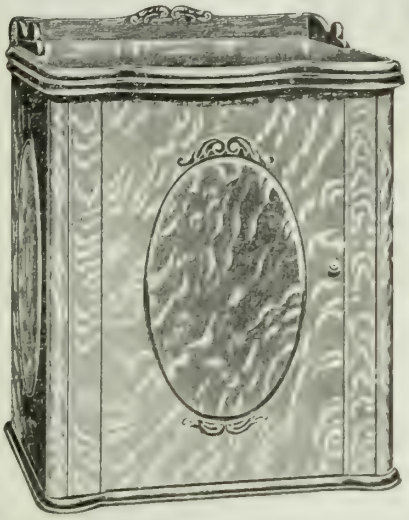
Fabricant de trucs de toutes sortes pour la manutention des marchandises

MACHINES A COUDRE

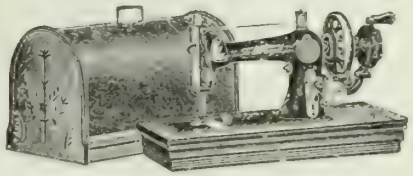
Une ligne très populaire que n'importe quel marchand peut prendre en stock. Faite par l'un des plus grands manufacturiers et garantie sous tous rapports. Chaque machine que vous vendez vous donne un joli profit et un client entièrement satisfait.



Tête de la Machine rotative Black Diamond



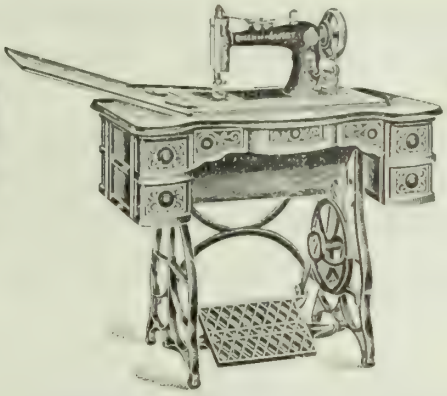
Cabinet de salon, au complet, avec tête rotative Black Diamond et une série d'accessoires.



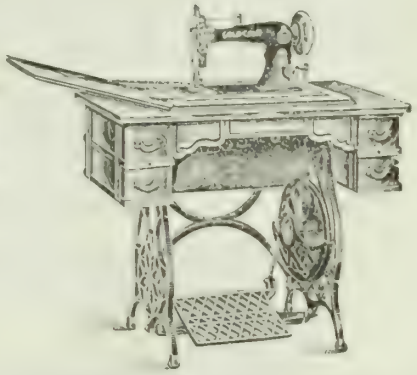
Machine à coudre Eldredge, actionnée à la main ou par moteur électrique. Peut se transporter facilement.



"Black Diamond", notre plus populaire machine avec tête à bascule.

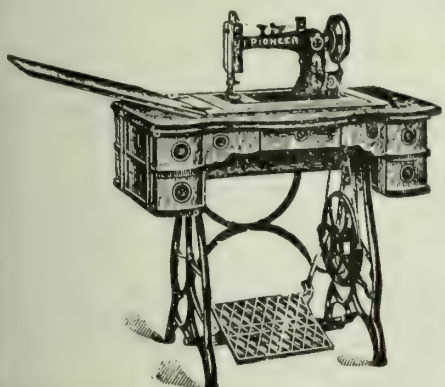


"Queen of the West", la machine favorite pour la couture générale.



"Gold Coin", une machine résistante à un prix modéré.

Des milliers et des milliers de machines à coudre de la même marque que les nôtres sont vendues annuellement aux Etats-Unis environ 200,000 par des quincailliers qui n'en connaissent pas plus long sur les machines à coudre que vous n'en connaissez vous-même.



"Pioneer", la meilleure machine à tête à bascule, à prix modique, sur le marché.

Ecrivez pour avoir des prix.

LEWIS BROS., LTD.

Montréal.

TOUT EN FAIT DE QUINCAILLERIE
Accessoires d'automobiles
Fournitures de constructeurs de chemins de fer et de plombiers.
Articles de sport, coutellerie, toiture préparée, peintures et vitres.

Tôle Galvanisée Ondulée pour Toiture

La tôle galvanisée ondulée est considérée comme un article indispensable dans l'industrie de la construction à cause de ses nombreux avantages sur tous les autres genres de toiture, et elle est particulièrement appropriée pour les granges et autres édifices.—

Elle est à l'EPREUVE DU FEU et donne une excellente protection contre la foudre.

Vous pouvez poser vous-même votre tôle galvanisée.—

Elle est absolument imperméable.—

Nos ondulations régulières la rendent très rigide et ajoutent énormément à sa force de résistance.—

Envoyez-nous la dimension de votre grange et nous vous dirons la quantité exacte de tôle qu'il vous faudra, avec celle des clous et des rondelles de fixage.

MC CLARY'S

23 rue Wellington

MONTREAL



VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons : glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.
Aussi verre à châssis.
Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.
Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.
Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure

Valeur en fait de Balai

au Canada

$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines partout.

The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.

Pensez à Votre Salle à l'Huile

Songez aux nombreuses minutes que vous perdez dans une journée à manipuler de la gazoline et de l'huile, minutes que vous pourriez sauver par l'emploi d'un équipement moderne.
Chaque vente que vous faites vous donne-t-elle un profit ou vos profits s'en vont-ils petit à petit à cause d'une mesure trop forte, de l'huile renversée ou perdue par le coulage, l'évaporation et trop de temps passé à la manutention?

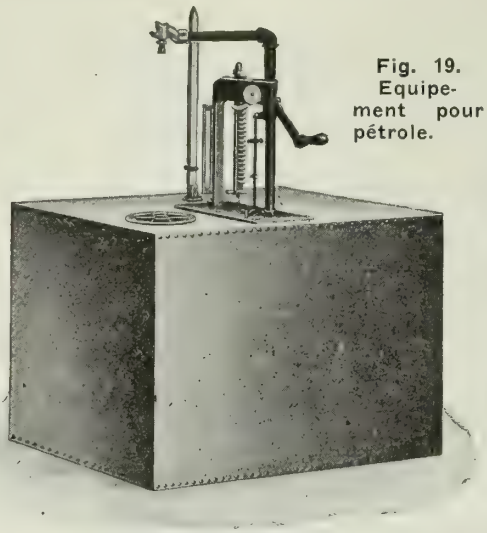


Fig. 19. Equipement pour pétrole.

UNE POMPE

BOWSER ESTABLISHED 1885

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

mettra votre commerce d'huile sur une base profitable. Elle est à l'épreuve du coulage et de l'évaporation; elle est précise, commode, absolument propre, jolie et elle sauve beaucoup de temps. Elle vous permettra de vendre plus d'huile avec moins de travail. Pas de perte d'aucune sorte. Pas d'odeur.

Permettez-nous de vous envoyer notre littérature prouvant nos dires.

S. F. BOWSER COMPANY, LTD.
66-68 Frazer Ave., Toronto
Bureaux de ventes dans tous les centres.
Représentants partout.



Fig. 241. Pompe à gazoline "Sentinelle Rouge".

Ce Ratelier Vous Aidera à Vendre LES LICOUS GARANTIS DE Griffith



Un joli étalage est ce qui aide le plus à la vente.
Rendez facile à vos clients l'examen de vos marchandises sans qu'ils les demandent. Ce ratelier à licous de Griffith, placé dans votre magasin ou à l'entrée de votre établissement, vous aidera à vendre plus de Licous Griffith et autres articles que vous pouvez étaler à l'aide de ce support.

C'est une des aides pratiques

de Griffith pour le Marchand

données GRATIS aux marchands avisés qui tiennent en stock les spécialités de harnais de Griffith. Ce ratelier se place sur le plancher ou se fixe au plafond.

Ecrivez aujourd'hui pour plus de renseignements.

G.L. Griffith & Son, 68 Waterloo St., Stratford, Ont.

Une offre qui s'adresse strictement au marchand

La PEINTURE DE RAMSAY est placée sur le marché par les Marchands de Ramsay et les Marchands de Ramsay font des profits en vendant la

PEINTURE RAMSAY'S

Il n'y a pas de borne à notre coopération; pas de restriction de qualité; rien d'épargné pour maintenir le succès du bon renom qui a pris 77 longues années pour s'édifier.

Ecrivez pour notre proposition

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

RONTO MONTREAL VANCOUVER



Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval

Un cheval avec l'encolure ou l'épaule contusionnée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avoine. Le fouetter ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fouet. Garnissez votre fidèle animal de TAPATCO — la bourrure avec notre

Nouveau Crochet d'Attache Patenté

(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

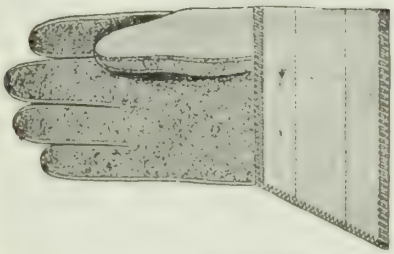
Les Bourrures à Collier

remplies de notre matériel de bourrure spécial sont meilleures que n'importe lesquelles. Elles sont douces, souples, absorbantes. Elles servent de garantie contre les épaules sensibles.

Les Gants de Coton Marque TAPATCO

GANTS DE COTON

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND



sont de qualité supérieure et faciles à vendre. Ils se tiennent et donnent satisfaction sous le plus dur service. Il n'en est pas de meilleurs pour usage aux champs, au jardin ou à l'atelier.

Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesanteur légère, moyenne ou élevée. Gants et Mitaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

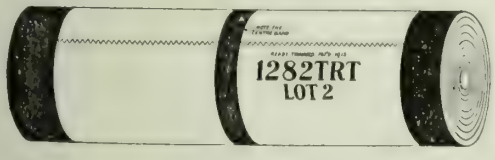
Commandez-en à votre marchand en gros.

THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO.
CHATHAM, ONT.

LES PAPIERS A TAPISSER STAUNTON
POUR 1920

offrent un choix complet d'idées nouvelles et de traitements originaux qui forcent les gens à tapisser leur maison plus souvent.

Les papiers "Tout Rognés" de Staunton



sauvent du temps et du travail et simplifient le travail du posage de la tapisserie.

ACHETEZ LES PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser,
TORONTO, CANADA.

Salles de ventes à Montréal:
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

La force d'une hache dépend autant de son manche que de sa tête.

LES MANCHES DE STILL

—vous donneront un outil de travail plus fort, car les MANCHES DE STILL sont faits des meilleurs bois canadiens.
La vente des

MANCHES DE STILL

surpassent de beaucoup celles de toutes les autres marques.

Il y a une raison à cela.

Manches de hache, de pique, de marteau d'enclume et de marteau ordinaire, manches Cant Hook et Peavie, aussi manches de fourche à foin.

La vente des STILL'S est payante. Voici les noms de leurs marques: "EMPIRE", IMPERIAL", "PEERLESS" et "CHAMPION."

J. H. STILL Mfg. Co.

ST-THOMAS - - ONTARIO

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée en 1855

CAPITAL ET FONDS DE RESERVE, $8,000,000

Plus de 100 Succursales.

Les marchands, manufacturiers et fermiers dont le développement de leurs affaires nécessite un certain crédit, trouveront à la Banque Molsons les plus grandes facilités.

Département d'épargnes des plus modernes.

E. C. PRATT, Gérant

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 21,600,000
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir H. LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: L'HON. N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M. J.-A. TURCOT Inspecteur en Chef,
Chef Département de Crédit, M. M. LAROSE.
M. C.-A. ROY Inspecteur,
M. ALEX. BOYER.
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.
Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.
Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

BANQUE D'HOCHELAGA
—— Fondée en 1874 ——

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 56,000,000

—— DIRECTEURS: ——

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson,
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

——— 39 Bureaux de Quartiers ———

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

FINANCES

LES TAXES ET LA GUERRE

Le Canada au cours de la dernière grande guer- a fait preuve de beaucoup de patriotisme, mais est difficile d'en retracer les effets dans les dis- tes industrielles dont le pays est le témoin en ce oment.

Le but de chaque classe semble de passer à e autre le fardeau des dépenses encourues par guerre. Le coût de la vie a tellement augmentée le travailleur, que nous devons avoir une aug- ntation proportionnelle de nos gages. Le patron son côté déclare que le prix des marchandises t être élevé car il doit payer des taxes addition- les et de plus gros dividendes sont nécessaires r correspondre à l'augmentation du coût de la . Nous entrons donc dans un cercle vicieux et a fin le salarié et l'ouvrier ne sont pas dans une illeure situation financière qu'auparavant, et le ant d'une industrie ne tarde pas à s'apercevoir e ses dépenses additionnelles ont absorbé tous profits.

La conclusion a retirer de ce phénomène, c'est il y a des lois économiques dont l'action ne peut e prévenue par l'effort humain. Il est inconce- ble qu'une guerre aussi coûteuse soit faite et que que individu en même temps soit capable de intenir son train de vie antérieur. Les forces qui trôlent la distribution de la richesse peuvent e modifiées, mais elles ne peuvent être changées damentalement.

La source de la difficulté se trouve dans la de- nde exceptionelle pour les marchandises et dans rareté de la main-d'oeuvre du fait de la guerre. t état de chose a eu immédiatement pour effet de e monter les prix, surtout ceux des commodités entielles qui servent à tout le monde. En même ps, il a fallu trouver un revenu public addition- pour faire face aux dépenses publiques, et com- c'est un fait reconnu que le coût élevé de la vie ait déjà lourdement sur le salarié, des taxes pro- ssives sur le revenu et sur les profits commer- ux ont du être prélevées. De cette façon on a enu une distribution assez équitable des dépen- occasionnées par la guerre. Mais malheureuse- nt, on a essayé de s'y soustraire et c'est juste- nt à cause de manque de patriotisme que nous vons pas fait tout ce que nous aurions dû faire s les premières années de la guerre. La main- euvre doit reconnaître que les changement dans oût de la vie ne constituent pas une base luante pour le rajustement des salaires, mais ils ne représentent qu'une partie du fardeau de la rre, et bien que des prix plus élevés pour les sa- es et la matière première soient des facteurs lé- imes dans le coût de la production, les taxes sur le revenu et les profits commerciaux sont des item que l'industrie ne cherche pas à éviter.

Le nouveau ministre des finances canadien devrait être un homme d'affaires et de finances plutôt qu'un politicien. Malheureusement, le nombre de députés possédant ces qualifications est très restreint, mais c'est une charge dont les devoirs sont devenus trop considérables pour être confiés à d'autres mains.

La ville de Winnipeg va demander au gouvernement fédéral de payer les dépenses spéciales encourues par la récente grève générale, dépenses qui se chiffrent à environ $200,000.

LA NOTE AMERICAINE.

Jeudi, 24 juillet 1919.

Fairbanks, Gosselin & Cie. — Le sentiment général à l'égard de l'industrie de l'acier et des autres industries sérieuses s'est sensiblement amélioré hier, grâce à l'assurance donnée que les grèves menaçant actuellement n'atteindraient probablement pas des proportions considérables.

Les revues commerciales rapportent que le volume des commandes grossit continuellement en dépit des troubles ouvriers. Ford Motors et Willys Overland sont sensées avoir placé des ordres considérables d'acier et l'administration des chemins de fer ne saurait tarder à reconnaître la nécessité d'effectuer les achats qu'elle retarde depuis longtemps.

Les tabacs améliorent de jour en jour leur position au tableau de la Bourse par suite de l'accroissement rapide de cette industrie et les possibilités de transactions à l'étranger, grâce à l'introduction outre-mer du tabac et des cigarettes américains. A peu d'exception près, toutes les valeurs de ce compartiment sont très fortes et actives.

La cote hier matin a eu une tenue magnifique, ce n'est pas que l'animation soit très grande à Wall Street, mais la plupart des bonnes valeurs continuent lentement mais sûrement à se relever, ce qui vaut certes mieux qu'une activité effrénée qui porterait la clientèle à se lancer dans des spéculations dangereuses.

LES COMPENSATIONS.

Les compensations des banques canadiennes pour la semaine écoulée se sont élevées à $116,954,513, soit une augmentation de $28,980,569, ou 32.94 pour cent sur les chiffres de la semaine précédente.

Le tableau comparatif est le suivant:

24 juil.	1919	$116,954,513	aug.	$28,980,559
"	1918	87,973,944	aug.	12,115,125
"	1917	75,858,819	aug.	6,814,877
"	1916	69,009,942	aug.	22,269,077

Assurances et Cartes d'Affaires

Garantie de Contrat

Entrepreneurs-Contracteurs

Les Municipalités exigent des Constructeurs de chemins des dépôts de garantie pour la bonne exécution dans un temps déterminé des travaux entrepris. Les propriétaires exigent aussi des Contracteurs des dépôts de garantie de même nature. "La Prévoyance" moyennant une indemnité relativement minime garantit la bonne exécution des obligations de toutes espèces contractées par des Entrepreneurs et leur permet ainsi de faire fructifier des capitaux qui, déposés en garantie, ne leur rapporteraient que l'intérêt modique de la banque.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

$5,000

de
protection pour votre maison
+ plus +
$50 par mois
d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE SPECIALE
ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY
Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

The Liverpool-Manitoba
LIABILITY GUARANTEED BY THE LIVERPOOL & LONDON & GLOBE INSURANCE COMPANY, LIMITED
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal
angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.
DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

Assurance Mont-Royal
Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059
PAQUET & BONNIER
Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTERN
ASSURANCE CO.
Fondée en 1851
Assurances contre le Feu, Assurances Marines, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.
ACTIF, au-delà de $7,000,000.00
Bureau Principal: TORONTO (Ont.).
W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

BRITISH COLONIAL
FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00
Capital Souscrit $1,000,000.00
Capital Versé $247,015.70
Actif $1,019,177.68
Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

GARAND, TERROUX & CIE
Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

PORTEE ECONOMIQUE DES PERTES PAR LE FEU

Si la propriété est détruite, la grande organisation du crédit est amoindrie en proportion du montant de la perte. Sous de telles conditions, l'assurance contre le feu devient une garantie obligatoire. Il faut que l'on sache que toutes les sources essentielles de sécurité sont sauvegardées contre les dangers de destruction par les éléments. On n'accorde pas de crédit à un marchand, ni à un manufacturier, ni à un homme d'affaires, à moins que l'on ne sache que leurs effets, marchandises en transit ou matériaux en voie de fabrication, sont protégés par des assurances. On ne peut pas non plus emprunter sur immeubles, si tous les bâtiments ne sont pas assurés. Les affaires d'assurance sont donc inséparables de toutes les activités commerciales et financières du pays.

Bien que les pertes provenant du feu puissent être indemnisées par l'assurance, leur répétition exerce une influence adverse sur l'extension de crédit. Les cercles commerciaux perdent confiance en celui dont les propriétés sont fréquemment la proie du feu. Une ville souvent ravagée par l'incendie éprouve des difficultés financières. Les courtiers ne viennent pas à vendre les obligations d'une ville dont les propriétés imposables disparaissent continuellement en fumée. Une municipalité bien administrée, qui ne permet pas à ses citoyens de risquer leurs propriétés ou celles de leurs concitoyens, gagne la confiance des prêteurs. Lorsque les ressources créées, qui maintiennent toutes les relations du crédit, sont vainement sacrifiées par le feu d'année en année, le fondement même de l'édifice commercial du pays est ébranlé.

Leurs effets sur le progrès industriel. — Le coût de la production d'articles manufacturés au Canada est grandement accru par les ravages du feu. Cette destruction est un obstacle à la concurrence avec les pays étrangers de plusieurs manières. On a calculé que les primes d'assurance contre le feu sont cinq fois plus élevées au Canada que celles des pays d'Europe. Cette différence a pour cause les dommages excessifs du feu; elle fait imposer une charge fixe sur le prix de vente de chaque objet de commerce. Les sommes prélevées pour le maintien du service des pompiers municipaux augmentent aussi les frais de manufacture dans toutes les villes protégées du Canada. On peut dire que cette taxe est six fois plus élevée en ce pays qu'en Europe. Une telle comparaison n'est pas cependant très exacte, car en quelques-uns de ces pays les services des pompiers sont des institutions gouvernementales et sont, conséquemment, maintenus aux frais de l'Etat.

Le tableau suivant, qui établit une comparaison entre les taxes anglaises et canadiennes, dont sont frappées certaines industries spécifiques, montre clairement la surcharge imposée au manufacturier canadien, par suite du coût excessif de l'assurance.

Classe d'immeubles assurés	Taux en Angleterre Per £100 annuellement	Taux en Angleterre Par $100 annuellement	Taux au Canada Par $100 annuellement
Manufacture de biscuits	7/6	$0.37	$1.80
Manufacture de chaussures	9/6	0.47	2.05
Brasseries	2/-	0.16	0.90
Manufacture de vêtements	3/6	0.17	0.87
Minoterie	11/-	0.53	2.75
Manufacture de vêtements en fourrure	9/-	0.45	1.45
Manufacture de harnais	3/6	0.17	1.45
Chapellerie (feutre)	8/6	0.42	1.50
Chapellerie (paille)	7/6	0.37	1.63
Atelier de construction de machines	3/-	0.15	1.00
Manufacture de planeuses	25/-	1.25	3.18
Tannerie	7/6	0.37	1.52
Manufacture de tissus blancs	3/-	0.15	0.85
Manufacture de boîtes	31/6	1.57	3.10
Manufacture de laine	18/6	0.92	3.25

Prenons pour exemple une manufacture de chaussures. Sur chaque assurance de $250,000, un manufacturier de Québec verse une prime de $5,125, au lieu qu'un manufacturier de Leicester, Angleterre, ne paie que $1,150. Il faut que cette différence soit recouvrée sur le prix de vente des produits de la manufacture. Le marchand de gros sera donc tenu de payer non seulement la différence des frais d'assurance, mais aussi les frais d'entreposage des peaux dans les tanneries et ceux des effets en transit, qui ont tous été comptés dans le prix de vente des matières brutes au manufacturier. En supposant que le coût des matériaux et celui de la production soient les mêmes dans les deux cas, le manufacturier de Québec devra vendre $3,975 de plus la même quantité d'effets manufacturés, ou perdre ces $3,975 sur les profits de son commerce. Si la concurrence ne permet pas ce surcroît, et si les profits ne peuvent être réduits, alors, si la paire de chaussure est de $3 et le profit de 33-1/3 pour cent, la quantité de production de la manufacture de Québec devra être d'environ 4,000 paires de plus par année que celle de la manufacture de Leicester.

Il ne faut pas oublier non plus que tous les excédents de production, pour remplacer les dommages causés par le feu, représentent la perte de pouvoir productif d'autant de capital. Mais, comme une grande partie de la taxe imposée pour protection contre le feu est qualifiée d'**extra**, les manufacturiers passent outre. Cependant, il faudra payer ces **extra**, directement ou indirectement. Voilà un problème que l'on devra résoudre, si l'on veut que le Canada puisse concourir sur les marchés du monde.

Table Alphabétique des Annonces

A

Albert Godde, Bedin & Cie 16
American Pad . . . 127
Acme Glove Works, Ltd. 3
Amyot & Cie 85
Arlington Co. 19
Assurance Mont-Royal 130

B

Baker & Co. (Walter) 106
Ballantyne, R. M., Co. 55
Banque d'Hochelaga 128
Banque Nationale . 128
Banque Molson. . . 128
Banque Provinciale. 128
Belding Paul Corticelli 49
Boston Cap Co. . . . 40
Bowser 126
Brodeur, A. 106
Brock, W. R. . . . 46-47
Brophy Suspender. . 21
Brophy Umbrella Co., Ltd. 21
Brock, W. R. . . . 46-47
British Colonial Fire Ins. 130
Brodie & Harvie . . 106
Burrow, Stewart & Milne, Ltd. 120

C

Canada Foundries & Forgings 119
Canada Life Assurance Co. 130
Canadian Leather Products 14
Canadian Polishes Ltd. 113
Catelli Co., Ltd. . . 111
Chipman-Holton . . 4-5
Church & Dwight . 113
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . 130
Clark, Wm. 113
Climax Baler Co. . . 44
Cluett, Peabody . . . 34
Connors Bros. . . . 100
Cooper Cap 20
Coristine 35-36
Côté & Lapointe . . 106
Couillard, Auguste. 130
Croft Wm. 44

D

Dale Wax Figure . . 38
Dominion Canners . 112
Dominion Salt . . . 107
Dominion Textile . . . . . Couverture
Dominion Suspender 52
Dominion Wadding . 44
Deacon Shirt 32
Delfosse Co. 48
Desparois Garneau . 17
Duffy, J. J. & Co. . . 107

E

Everybody Overall . 45
Eddy, E. B. 108

F

Fontaine, Henri . . 106
Forsyth & Co. . . . . Couverture
Forsyth-Kimmel . . 48
Fraser Cap Co. . . 34

G

Gagnon, P. A. . . . 130
Garand, Terroux & Cie 130
Garland 50-51
Gendron Mfg. Co. . 119
Gillett, E. W. 100
Gnaedinger, Son & Co. 53
Gonthier & Midgley. 130
Goodhue & Co. . . . 34
Grant Holden-Graham Ltd. 6-7
Greenshields 22
Griffith & Son . . 126
Guelph Carpet . . . 32

H

Hamilton Carhartt . 23
Hodgson Sumner Co. 24
Hawthorn Mills, Ltd. 37
Hobbs 125

I

Imperial Tobacco . . 93

J

Jonas & Cie, H. . . 110

K

Kassab Kimono . . . 45
King Silk Co., Ltd. . 33
King Suspender . . 41
Kribs 122
Kitchener Suspender 32

L

Lang Shirt Mfg. Co. . 58
Leslie & Co., A. . . 119
Lewis 123
La Prévoyance . . . 130
Liverpool-Manitoba 130
Long, R. G. & Co. . . 40

M

Manufacture de Hardes de Victoriaville . . 15
Martin, P. P. . . . 28-29
Mathieu (Cie J.-L.) . 108
McArthur, A. 118
McClary Mfg. Co. . 124
Meunier, O. B. & Cie 114
Montreal Biscuit Co. 108
Montreal Glove . . . 90
Morrissette 107
Muser Bros. 8-9
Montbriand, L.-R. . 130

N

Nathan Lande Co. . 59
Niagara Neckwear 56-57
Nova Scotia Steel Co. 128

O

Office Specialty . . 25
Ottawa Paint Works . . . . . Couverture

P

Paquet & Bonnier . 130
Parker Broom Co. . 125
Parsons Robert & Co. 38
Peerless Underwear Co. 44
Penman Ltd. 18
Pink 121
Poulin, P. & Cie . . 106
Perrin & Frère . . 26-27
Prévoyants (Les) du Canada . . . Lecture

Q

Quaker Oats 109

R

Racine 42-43
Ramsay Paints . . . 127
Redmond & Co. . 12-13
Regent Knitting Mills 60
Regal Mfg. 25
Regal Shirt 10-11
Riga, Cie des Eaux Purgatives 108

S

Ste-Croix Soap . . . 107
Sherwin-Williams . 121
Silks, Ltd. 38
Schofield Woollen . . 32
Steel Co. 120
Stauntons, Ltd. . . . 127
Stanfold Chair Co. . 40
Still, J. H. Mfg. Co. . 127
Sun Life of Canada . 130

T

Taylor Mfg. Co. . . . 30
Trudel & Guillet . . 106
Turnbull Co. 15

V

Victoriaville Furniture 39

W

Western Ass. Co. . 130
Williams, C. J. H. . . 118
Villiams Trow Knitting 54
Wisintainer & Fils . 119

Z

Zimmerman Mfg. Co. 31

PLUS HAUTE QUALITÉ

FAITE EN CANADA



OTTAWA PAINT WORKS Limited

OTTAWA

SUCCURSALES

MONTREAL TORONTO VANCOUVER

LES STEELCLAD GALATEAS

Supportent les épreuves de la lessive

Pour Robes élégantes, Blouses, Middies, Tabliers et Costumes de Jeux. Se distinguent par leur solidité et leur durabilité. Couleurs garanties indélébiles

THE DOMINION TEXTILE CO., LIMITED

TORONTO MONTREAL WINNIPEG



PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

en 1887 | MONTREAL, vendredi 1er août 1919 | Vol. XXXII—No 31



"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

Le Prestige Brandram Henderson

ETABLI par notre connaissance des ingrédients de peinture et notre fidélité aux formules correctes, quelque soient les prix élevés ou quelque difficulté qu'on puisse avoir à obtenir ces ingrédients.

RENFORCE par notre publicité qui dit au public depuis des années nos méthodes pour l'assurer d'une satisfaction complète dans l'usage de toute marque portant notre étiquette.

ASSURÉ par la coopération d'une chaîne de marchands choisis par nous pour leur habileté à représenter avantageusement une ligne de Peintures et Vernis aussi remarquable.

C'est là qu'il faut chercher la base solide du prestige B-H — un prestige qui se reflète sur chaque magasin de quincaillerie quand on sait qu'il est "Vendeur de B-H".

Si nous ne sommes pas représentés dans votre localité — écrivez-nous pour plus amples détails et pour connaître notre attrayante proposition d'agence. Cela ne vous engagera en rien.

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Tous les Marchands Savent

Que le succès d'un commerce dépend en grande partie de la clientèle des gens de la localité et de la confiance que les acheteurs conservent en un magasin après y avoir fait un achat.

En plus d'être manufacturier, je dirige aussi un magasin de nouveautés à Kincardine, et j'ai réussi dans mes deux entreprises parce que je me suis efforcé de conserver la confiance de mes clients en leur vendant des marchandises d'une qualité irréprochable. A présent, voici ce que je tiens à dire : Tous les bas Circle-Bar qui sortent de ma fabrique sont sans couture, avec semelles, bouts et talons renforcés, seyant sans faux plis, et ils sont renommés pour leur qualité durable exceptionnelle. De fait, il y a plus de valeur réelle pour l'argent déboursé par vos clients et plus de satisfaction pour vous même dans la vente des bas Circle-Bar que dans celle de n'importe quelle autre marque de bas que je connaisse. Les bas Circle-Bar vous aideront à conserver la confiance de vos clients.

WM. MITCHELL, président.

CIRCLE BAR

CIRCLE-BAR KNITTING CO.,

LIMITED

KINCARDINE - ONTARIO

Fabricants des bas Circle Bar

Nos représentants commenceront à étaler nos lignes du printemps 1920 au commencement du mois d'août. Allons-nous vous en envoyer un pour notre bénéfice mutuel ?

SOUPE AUX TOMATES



Sa saveur délicieuse de tomates rouges mûres est aimée de tout le monde---

La qualité y entre avant que l'étiquette soit mise sur la boîte.

On y gagne de tenir un bon stock de cette ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros ou écrivez directement

DOMINION BRAND

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, CANADA.



CONFITURES AUX FRAISES ST. WILLIAMS

La nouvelle récolte est prête pour le Commerce.

La qualité est garantie.

Envoyez votre commande aujourd'hui.

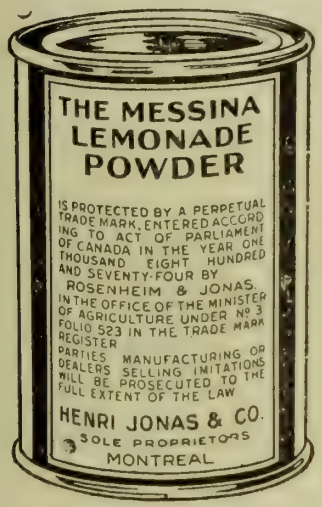
St. Williams Fruit Preservers, Ltd.

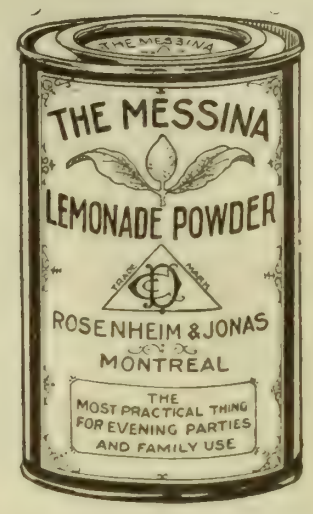
Simcoe et St. Williams, Ont.

MACLURE AND LANGLEY, LIMITED

MONTREAL TORONTO VANCOUVER

POUR LE TEMPS DES CHALEURS





TOUT EPICIER DEVRAIT SE PREMUNIR DE LA FAMEUSE

POUDRE MESSINA

QUI PERMET DE PREPARER LA PLUS DELICIEUSE DES BOISSONS ET LA PLUS HYGIENIQUE.

La Poudre Messina

vous sera demandée constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elle est employée et appréciée par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique de la Poudre MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade.

Economique et Facile à Employer

Le contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LA POUDRE MESSINA, POUR ETRE PRET A REPONDRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

173-177 RUE SAINT-PAUL OUEST - - - - - - - - - - - - MONTREAL.



LE
PLAT
RITESHAPE

Donne à chaque paquet que vous faites ces éléments de propreté, d'ordre et de distinction auxquels tient tant le bon détaillant.

Demandez-le à votre marchand de gros, ou à

THE VICTORIA PAPER & TWINE CO., LTD.

Manufacturiers et Distributeurs en Gros

378-380-382 rue Notre-Dame, Ouest

MONTREAL.



Succursales à

TORONTO **WINNIPEG** **HALIFAX**

La seule ligne complète de ½ à 10 livres.

The ONLY COMPLETE LINE ½ to 10 LBS.



Les Huiles de Palme et d'Olive

Sous Trois Formes Célèbres

Les huiles de palme et d'olive, comme vous le savez, étaient de fameux agents nettoyeurs découverts il y a 3000, ans par l'ancienne Egypte. La science moderne a perfectionné leur combinaison sous trois formes célèbres donnant satisfaction entière à tous ceux qui les emploient.

PALMOLIVE

LE SAVON PALMOLIVE est caractérisé par une mousse douce, crémeuse, abondante et d'une senteur agréable.

LE SHAMPOING PALMOLIVE va à la racine des cheveux, nettoyant parfaitement le cuir chevelu.

LA CREME PALMOLIVE pour la BARBE renferme les mêmes huiles rares et agit comme mousse et comme lotion. Ces trois excellents produits Palmolive sont tenus devant le public par une publicité intensive qui les fait adopter par une multitude de nouveaux acheteurs chaque année.

Le Savon de Lavande pour le bain est un savon pur, blanc, qui flotte sur l'eau, fait par la Palmolive Company et il est digne de la réputation des autres produits de

The PALMOLIVE Company
of Canada, Limited
TORONTO, ONTARIO





L. Cheeseman & Son, Burin North, Terreneuve, à 100 milles du Chemin de fer.

Le magasin de Edmonton de la Cie de la Baie d'Hudson. L'un des 14 magasins de cette compagnie au Canada.

Les Caisses Enregistreuses National sont employées dans les plus grands comme dans les plus petits magasins du Canada

Ces deux dernières années, les marchands détaillants du Canada ont eu recours aux machines sauvant du travail d'une manière très significative.

Le mouvement a débuté dès le moment où la grande guerre commença à prendre nos jeunes gens et nos jeunes filles pour le service de "l'autre côté".

Les marchands détaillants, forcés d'avoir recours aux machines sauvant du travail, ne furent pas lents à reconnaître les avantages de la rapidité, de la précision, de la protection et de l'économie de la Caisse Enregistreuse National.

De mois en mois et de ville en ville, les Caisses Enregistreuses National ont fait leur chemin dans la vie commerciale quotidienne du Canada.

Toutes les villes et tous les villages s'en servent—et en demandent encore,

Un système de magasin qui aide ces magasins aidera également le vôtre.

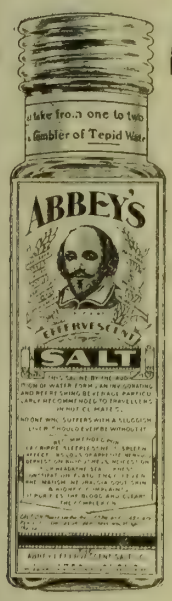
The National Cash Register Company of Canada, Limited

Fabrique : Toronto, Ontario

BUREAUX - SUCCURSALES :

CALGARY	74 Second Street W.	QUEBEC	133 rue St-Paul
EDMONTON	5 McLeod Bldg.	REGINA	1820 rue Cornwall
HALIFAX	63 Granville Street	SASKATOON	265 Third Avenue S.
HAMILTON	14 Main Street E.	ST. JOHN	50 St. Germain Street
LONDON	350 Dundas Street	TORONTO	40 Adelaide Street
MONTREAL	122 rue Ste. Catherine ouest	VANCOUVER	524 Pender Street W.
OTTAWA	306 Bank Street	WINNIPEG	213 McDermoth Avenue

Abbey's EFFERVESCENT SALT



Le Sel Effervescent d'ABBEY

Un breuvage rafraichissant pour l'été

Tenez vos ventes de Sel d'Abbey actives durant l'été en disant à vos clients comment l'employer comme breuvage qui pétille et qui rafraîchit.

Une cuillérée à thé de Sel d'Abbey dans un verre d'eau étanche la soif — fait disparaître les effets déprimants de la température chaude — chasse le mal de tête — purifie le sang — éclaircit le cerveau — et assure une bonne digestion.

Le Sel d'Abbey est l'une des préparations typiques qui se vendent durant toute l'année ; c'est la raison pour laquelle nous l'annonçons dans les principales publications durant toute l'année. Prenez-le en stock — poussez sa vente.

THE ABBEY EFFERVESCENT SALT CO., MONTREAL.

Il faut distinguer les Allumettes et les Allumettes d'Eddy

Lesquelles vendez-vous ?

Il y a tout autant de différence entre les allumettes qu'il y en a entre les gens.

On peut toujours compter sur quelques-uns.

On ne peut jamais se fier sur d'autres.

Les allumettes d'Eddy sont comme de vieux amis :

Elles ne vous désappointent jamais. (Le marchand non plus ne reçoit jamais de plainte à leur sujet).

70,000,000 de ces allumettes sortent de notre fabrique tous les jours pour tout mettre en activité dans le pays.

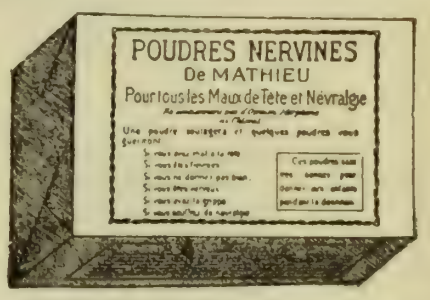
Un écoulement rapide de stock voilà ce que cherche toujours le marchand et avec les Allumettes d'Eddy la chose devient très facile.

Connues d'un océan à l'autre, elles se vendent toutes seules.

Vous y gagneriez à envoyer votre commande aujourd'hui.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED.

HULL, CANADA.



LES POUDRES NERVINE DE MATHIEU

—le remède le plus simple et le plus efficace contre toutes les formes de mal de tête est une excellente ligne à tenir en stock. Ce remède est en demande durant toute l'année.

Recommandez ce merveilleux petit remède pour les nerfs à tous vos clients affectés d'une maladie nerveuse quelconque. Il donne des résultats rapides et certains.

La Cie J. L. Mathieu

Propriétaire

SHERBROOKE, QUEBEC.

Employez-vous des Boites de Carton ?

Vos boîtes sont-elles assez fortes, arrivent-elles à destination brisées, votre marchandise endommagée ?

Avez-vous déjà pensé qu'une belle marchandise empaquetée dans une boîte poussièreuse perdra son éclat et que vos ventes en souffriront considérablement ?

Eh bien ! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.

Recevez le meilleur service de

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

La sorte que grand'mère peut faire, achetée toute prête.



Les plus hautes récompenses des deux continents



75. lbs. 30. lbs.

SMALL'S STANDARD
FOREST CREAM
Sugar Butters



5. lbs. Reputed 1. lb.

ien des tentatives ont été faites pour substituer les Beurres de Sucre, Forest Cream de Small's, sans succès. Le vrai goût et la texture douce de crème de Small's sont dûs à la formule exclusive suivie par les manufacturiers dans les dernières 90 années. Insistez pour avoir de vos Jobbers, Small's Mapo-But, Hon O But, Nut O But, Choc O But.

Seulement quelques centaines de poinçons qui restent de notre Mélasse de Barbades de choix, à 85c le gallon, Montréal.

SMALL'S LIMITED, - 101, rue Parthenais, Montréal.

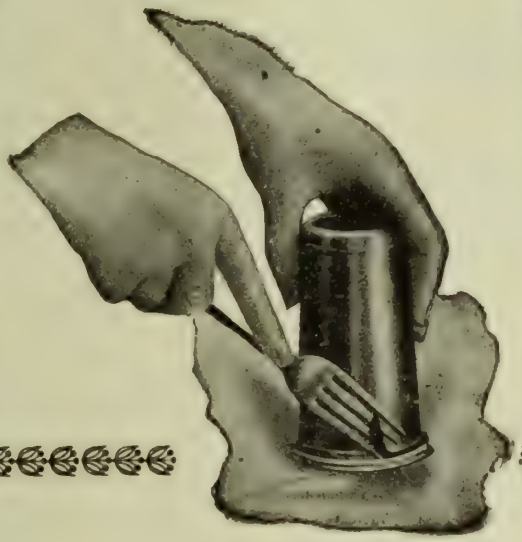
Comment Enlever La Capsule Anchor



Renversez le pot, introduisez de force une fourchette ou un autre instrument pointu dans la garniture.



Remettez le pot dans la position droite, saisissez le bout sorti et retirez toute la garniture.



Levez-en un bout.

QUELQUES-UNS de vos clients s'imaginent peut-être que parce que la Capsule Anchor est celle qui ferme le plus hermétiquement sur le marché, il est difficile d'ouvrir un pot cacheté avec la Capsule Anchor.

La simplicité de l'opération est bien illustrée par les vignettes ci-dessus.

Dites cela à votre cliente lorsque vous lui vendez un produit cacheté par la Capsule Anchor. Montrez-lui avec quelle rapidité et avec quelle facilité la capsule peut être enlevée.
Les empaquetages cachetés avec la Capsule Anchor font de jolis étalages.

Ecrivez-nous pour avoir notre brochurette traitant de la Capsule Anchor.

Anchor Cap and Closure Corporation of Canada, Ltd.

DOVERCOURT ROAD, TORONTO

Services Gratuits pour nos abonnés

En vous abonnant pour un an au "Prix Courant", vous aurez droit aux importants services suivants:

PUBLICITE ET ORGANISATION.

Ce service vous fera réaliser des bénéfices supplémentaires ou économiser des frais généraux. Il vous donnera six consultations gratuites dans l'année selon vos besoins.

PETITES ANNONCES

Si vous recherchez du personnel, une marchandise ou un objet quelconque; si vous désirez vendre quelque chose, confiez votre désir aux Petites Annonces du "Prix Courant" et vous aurez des résultats. Vous pouvez utiliser gratuitement 10 lignes par an.

DOCUMENTATION GENERALE

Vous recherchez certainement en détail dans les livres, la documentation qui est résumée dans le "Prix Courant". Notre service de librairie vous procure sans frais, ce dont vous avez besoin.

CONSULTATIONS JURIDIQUES

Pour toutes consultations en matière légale, notre conseiller juridique vous fera des conditions particulièrement réduites.

RENSEIGNEMENTS GENERAUX

Nous sommes en mesure de vous indiquer, sans frais, les Fournisseurs pouvant livrer, et vous procurer les marchandises qui vous font défaut.

PLACEMENTS DE CAPITAUX

Nous invitons nos lecteurs à nous consulter chaque fois qu'ils seront sollicités de souscrire dans des compagnies, et nous leur donnerons les informations qui pourront leur être utiles; nous pourrons ainsi leur éviter des pertes fréquentes occasionnées par le trop de confiance accordé à certains agents financiers n'ayant pour but que d'exploiter le public.

EN LISANT LE "PRIX COURANT", EN UTILISANT NOS SERVICES GRATUITS, VOUS RETIREREZ DES PROFITS QUI VOUS REMBOURSERONT PLUSIEURS FOIS LE MONTANT DE VOTRE ABONNEMENT.

COUREZ PAS DE RISQUES

durant

ES MOIS CHAUDS

ni en

CUN AUTRE TEMPS

Les Véritables

TOASTED CORN FLAKES

DE

Kellogg's

sont protégés par

WAXTITE

e paquet à l'épreuve de l'humidité et de l'air.

vertissement !

Soyez certain d'avoir l'enveloppe

WAXTITE

s les autres empaquetages sont des imitations.

ntion à cette signature!



ue vos clients enlèvent l'enveloppe WAXTITE entourant les ibles Kellogg's Toasted Corn Flakes, ils seront gratifiés d'un frais. Le contenu des paquets est toujours frais, pur et illant, exactement dans l'état où il est à sa sortie des four- de nos cuisines de Toronto.

nt jamais été meilleurs qu'ils ne le sont actuellement - et illions de gens savent cela, parce que des millions de gens dent le paquet avec l'enveloppe WAXTITE et garanti par signature.

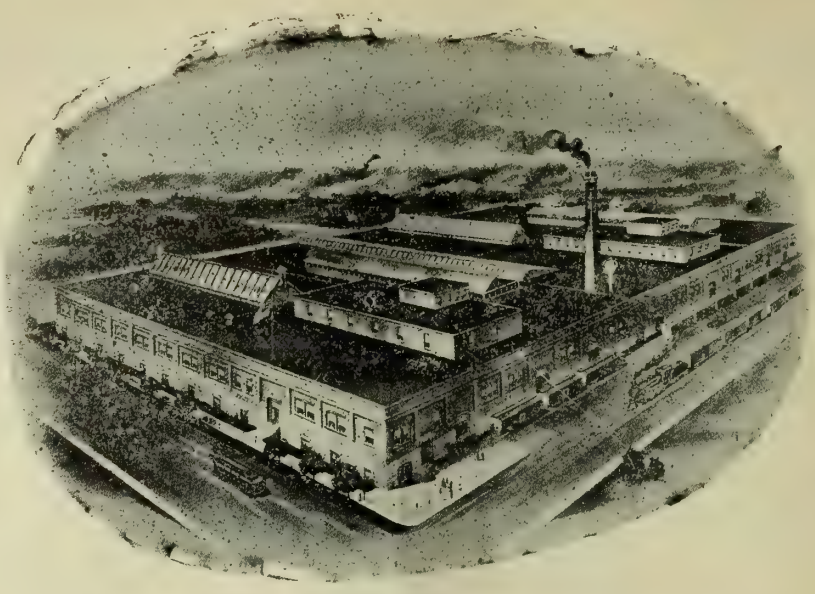
W. K. Kellogg

FAITS A TORONTO, CANADA
PAR LA

W. K. Kellogg
Cereal Co.

Kellogg Toasted Corn Flake Company
Battle Creek, Mich. — Toronto, Canada

Préparées dans des Chaudrons en Cuivre et Bouillies dans des Cuves d'Argent



Mises en Seaux et Bocaux Dorés à l'intérieur

La manufacture de conserves de fruits la plus moderne et la plus perfectionnée du Canada

LES CONFITURES AUX FRAMBOISES

WAGSTAFFE

DE LA SAISON NOUVELLE DE 1919

Sont maintenant Prêtes pour la Livraison

Donnez votre Commande à votre Epicier en Gros

WAGSTAFFE, LIMITED

Fabricants de Conserves de Fruits Purs.

HAMILTON CANADA



Le Beurre de Sucre à la Crème
IMPERIAL
de CHARBONNEAU

voit ses ventes augmenter de jour en jour, ce qui est une preuve indéniable de sa qualité, de la faveur qu'il obtient auprès du public consommateur et de son prix avantageux.

Les Biscuits Sodas
"Crême de Ferme" de Charbonneau

sont d'un goût délicieux et d'une pureté irréprochable qui les recommandent à toutes les familles. Etes-vous prêt à répondre à la demande qu'ils suscitent?
Adressez aujourd'hui même votre commande à votre épicier en gros, pour ces deux produits de consommation courante.

CHARBONNEAU, LIMITEE

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries
Raffineurs de Sirop

330 RUE NICOLET - - - MONTREAL

"3 LEADERS"

Wm. DOW

ALES
STOUTS
ET
Extrait de Malt

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de leur localité sont priés de s'adresser au "Département des commandes par la poste," 38 Square Chaboillez, Montréal.

GROS PROFITS MARQUE AVEC LA "SUMORE"

Peanuts Salées de la Meilleure Qualité.

Restent fraîches parce qu'elles sont empaquetées dans des boîtes lithographiées, avec couvercle à friction, contenant 10 lbs. net Six boîtes à la caisse.

Chaque boîte renferme un nombre suffisant de Sacs Glacine pour mesurer le contenu de la boîte. Comme la vente de ces Peanuts ne nécessite pas de déboursé supplémentaire, vous pouvez voir qu'il y a de jolis profits à réaliser avec la vente des Peanuts Salées de la Marque "Sumore".

Montreal Nut and Brokerage Co.

30-32 RUE DES JURÉS - - - - MONTRÉAL, QUÉ

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure

Valeur en fait de Balai

au Canada

$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines partout.

The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.

Les Fêves au Lard de CLARK



Nous n'avons pas besoin de vous rappeler, M. l'épicier, qu'un écoulement rapide d'un stock est l'un des facteurs les plus importante du succès d'un commerce.



Les Produits de Clark

vous remettent en possession de votre argent beaucoup plus rapidement qu'avec n'importe quelle autre ligne similaire et, par suite, vous donnent un plus gros profit, sans compter un plus grand nombre de

CLIENTS SATISFAITS.

W. Clark, Limited Montréal.

Bière et Porter

Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche—Etiquette Verte

By Appointment

La Lea & Perrins
est une Sauce qui fait deux choses

Elle donne de la saveur ou assaisonne. Voilà ce que fait la Lea & Perrins'-la véritable Sauce Worcestershire.

C'est une sauce pour la table et en même temps une sauce d'un mérite reconnu pour la cuisine. Elle est aussi populaire dans la cuisine que dans la salle à manger. Elle jouit d'une renommée universelle. Sa saveur est connue dans l'univers entiers.

Les ventes de la sauce Lea & Perrin ne sont pas spasmodiques. Chaque vente assure des commandes répétées et ajoute de la confiance en votre service.



Lea & Perrins

La véritable et authentique
Sauce WORCESTERSHIRE

HAROLD SEDDON--Seul agent pour le Canada--137 rue McGill, Montréal.

Il y a un grand nombre de bonnes choses que vous pouvez dire au sujet de Gold Dust. Mais vous n'avez pas à vous arrêter pour les énumérer. Elles sont déjà toutes connues.



FAIT AU CANADA



THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage par les Jumeaux GOLD DUST.

Associés Depuis 45 Ans

Le Thé et Kearney Bros.

Notre expérience est à votre service.

PLUS DE 200 THES DIFFERENTS EN MAGASIN A PRESENT.

Demandez nos prix et échantillons

Kearney Bros., Limited

33 rue St-Pierre - Montréal

Nos Biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture, non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.
Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.
Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.
Votre stock ne saurait être jugé comme complet, si vous ne tenez un assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE
BISCUITS ET CONFISERIES
Montréal

Adressez-vous à nous

Lorsqu'il vous faut de l'AVOINE, de l'ORGE, du BLE-D'INDE, de la FARINE A PATISSERIE, de la FARINE A PAIN, de la FARINE pour SOIGNER LES ANIMAUX, SON, GRUE, MOULEE de toutes sortes.

Nous vendons également le fameux CIDRE DE POMMES FOWLER en grande demande actuellement.

Ecrivez ou venez pour avoir nos prix

GENEST & GENEST,
LIMITÉE

Edifice du Board of Trade

MONTREAL, Qué.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

BAKERS COCOA
BAKERS CHOCOLATE



Registered Trade-Mark

Procurent de bons clients et les conservent

Ce sont les produits sur lesquels on peut le plus compter, vendus avec une garantie réelle de pureté et de qualité supérieure; préparés en conformité avec les lois des produits alimentaires purs; ils se vendent couramment et assurent un rapide écoulement de stock.

WALKER BAKER & CO., Ltd.

Montréal, Canada
Dorchester, Mass.

Fondée en 1780

License de la Commission des Vivres du Canada No 11-690

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

Exige cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. **Téléph. Main 436**

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat" "No 83" "3 Stars Rye"

"One Star"

MEAGHER BROS, & CO., Agents, MONTREAL

STANWAY-HUTCHINS LIMITED

IMPORTATEURS GÉNÉRAUX

THÉS CAFÉS

Il nous reste encore en stock quelques lignes de Thé de première qualité que nous offrons au plus bas prix du marché actuel. Complétez immédiatement vos achats pour les prochains quatre mois, et vous ferez une économie qui en vaut la peine.
Ecrivez-nous une carte postale et elle vous apportera des échantillons et des prix par le retour du courrier.

Nous voulons donner aux acheteurs un service qu'ils n'ont pas encore eu dans ce pays et nous comptons être en mesure de le faire.

18 RUE ST-ALEXIS, - - - - - MONTRÉAL.

LE SERVICE DE PUBLICITE DE HEINZ

Donne de bons résultats au marchand progressif qui tient à se faire une réputation. Activez la vente des 57 variétés de Heinz à l'aide de nos pancartes d'annonces et de nos étalages;—faites savoir à vos clients, que vous vendez des produits de qualité. Gagnez la confiance de votre clientèle et augmentez le nombre de vos clients satisfaits.

H. J. Heinz Company

Tous les produits Heinz vendus au Canada sont préparés au Canada.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingenbre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle Thym
Allspice (Piments) Serriette
Epices de Ceylon Menthe
Muscade Epices
Borax pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

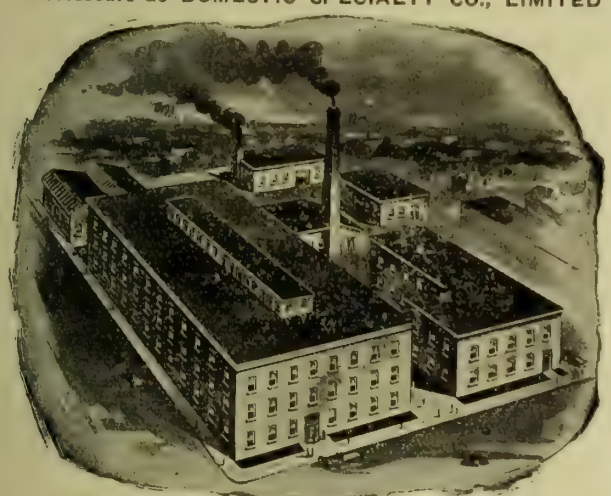
J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

CANADIAN POLISHES, LIMITED

Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LIMITED



Il y a vingt-six ans, nous commencions la fabrication des séchoirs à rideaux et autres articles de ménage sous la raison sociale de Dominion Specialty Company, mais, avec le temps, notre commerce subit un changement et, graduellement, nous abandonnâmes la fabrication de tous nos articles pour ne fabriquer que des polis. Tous nos clients savent ce que nous fabriquons, mais, pour le bénéfice de nos acheteurs en perspective, nous avons jugé qu'un nom descriptif était devenu nécessaire. C'est le nom

CANADIAN POLISHES, LIMITED

que nous avons considéré le meilleur à cette fin. Nous sommes encore dans notre vieille fabrique et nous fabriquons les lignes régulières bien connues suivantes:

"Satin Gloss" à harnais.
Cirage "Gold Leaf" pour chaussures fines de dames.
Crème à argenterie "Daddy Combination", noire et tan.
"Veribrite Venoil", le nettoyeur magique.
Poli à métal "Klondyke", connu partout où il y a du cuivre.

CANADIAN POLISHES, LIMITED Hamilton, Canada.

COGNAC ROY

"LE ROI DES COGNACS"

PAR LA QUALITE

est le produit naturel de la distillation des Vins.

Agents pour le CANADA

M. Emile Lucas, 28 rue St-Sacrement. MONTREAL

Guide de l'acheteur

Consultez dans notre présent numéro du "Prix Courant", notre "Guide de l'Acheteur", vous y trouverez bien des renseignements utiles qui vous permettront de faire vos achats aux meilleures conditions du marché, en vous adressant aux meilleurs fournisseurs.

Au Commerce de l'Epicerie,

Etes vous préparé pour la grande demande que nous créons pour nos

SARDINES MARQUE BRUNSWICK

?

Ce produit canadien se vend de l'Atlantique au Pacifique.



Ces poissons sont pêchés dans la baie de Fundy et scientifiquement préparés dans notre immense usine et empaquetés, le jour même qu'ils sont pris, d'une manière propre et hygiénique.

Les Sardines marque Brunswick

sont faciles à vendre et elles vous donnent un bon profit.

Commandez-les chez votre marchand de gros ou écrivez directement à

CONNORS BROS., LTD.

BLACK'S HARBOR, N. B.

L'un de nos six produits recommandables. Les cinq autres sont : ¼ Sardines à l'Huile, ¼ Sardines à la Moutarde, Finnan Haddies (Boîtes ovales et rondes) Filets de hareng fumé, Hareng à la Sauce aux Tomates, Clams.

Fruits et Légumes

EN GROS

Commandes de la campagne par téléphone, télégrammes ou lettres, exécutées promptement.

Livraison spéciale pour Montréal.

NAP. MORRISSETTE

IMPORTATEUR

18 Place Jacques-Cartier

MONTREAL

Tél. Main 845.

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, frs. . . . 20.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, vendredi 1er août 1919. Vol. XXXII — No 31

Les taux d'express augmentent sauf sur les commodités périssables

Par un jugement récemment rendu par les commissaires du Bureau des Chemins de Fer, les localités non desservies par une livraison par wagon profiteront de taux moins élevés pour compenser. Là où la livraison ne peut se faire aux points de départ ou d'arrivée, il y aura une déduction de 30 cents par 100 livres, et au cas où la livraison pourrait se faire à l'un des deux points la déduction serait de 15 cents.

Comme on jugea que les compagnies faisaient dans bien des cas des affaires à perte d'après le tarif actuel, des augmentations ont été autorisées. Ces augmentations ne s'appliquent pas, cependant, aux tarifs des commodités générales, mais seulement à l'échelle des marchandises générales. D'après ce règlement, les frais de transport des marchandises périssables ne seront pas augmentés.

La principale contestation qui s'éleva fut au sujet du taux des commodités pour le transport des marchandises périssables en vrac. Le jugement du Bureau sur cette question, qui fut écrit par le commissaire principal, se lit comme suit:

"Les compagnies obtiendront une large mesure d'augmentation dans les taux des premières et secondes classes. Cette augmentation, espère-t-on, semblera suffisante pour maintenir convenablement les compagnies et les affaires, mais toute augmentation si placée sur ces commodités serait prétexte à une nouvelle augmentation dans la charge faite au consommateur.

"Comme je m'en suis rendu compte, ce n'est pas de l'intérêt public ni de l'intérêt des compagnies d'express elles-mêmes d'arguer l'excuse qu'une augmentation dans les prix du transport de ces commodités essentielles autorise des prix encore plus élevés vis-à-vis du public. Je désapprouve complètement les demandes des compagnies en autant que le tarif des commodités est concerné.

Le jugement estime que les compagnies de chemins de fer et d'express font des affaires à fortes pertes. Dans le but d'augmenter les recettes et de faire disparaître ces pertes des augmentations sont allouées dans l'échelle des marchandises générales, et dans l'échelle spéciale "N".

Les augmentations dans l'échelle des marchandises générales s'élèvent à une moyenne de 45.94 pour cent pour l'Est du Canada; 23.75 pour cent pour les prairies, et 11.48 pour cent pour la Colombie Anglaise.

Le service des wagons des compagnies est matériellement étendu et sur la base de la population, soulageant ainsi nombre de districts populeux de Montréal, Toronto et autres villes qui n'avaient pas eu le service d'un wagon.

A part cela, un changement radical est fait quant aux tarifs des compagnies en ce sens qu'elles auront à l'avenir à transporter les marchandises à un taux plus bas lorsqu'elles viennent ou sont délivrées à des points sans service de wagons. Entre les points où nul service de livraison n'existe une réduction est faite ayant trait au tableau gradué approprié, de 30 cents les 100 livres, et entre les points où un seul service de wagon existe de 15 cents les 100 livres.

D'importantes concessions sont faites en cas de trafic en étendant l'unité de livres de 10 à 15 livres, et en refondant le tableau par les multiples de cinq, quant aux prix et aux poids, au lieu de la proposition des compagnies de tableaux basés sur des multiples de dix.



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

ON ESPERE QUE LE SAUMON DE LA COLOMBIE-ANGLAISE ET LE HARENG SERONT TRES RECHERCHES.

Les fabricants de conserve de la Colombie-Anglaise soulignent les conditions qui existent à présent sur le marché pour le saumon en conserves, le pilchard et le hareng. — Prévisions d'une mise en conserve normale avec forte demande pour l'exportation. — On s'attend à ce que les stocks soient très recherchés.

Il y aura une forte demande pour le saumon en conserves pendant la prochaine saison, et comme l'approvisionnement ne sera certainement pas trop important pour répondre aux demandes dont il sera l'objet, les stocks seront très probablement recherchés comme l'ont été ceux des fruits de Californie. Du moins, est-ce l'opinion de M. Francis Millerd, de Grosse - Millerd Packing Co., Vancouver, C. A. M. Millerd est d'avis que le commerce sera bien inspiré de se procurer ses approvisionnements sans tarder. Il prévoit un fort commerce d'exportation et dit que si le commerce n'agit pas promptement, il ne pourra se plaindre si les fabricants de conserves ont vendu leurs produits sur les marchés d'exportation.

En ce qui a trait aux perspectives de la prochaine saison, dans les différentes lignes de saumon et de hareng, M. Millerd entrevoit la situation comme suit:

Il est difficile d'estimer la quantité de conserves, mais les conditions semblent indiquer une production normale.

Le Saumon Sockeye sera plus cher.

Les acheteurs anglais ont offert récemment jusqu'à $17.25 la caisse pour des Soceyes en demi-livres non étiquetés et il semble que cette forme soit la plus en faveur parmi les fabricants de conserves, comme étant plus rémunératrice que toutes autres formes plates d'une livre ou hautes d'une livre. Les boîtes hautes pour entrer en ligne devront aller chercher $16.00.

Un gros achat de Cohoes.

Un acheteur pour l'exportation a fait un achat de 25,000 caisses de Cohoes — c'est là une chose peu habituelle — de sorte que les "packers", en vue de cette demande font des offres chères pour le poisson naturel, et devront demander des prix élevés.

Pendant les quelques dernières semaines, il est arrivé de fortes commandes du Continent, principalement de France, pour les Pinks et il semble douteux qu'il y ait des quantités suffisantes pour répondre aux besoins du commerce.

Les anciens marchés seront ouverts aux "Chums"

L'intérêt est plutôt faible pour les Chums, à présent, mais il y aura, à brève échéance une bonne demande à leur endroit, de la part du continent. et maintenant que les services de bateaux deviennent plus réguliers et les tarifs plus stables, cette variété de saumon retrouvera ses anciens marchés, tels que l'Orient, etc.

Les Pilchards sont une variété de poisson offrant de grandes possibilités, et à l'heure actuelle, de grosses quantités en sont expédiées en Angleterre, On prévoit qu'il sera fait prochainement de grosses affaires en cette sorte de poisson, pourvu que les fabricants de conserves préparent de la bonne marchandise.

Les harengs font preuve d'un débit très satisfaisant et l'on peut penser que l'époque des fabricants de conserves de hareng d'Ecosse et d'Angleterre est chose du passé, en ce qui concerne le Canada ainsi que l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Nous possédons ici le poisson à l'état naturel et cela ne nous demande que des efforts et du temps pour faire de notre commerce de hareng un commerce aussi florissant que celui du saumon.

LA COMPAGNIE DE GROS CANADIENNE LIMITEE.

Nous recevons une lettre de Monsieur J. P. Bélanger dans laquelle Monsieur Bélanger fait la déclaration que nous publions ci-après:—

"Je n'ai jamais eu rien à faire dans l'organisation de La Maison de Gros Canadienne Limitée à l'emploi de laquelle je ne suis entré que comme comptable longtemps après sa formation, devenant plus tard secrétaire, et je n'ai jamais eu rien à faire en quoique ce soit en ce qui regarde la souscription du capital, si ce n'est que de signer les certificats comme secrétaire, et dans La Chaussure Nationale Limitée c'est le même état de choses. La souscription du capital dans ces deux compagnies était entièrement sous le contrôle du président, et je n'avais rien à y voir."

M. A. J. HAYES PART A WINDSOR COMME GERANT DES VENTES.

M. Arthur J. Hayes, antérieurement gérant des ventes de la Ford Motor Co., de London, Ont., a donné sa démission de ce poste pour aller à Windsor où il prendra charge de la gérance des ventes de la Champion Spark Plug Co. of Canada, Limited.

Avant d'entrer dans ses nouvelles fonctions, M. Hayes passera quelques semaines à voyager au Canada, pour visiter le commerce de gros et se familiariser avec la politique des ventes de la compagnie. A son retour, il se fixera à Windsor où une nouvelle partie d'une usine d'un million de dollars est érigée par la maison Champion Spark Plug.

S PRIX DES SAVONS AUGMENTENT ENCORE

Une autre hausse bien nette a frappé les savons buanderie. C'est la seconde ce mois-ci. Les nouux prix sont 50 cents plus chers que ceux d'il y ne semaine, et un dollar plus élevés que ceux y a un mois. Ils affectent les Comfort, Surprise, rax, Sunlight, Twin et Octogon. Les Naphta or blanc se vendent à présent au commerce à $8.75 aisse de 100 barres. Le Lifebuoy est coté à $8.00. Sunny Monday à $8.50 et le Fels Naptha à $8.80. ugmentation du coût de de la matière première e bas prix de la glycérine sont les principaux facrs qui ont contribué à cette hausse. La tendance prix, disent les manufacturiers, est nettement à ausse. L'augmentation, non seulement des maes premières, mais aussi de la main-d'oeuvre, voque un effet sur le marché, et jusqu'à ce qu'une élioration soit notée dans ce sens, et que des prix s abordables prévalent sur les graisses, on ne rait s'attendre à des cotations inférieures sur le on.

Les savons Ivory, aussi, montrent une autre isse, en addition au 15 pour 100 ajouté le 5 juil- Les caisses de grandes barres se vendent à pré- à $14.50, contre $12.70 au 5 juillet. Les cais- de petites barres sont fermes à $7.35. Les pou- de savon sont fermes à la hausse de la se- ne passée.

PPROVISIONNEMENT DE NOIX EST LEGER.

noix françaises sont cotées à 30 cents au point de départ. — Les amandes et les peanuts sont chères aussi.

Comme prévu, les cotations d'automne pour les k semblent devoir être très élevées. Il y a une forte demande aux Etats-Unis pour toutes les es de noix, et la Grande-Bretagne en est un gros eteur. En ce qui a trait aux noix proprement s, l'approvisionnement sera très faible, la France onçant que la récolte sera très petite. La maindouvre aussi a été rare. Le premier prix qui existe les consignations aux points d'envoi, a été fixé cents la livre; telle est la cotation des noix de noble au commerce de détail.

Les amandes aussi promettent d'être plus chèet les approvisionnements n'en seront pas abonts. Déjà les prix montrent des hausses de trois s sur les chiffres d'il y a un mois. Les amandes ées sont à présent presque disparues du marché. "peanuts" avancent continuellement et les prix beaucoup plus élevés qu'il y a deux mois. nt que la nouvelle récolte soit disponible, les tions semblent devoir être considérablement fortes. Les noix du Brésil ont été en hausse si et la récolte sera écoulée bien avant le temps maire.

LE CACAO EST L'OBJET DE HAUSSE.

Parmi les choses qui font preuve de hausse, il faut mentionner le cacao. L'avance rapide des cotations sur les fèves de cacao est la cause de cette hausse. Les manufacturiers payent des prix beaucoup plus élevés pour les matières premières à présent, et bien entendu cela doit se refléter dans les prix des manufacturiers au commerce. Le cacao Fry a avancé de 40 cents à 48 cents la livre. Les boîtes de demi-livre en lots d'une douzaine se vendent à $2.88, contre $2.40 le prix précédent. Ces hausses ont pris effet cette semaine. Le cacao Perfection de Cowan qui se vendait précédemment $4.60 par douzaine de boîtes d'une livre, se vend à présent à $5.25. Les boîtes de ½ livre ont haussé de 30 cents la douzaine, à $2.75, et la boîte d'un quart de livre s'est élevée de 10 cents à $1.45. Le cacao pour petit déjeuner Empire de Cowan est maintenant à $3.00 la douzaine, contre $2.75 précédemment. Le cacao de Baker se vend à 43 cents la livre. Il avait haussé de deux cents la livre, il y a environ un mois.

LE SAUMON ROUGE DE L'ALASKA EST PRESQUE TOUT VENDU.

On mande de San Francisco que le saumon rouge de l'Alaska est presque tout vendu aux Etats-Unis; l'Europe, dit-on, en a pris la majeure partie. Les jobbers canadiens ont cependant donné des commandes de ce produit et il est à espérer qu'ils en obtiendront livraison.

COMMENT EXPLIQUER LA HAUSSE DU CAFE?

Comment les rôtisseurs et les marchands de café expliqueraient-ils la hausse des prix du café? se demande le "Tea and Coffee Trade Journal", de New-York, et il fait lui-même les réponses suivantes à sa propre question:

Les rôtisseurs diront: Les cafés sont en hausse et peuvent monter encore plus haut à cause de la rareté des stocks ici et de la forte spéculation au Brésil — mais seulement pour besoins immédiats, car une réaction n'est pas éloignée.

Les marchands diront: Les cafés sont en hausse et peuvent augmenter encore, parce qu'il y a rareté de café ici du fait des restrictions du temps de guerre et de l'orgie de spéculation au Brésil. Achetez seulement ce dont vous avez besoin; les prix du café tomberont certainement, bien qu'ils ne retourneront jamais aux anciens niveaux, car il y a eu une augmentation normale et naturelle dans le coût de la production, augmentation à laquelle il faut faire face. Ne vous surchargez pas de café; il est meilleur quand il est frais. Le café frais est plus important que le pain frais.

UN MAGASIN GENERAL REALISE DE BONS BENEFICES.

Le bénéfice semble représenter 47% du capital investi et près de 4.7% du chiffre de ventes. — Comptabilité des ventes dans les différents départements.

Deux frères qui dirigent un magasin à un croisement de routes nous soumettent leur bilan. Ce ne sont pas des comptables experts et leurs chiffres sont difficiles à débrouiller. Mais on peut toujours pardonner lorsque les bénéfices sont bons et ceux-là semblent certainement splendides dans le cas présent. Ils nous demandent de leur dire (a) le taux des bénéfices bruts; (b) le bénéfice net, et ils demandent également de leur dire comment augmenter ces bénéfices. La lettre est assz longue, mais nous demandons votre aide. Nous la reproduisons dans ses termes essentiels en vous priant de signaler les erreurs qui auront pu se produire dans notre raisonnement.

Québec, 4 mars 1919.

Mon frère et moi sommes propriétaires de la maison de commerce et nous avons une jeune fille comme employée. Je suis propriétaire de l'immeuble et la firme en paye le loyer. Aucun de nous deux ne consacre tout son temps au magasin. Nous gagnons de bons salaires au dehors et ne retirons que des salaires nominaux de notre place d'affaires. Nous conduisons la malle, nous tenons le bureau de poste ($650), nous cultivons plusieurs acres de terre, nous élevons des vaches, des poules, des cochons, etc. Nous payons comptant tout ce que nous achetons au magasin et nous vivons avec ce que nous gagnons. Nous faisons l'inventaire le 31 janvier de chaque année.

Chiffres de cette année:

Payé pour marchandises	$24,319.72
Payé pour oeufs	8,901.97
Payé pour transport	593.35
Payé pour volailles	497.52
Payé pour porcs	122.50
	$34,335.06

N. B.—Les porcs ont été achetés pour utiliser des produits que nous ne pouvions pas vendre.

Dépenses:—

Nos salaires	$ 1,092.00
Employés	440.00
Chauffage	99.15
Timbres	20.75
Frais de livraison	177.21
Téléphone et taxes	34.00
Publicité	39.70
Lumières	10.00
Remplissage pour caisses à oeufs	54.22
Loyer	156.00
Intérêt sur argent investi	268.44
Intérêt sur argent emprunté	34.00
	$2,488.22

(L'addition de la colonne ne donne que $2,425.47, soit $62.75 de moins que le chiffre donné, mais nous acceptons le chiffre donné en supposant qu'un item de $62.75 se trouvait dans les comptes originaux et qu'il a été omis dans la copie jointe à la lettre.)

Note sur la livraison: Nous recueillons les oeufs à la campagne et nous livrons à certaines épiceries où nous allons chercher les oeufs.

Marchandises suivant inventaire		$5,061.89
Caisses à oeufs	$ 24.90	
Bois	36.50	
Emballages	7.00	
Camion automobile	855.00	
Balance	31.50	
Bascule	10.00	
Comptoir	190.00	
Caisse enregistreuse	40.50	
Réservoirs à pétrole	25.00	
Vitrines	4.00	
Divers	44.00	$1,268.4
		$6,330.2

Note—Une dépréciation est accordée sur l'agencement du magasin.

Comptes à recevoir	$1,339.10	
Argent en main et en banque	286.97	
Retiré du commerce	456.00	$2,092.(
		$8,422.(

ACTIF

Billets à payer pour marchandises	$1,952.69	
Dû sur le camion automobile, sans intérêt	400.00	
		$2,352.(
Valeur nette		$6,068.7
Valeur nette au 1er février 1918		$4,130.2
Bénéfice de l'année		$1,939.5
Argent encaissé pour vente de marchandises		$41,32(
Du aux banques		(

Je calculais au commencement de l'année [illegible] faire un bénéfice brut de 12½% sur les ventes. [illegible] calcule que nous n'avons fait que 10.4% se décomposant comme suit:

Remarquable tableau de la division des ventes

Proportion de chaque genre de marchandises vendues:

$14,350 ou 35% de farine et aliments: bénéfice [illegible]
11,070 ou 27% d'oeufs et volailles, bénéfice [illegible]
4,510 ou 11% de nouveauté, bénéfice [illegible]
7,380 ou 18% d'épiceries, bénéfice [illegible]
2,460 ou 6% de pain, bénéfice [illegible]
1,230 ou 3% de graines, bénéfice [illegible]
donnant une moyenne de [illegible] 12

Mais un bénéfice de 12½% sur $41,000 devrait donner un gain de $5,100, tandis que je calcule que nous n'avons fait que $4,285.03.

Ce n'est juste qu'un petit magasin de campagne [illegible] Votre tout dévoué,

Notre ami désire savoir ce que son bénéfice brut représente de pourcentage. Prenons le compte de dépenses $2,488.22, ajoutons-y le bénéfice net $1,939.65 ce qui nous donne un total de $4,427.87. nous obtenons 10.71% de profit.

Nous pouvons contrôler ces chiffres de la manière suivante: Prenons le compte de dépenses de $2,488.22, divisons-le par le chiffre des ventes $41,-320.11, nous avons une proportion de dépenses de 6.02%. Prenons le bénéfice net de $1,939.65 et divisons-le par le même chiffre de ventes et nous obtenons un bénéfice net d'un peu moins de 4.70%. Ces deux chiffres additionnés donnent un bénéfice brut de 10.72% soit 1/10 de 1% de plus que ce que nous avions en premier lieu, ce qui est un contrôle assez satisfaisant.

Comment obtenir de meilleurs résultats

Nous ne sommes pas certains de pouvoir répondre à la troisième question en suggérant la façon d'obtenir de meilleurs résultats. Voici une maison qui dispose de plus de $41,000 de marchandises et qui n'emploie qu'une jeune fille et deux hommes dans leurs moments de loisir. Cela se fait surtout sur une base d'affaires évidemment par deux hommes qui travaillent comme seuls des fermiers peuvent le faire, qui savent comment faire des affaires, connaissent la valeur de chaque dollar qu'ils emploient et qui savent utiliser chacune de leurs minutes.

Le bénéfice brut moyen qui n'atteint pas 11% semble bien faible, mais une question se pose. Pourraient-ils maintenir ce maximum d'affaires sur les marchandises courantes dont ils ont la vente dans leur localité s'ils y ajoutaient un profit plus élevé? Naturellement on peut toujours suggérer d'avoir des marchandises de meilleure qualité mais cela demanderait plus de temps, et plus de travail, partant plus de dépenses.

Dans l'état, ils ont réalisé pendant l'année dernière un bénéfice net de 47% du capital et cela doit suffire à n'importe qui. C'est un beau succès d'être à la hauteur des besoins de votre entourage de façon à être la cheville exacte qu'il faut pour boucher le trou. Ces hommes semblent avoir fort bien résolu ce problème.

Système pour la division des ventes

Comment ce système de tenir compte des ventes dans chaque département fonctionne-t-il? Est-ce une estimation basée sur l'expérience du passé, ou bien avez-vous un système pour tenir à part chaque genre de marchandises? Eclairez-nous un peu plus à ce sujet, car c'est un point très important dans tout commerce. Si les marchands d'une façon générale pouvaient installer un système leur permettant de savoir la quantité de marchandises qu'ils vendent dans chaque catégorie ils obtiendraient certainement de meilleurs résultats.

Voici encore un point à remarquer:

Les bénéfices pour la première année ont été d'environ 33 1/3%, ce qui était beau. Le capital original investi était de $3,000 au 1er février 1917. L'année suivante il était de $4,130.02, tandis qu'il a atteint aujourd'hui $6,070.67. Il est plus que probable que cette dernière augmentation est due en grande partie au renchérissement des marchandises. Les achats pour l'année courante devront donc être faits avec encore plus de précaution que jamais. Achetez peu et réduisez votre stock. C'est le seule façon, comme on dit en termes militaires, de consolider vos gains.

En examinant attentivement les chiffres donnés, on ne trouve aucun point faible. Ces hommes semblent n'avoir rien oublié ou négligé. Notez qu'ils payent le loyer de leur magasin bien qu'il soit la propriété de l'un d'eux. Notez aussi qu'ils comprennent un intérêt sur leur capital investi. Les salaires qu'ils s'accordent ne sont pas exagérés, puisqu'ils ne sont que de $45.50 par mois pour chacun d'eux. Ce taux paraît équitable, attendu qu'ils ne consacrent qu'une partie de leur temps à la direction de leur commerce.

Ne vous semble-t-il pas que des hommes qui mènent leur commerce de cette façon sont à l'abri de toute concurrence?

LA REDUCTION DES PRIX.

La demande qu'une action radicale soit prise pour forcer la baisse des prix, demande qui nous revient sans cesse sous une forme ou sous une autre, n'est guère établie sur des raisonnements solides. Elle ne prévoit pas que ces réductions ne peuvent s'appliquer qu'à certains éléments du grand engrenage de production. Ce n'est pas seulement le détaillant et le marchand de gros qui doivent en souffrir, pas plus que le manufacturier, car lorsque ceux-ci sont atteints, c'est le travailleur et le producteur qui se trouvent affectés. Nous sommes dans un cercle vicieux. Le coût des marchandises ne peut descendre sans une réduction des gages et salaires de ceux qui produisent ces marchandises, et les remèdes artificiels aux prix élevés sont très difficiles à combler.

LA PLACE DU BLE CANADIEN.

Pour la moyenne de boisseaux de blé récoltés par acre dans les grands pays producteurs de blé, le Canada vient en quatrième rang. Le Royaume-Uni est le premier avec 31.9 boisseaux, l'Allemagne vient ensuite avec 31.8 boisseaux, l'Australie en troisième lieu avec 20.2 boisseaux et le Canada en quatrième ligne avec 20.0 boisseaux par acre, selon les statistiques compilées par le Département de l'Intérieur.

UNE ECOLE DE VENDEURS.

Le détaillant doit être le professeur et ses commis ses élèves.

A quelque point de vue qu'on se place, le détaillant est généralement désireux d'augmenter ses affaires. Quelques-uns augmentent leur personnel et se fient à la chance et à l'expérience de leur nouveau personnel qui doivent être leur bonne étoile pour atteindre de nouveaux records de ventes. Cela peut être on ne pas être la solution du problème, mais le résultat repose entièrement sur le nouveau personnel engagé.

Il est regrettable qu'il n'y ait pas d'école d'entraînement pratique où l'on puisse apprendre la vente comme on enseigne l'arithmétique. Puisqu'il en est ainsi, la meilleure chose à faire pour le patron est d'organiser sa propre école dans laquelle il enseignera à son personnel l'art de vendre la chaussure, par exemple.

Il va se produire immédiatement un concert de protestations pour me dire que dès que votre personnel sera bien entraîné ou porté à son point d'efficacité, il va vous quitter et aller ailleurs, de sorte que le nouveau patron va profiter du bénéfice de vos efforts. La raison qui fait qu'un commis ou un vendeur quitte un patron pour aller chez un autre, c'est qu'il pense qu'il trouve quelque avantage à agir ainsi. Or, les vendeurs ne vous quitteront pas si vous rendez leur travail aussi attrayant et aussi avantageux que peuvent le faire les autres patrons. Tout dépend de vous et non d'eux.

Pour l'entraînement des vendeurs, il faut avoir un terrain bien préparé. Cela veut dire qu'il est important de bien choisir ses élèves dès le début. Non seulement leur extérieur doit être attrayant, mais leurs habitudes après les heures de travail doivent être correctes; cela signifie que leur caractère et leurs moeurs doivent être au-dessus de tout reproche, ce qui comprend l'honnêteté, l'amour-propre, les bonnes manières, etc. Ce choix une fois fait, vous êtes prêts à ouvrir votre école.

Un des points faibles du vendeur est le manque de connaissance de la marchandise. Cela peut être vrai pour toutes les branches de commerce, mais cela l'est particulièrement pour la chaussure. Pour être un bon vendeur de chaussures, il faut connaître la fabrication d'une chaussure depuis la semelle jusqu'à la tige, à l'intérieur comme à l'extérieur. Pour arriver à ce résultat, commencez par une série de leçons sur la fabrication de la chaussure où vous étudierez la trépointe, McKays, la piqûre, etc. Prenez-les dans cet ordre. Faites venir de la fabrique différents morceaux que vous pourrez retourner ou procurez-vous des morceaux endommagés qui pourront vous servir pour vos démonstrations. N'étudiez qu'un point à la fois en donnant amplement le temps pour les questions. A mesure que vous avancerez, vous pourrez faire des études comparatives, comme trépointes avec McKays, etc. Ces cours doivent être faits par le propriétaire, le gérant ou le chef de rayon.

Il faut dire ici que ces cours ne doivent pas être réservés aux grands magasins. Ils peuvent être faits par des magasins qui n'emploient qu'un personnel réduit. Le lieu et l'heure de la réunion sont également importants. Le meilleur moment est probablement deux fois par mois à la fermeture du magasin, disons de 6 à 6.45, et à l'occasion on peut avoir tous les trois mois un petit souper après lequel se ferait le cours. Puis la danse, les cartes, la musique pourraient égayer le reste de la soirée.

D'autres sujets qui devraient être traités sont l'ajustement, la vente, la façon de traiter les clients, des exemples de vente, d'excuses, etc. Ces différents sujets peuvent être traités par divers membres du personnel. Il peut y en avoir un qui se fasse une spécialité de l'ajustement. Il peut traiter ce sujet un soir, mais il devra en être prévenu à temps pour pouvoir préparer son sujet.

Un autre peut avoir un talent particulier pour traiter des clients capricieux ou difficiles. Il peut donner des exemples de la façon de se conduire avec des gens de cette catégorie. Et ainsi de suite, tous les sujets peuvent être passés en revue, mais le contrôle de la réunion devra toujours être entre les mains du gérant.

Des démonstrations de vente peuvent être faites par un des commis qui vendra à un de ses collègues qui prendra la place d'un client et fera toutes les objections qu'il pourra trouver.

Comment recevoir les plaintes et comment rendre l'argent aux clients mécontents, autant de points qui doivent être étudiés. En somme, il y a une foule de sujets dont l'étude peut durer des années, et avec une conduite judicieuse cette école peut devenir un facteur important dans l'entraînement des vendeurs et produire une bonne impression parmi le personnel, ce qui a une grande valeur en dollars et en cents pour le magasin.

REPRESENTATIONS CANADIENNES POUR LA FRANCE DEMANDEES.

Industriel, ayant agents dans principales villes de France et vastes magasins à Amiens, s'occuperait de maisons canadiennes désirant vendre en France.

M. Lesage à Ailly-sur-Noye (Somme), France. Références: Banque Sourmais Cie, Amiens.

POINTS A OBSERVER POUR L'ENREGISTREMENT D'UNE MARQUE DE FABRIQUE A OTTAWA

Il y a deux sortes d'enregistrement ou de droits de propriété qui s'appliquent aux marques de fabrique, l'une pour les lignes spéciales, l'autre pour les marques générales.

Une marque de fabrique spéciale est le droit exclusif donné à une maison d'employer ce nom spécial ou cette marque ou ce dessin spécial de quelque genre qu'il soit pour une ligne de marchandises.

Une marque de fabrique générale est le droit donné à une maison d'employer son nom ou sa marque de fabrique exclusivement pour tous les articles qu'elle veut fabriquer ou vendre et en même temps d'empêcher tout autre maison d'employer ce nom.

Enregistrement. — Les frais d'enregistrement de ces marques de fabrique au Gouvernement du Dominion, au département des brevets du Ministère de l'Agriculture sont de $35.00 pour une marque spéciale et de $40.00 pour une marque générale. Les frais payables au Gouvernement sont de $25.00 et de $30.00 respectivement. L'agent de brevets se fait payer ordinairement $10.00 de supplément pour son travail matériel. Dans le cas où il y a des dessins à faire, leur coût est chargé en plus.

Priorité. — En règle générale la priorité décide de quelle est la maison qui a droit à une certaine marque de fabrique. Si une maison prouve qu'elle a employé une certaine marque de fabrique depuis quelques années et qu'elle a établi ses affaires sur cette base, mais qu'elle a omis de faire enregistrer cette marque, aucune maison, même si elle en a fait la demande auparavant, ne peut être autorisée à obtenir un droit de propriété sur ce nom. La maison qui peut prouver la priorité dans l'emploi peut faire émettre un bref d'injonction pour interdire à la seconde maison l'emploi de sa marque de fabrique.

Maisons étrangères. — Lorsque des maisons américaines ou anglaises n'enregistrent pas leurs noms en Canada et qu'une maison canadienne s'approprie leur marque, il est ordinairement très simple pour la maison étrangère de faire émettre une injonction en prouvant que sa marque est très connue et qu'elle souffrirait un réel préjudice si cette marque était employée par une maison canadienne.

Téléphone : Est 5749

A. PILON

BOIS DE PULPE, DORMANTS. POTEAUX TELEGRAPHIQUES
EN GROS
259 LACAUCHETIERE E. MONTREAL
CANADA

LE RAVITAILLEMENT DE LA BELGIQUE

Par Jos. Ract, Bruxelles.

Un grossiste de la place nous fait part de ses doléances au sujet de l'impossibilité pour lui de ravitailler ses magasins. Il vise principalement les fromages.

La question est en effet très sérieuse. Le Belge est grand consommateur de fromage et cet article tient certes une place importante dans nos besoins.

Avant la guerre, la plus grande partie de nos fromages nous venait de Hollande. Nous étions un des bons clients de ce pays. Aujourd'hui que nous pourrions reprendre nos relations avec nos anciens fournisseurs, nous sommes quelque peu surpris des difficultés rencontrées.

A quelles causes attribuer ces difficultés? La question est délicate. D'aucuns vont jusqu'à supposer que ces difficultés pourraient bien avoir un rapport avec les divergences de vue qui existent sur certaine question entre notre gouvernement et le gouvernement hollandais. Je ne crois pas que ce soit là la vraie raison.

Les exportateurs hollandais, désireux de donner satisfaction à leurs clients belges, s'efforcent de mettre leur responsabilité à couvert. La situation intérieure du pays était assez difficile jusqu'en ces derniers temps, et, à défaut d'autres vivres, la consommation du fromage y a augmenté dans de fortes proportions. D'autre part, le manque de nourriture pour le bétail fit diminuer la quantité de lait et, par suite, la production de fromage. Il s'est produit ce fait, peu ordinaire pour la Hollande, qu'on ne peut y distribuer le fromage qu'à raison de 250 grammes par personne par 15 jours. Cependant, 4 millions de kilogrammes de fromage de Hollande sont expédiés en Angleterre. Les exportateurs ne sont pas satisfaits d'ailleurs de cette situation, l'exportation en Angleterre se faisant dans des conditions qui ne leur conviennent nullement, disent-ils. Ils semblent vouloir rendre le gouvernement hollandais responsable de cette situation anormale.

La situation actuelle ne durera d'ailleurs pas—heureusement!—La Hollande reçoit beaucoup de nourriture pour le bétail et l'on estime qu'avant la fin de l'été les exportations seront redevenues libres. C'est fort bien, mais il me semble—et c'est l'avis de tous les commerçants belges—que notre gouvernement devrait intervenir immédiatement, non seulement pour nous assurer des contrats pour l'époque où le fromage sera redevenu abondant là-bas, mais encore pour obtenir sa part dans la production actuelle. Puisque les exportateurs hollandais nous affirment qu'ils ne demandent qu'à nous envoyer leurs produits, la tâche de notre gouvernement sera plus aisée, étant appuyée par les intéressés.

Qu'on ne l'oublie pas, c'est du manque d'importation que provient l'inertie de notre commerce.

Je l'ai dit dans un précédent article: nous ne devons pas compter uniquement sur le gouvernement pour nous tirer d'affaire et nous devons reconnaître les difficultés qu'il y a à surmonter.

Cependant, nous devons lui demander de faire tout ce qu'il peut pour nous aider à faire renaître la situation économique dans notre pays. Comment se fait-il, par exemple, me demande-t-on, que non seulement nous ne trouvons du beurre qu'à des prix exorbitants, mais que la margarine même soit offerte par des grossistes aux détaillants, à fr. 9.50? Pour le consommateur, ce prix se traduit par 13 à 15 francs! Or, en Angleterre, la margarine se vend à 1 shilling la livre anglaise (453 grammes), soit environ fr. 2.79 le kilogr. Notre gouvernement ne pourrait-il s'entendre avec l'Amérique pour obtenir des conditions aussi avantageuses?

Remarquez que, si nous ne parvenons pas à recevoir de fromage, ni de margarine à bon compte, nous devons déplorer aussi l'absence d'arrivages de bien d'autres articles dont nous avons grand besoin. Je pourrais vous citer telle firme qui se plaint de ne pas recevoir ses cirages en Belgique; telle autre qui a passé de fortes commandes de beurres du Canada et d'Australie... et ne voit rien venir.

Bref, tout le monde se plaint, commerçants et consommateurs.

Pour certaines branches, cependant, la situation s'est considérablement améliorée et nous ne devons pas tout voir en noir. C'est ainsi qu'un accord est intervenu entre le gouvernement belge et l'Association des patrons des chalutiers à vapeur d'Ymuyden, accord par lequel le gouvernement belge s'engage à livrer, en 3 mois, 18,000 tonnes de briquettes de charbon nécessaires pour l'industrie de la pêche à Ymuyden. En échange, l'Association des pêcheurs d'Ymuyden s'est engagee à livrer, pendant la même période, 25,000 paniers de poissons. Donc, nous aurons du poisson... C'est déjà quelque chose!

Autre nouvelle excellente: il est arrivé à Anvers, du coton pour nos filatures. D'autres arrivages sont attendus. D'ici peu, on prévoit que nos principales usines cotonnières seront de nouveau en activité. Dans ces conditions, il sera posible, dans un délai pas trop éloigné, de pourvoir la population de tissus de coton qui lui font tant défaut en ce moment.

Le commerce du sucre avec l'Angleterre est à nouveau libre. Ce point est important pour nous, car nos réserves en sucre sont insuffisantes. Il nous reste à peine soixante mille tonnes de la récolte de 1918, alors que la production annuelle du pays était de 200,000 tonnes, c'est-à-dire que nous n'avons pas la moitié du sucre nécessaire à la population. Alors que nous pouvions exporter presque la moitié de notre production, nous devrons en importer, non seulement jusqu'à la saison prochaine, mais jusqu'au moment où nous aurons constitué des stocks suffisants, ce qui d'ailleurs se fera aisément, si la culture de la betterave peut continuer dans de bonnes conditions.

Nous ne pouvons donc qu'applaudir à cette mesure prise par le gouvernement pour la libre exportation du sucre... et nous souhaitons que les arrivages nous parviennent au plus tôt.

De son côté, l'Italie a autorisé l'exportation de la liste — trop longue pour reproduire ici — de ces articles.

Pour finir, notons encore avec satisfaction que l'arrêté ministériel du 12 juillet 1913, interdisant l'importation des bêtes bovines, ovines, capines et porcines, de provenance française, a été rapporté. L'importation est autorisée moyennant simple visite sanitaire aux bureaux de douanes spécifiés (Lamorteau, Heer-Agimont, Momignies, Erquelines, Quiévrain, Blandain, Menin, L'Abeelex et Adinkerke). Nul doute que cette mesure soit accueillie avec plaisir, car elle contribuera, dans une large mesure, à l'amélioration de notre ravitaillement.

Tâchons donc de ne pas trop désespérer. Nous marchons vers la reprise des affaires et nous finirons par triompher de toutes les difficultés. A l'intérieur du pays même, si la situation est encore loin d'être parfaite, nous constatons chaque jour un mieux sensible. Les transports par chemin de fer s'améliorent particulièrement. Nous avons reçu, dernièrement, un millier de lourds camions automobiles de l'Allemagne, la Belgique ayant obtenu des Alliés un traitement de faveur dans la répartition du matériel à livrer par les Allemands. C'est un commencement—qui aura une suite—qui aidera à augmenter le matériel à mettre à la disposition du commerce et de l'industrie.

Espérons que des améliorations continueront à se produire dans tous les domaines...La patience est parfois une vertu.

Le thème principal de la convention sur la publicité qui sera tenue à la Nouvelle Orléans, du 23 au 25 septembre, sous les auspices des clubs de Publicité associés du Monde, sera la diffusion de la publicité comme étant un instrument important d'entente entre le capital et le travail pour assurer une production maximum.

ENVOIS DE METAL DE COBALT.

Ci-dessous l'état des envois de métal de Cobalt en livres, pour la semaine prenant fin au 18 juille 1919 :

Northern Customs Con., 85,757; Cobalt Provincial, 40,000; Penn. Canadian, 62,571; Mining Corporation of Canada, 217,848; Buffalo Mines, 257,206 McKinley Darr. S. M., 165,730; total, 829,112.

Le total depuis le 1er janvier est de 15,114,66 livres, ou 7,557.3 tonnes.

Guide de l'acheteur

Il n'y a rien sur le marché que nous ne puissions vous aider à acheter à votre avantage. C'est pourquoi nous publions ce guide. Nous vous recommandons de le parcourir et d'écrire pour renseignements, catalogues, liste de prix, etc. Si vous désirez plus de détails sur la marchandise qu'il vous offre, veuillez vous référer à l'index des annonceurs, et de là à leur page d'annonces.

ACIER EN BARRES

Nova Scotia Steel & Coal Co., Ltd., New-Glasgow, N.-E.
Steel Co. of Canada, Ltd., 1272 Notre-Dame O., Montréal.
B. & S. H. Thompson Co., Ltd., 211 rue McGill, Montréal.

ACCESSOIRES ELECTRIQUES

Auer Light Mfg. Co., Ltd., 61 rue St-Sulpice, Montréal.

AFFICHE-RECLAME

Canadian Poster Co., Edifice Lewis, Montréal.

ARCHITECTE

L. R. Montbriand, 230 rue St-André, Montréal.

ARMOIRES EN ACIER

Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

ASCENSEURS ET CLOTURES

Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

ASSURANCES-FEU

Assurance Mount-Royal, 17 rue St-Jean, Montréal.
British Colonial Fire Ins. Co., 2 Place d'Armes, Montréal.
Cie d'Assurance Mut. du Commerce, St-Hyacinthe, Qué.
Liverpool-Manitoba Ass. Co., Coin Dorchester O. et Union, Montréal.
Western Assurance Co., 61 rue St-Pierre, Montréal.

ASSURANCE-VIE

Canada Life Ass. Co., Toronto, Ont.
La Prévoyance, 189 rue St-Jacques, Montréal.
Sun Life of Canada, rue Metcalfe, Montréal.

BACON

Matthews-Blackwell, Ltd., rue Mill, Montréal.

AUTOMOBILES

Ford Motor Co. of Can., Ltd., Ford, Ont.

BALAIS

Parker Broom Co., Ottawa, Ont.
T. S. Simms & Co., Led., St-Jean, N.-B.

BALANCES AUTOMATIQUES

Intern. Business March. Co., Ltd., Toronto, Ont.

BANQUES—BANQUIER

Banque d'Hochelaga, 112 rue St-Jacques, Montréal.
Banque Nationale, 101 rue St-Jacques, Montréal.
Banque Molsons, 200 rue St-Jacques, Montréal.
Banque Provinciale du Canada, 7 Place d'Armes, Montréal.
Banque d'Epargne, 176 rue St-Jacques, Montréal.
Garand, Terroux & Cie, 48 rue Notre-Dame O., Montréal.

BARATTES

Lewis Bros., Limited, 20 rue Bleury, Montréal.

BAS

Mercury Mills, Limited, Hamilton, Ont.
Chipman-Holton Knitting Co., Hamilton, Ont.

BEURRE DE PEANUT

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

BIERE ET PORTER

National Breweries, Ltd., 36 Carré Chaboillez, Montréal.

BISCUITS ET CONFISERIES

Charbonneau, Ltée, 330 rue Nicolet, Montréal.
McCormick Mfg. Co., Ltd., London, Ont.

BOCAUX EN VERRE

Dominion Glass Co., Ltd., 285 Beaver Hall, Montréal.

BORAX

B. & S. Thompson & Co., Ltd., 211 rue McGill, Montréal.

BONBONS

Patterson Candy Co., Ltd., Toronto Ont.

BOUCHONS

S. H. Ewing & Sons, 98 rue King, Montréal.

BOURRURES ET COLLIERS

American Pad & Textile Co., Chatham, Ont.
Burlington-Windsor Blanket, Toronto, Ont.

BROSSES

T. S. Simms Co., Ltd., St-Jean, N.-B

BROQUETTES

The Steel Co., of Canada, Ltd., 1272 Notre-Dame O., Montréal.

BUSTES D'ETALAGE

Dale Wax Figures Co., Ltd., Toronto, Ont.

CACAO

Cowan Co., Limited, Toronto, Ont.
Walter Baker Co., Ltd., 1000 rue Albert, Montréal.

CADRES ET TABLEAUX

Wisintainer & Fils, 58 rue St-Laurent, Montréal.

CAFES

J. J. Duffy & Cie, 117 rue St-Paul O., Montréal.
Stanway-Hutchins, Ltd., 18 rue St-Alexis, Montréal.

CAISSE ENREGISTREUSE

National Cash Register Co. of Can., Ltd., 122 Ste-Catherine, O., Montréal.

CAOUTCHOUC

Dominion Rubber Co., Ltd., 201 rue des Inspecteurs, Montréal.
Columbus Rubber, Limited, 1349 de Montigny, Montréal.

CARTOUCHES

Dominion Cartridge Co., 120 St-Jacques, Montréal.
Remington Arms Co., Windsor, Ont.

CATSUP

Wm. Clark, Limited, 83 rue Amherst, Montréal.
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
H. J. Heinz & Co., Pittsburg, Penn.

CASQUETTES

Cooper Cap Co., Toronto, Ont.

CHAPEAUX

Montreal Hat Co., Ltd., 15 rue Ste-Hélène, Montréal.
James Corristine & Co., Ltd., 371 St-Paul O., Montréal.

CHAUSSURES (Manufacturiers)

Ames, Holden, McCready, Ltd., 1221 Mont-Royal E., Montréal.
Gagnon, Lachapelle & Hébert, 55 rue Kent, Montréal.
J. A. & M. Côté, St-Hyacinthe, Qué.
Daoust, Lalonde & Cie, 49 Carré Victoria, Montréal.
Kaufman Rubber Co., Kitchener, Ont.
Brandon Shoe Co., Ltd., Brantford, Ont.
Lady Belle Shoe Co., Kitchener Ont
Reina Footwear, 611 rue Beaudry, Montréal.
Tétrault Shoe Mfg. Co., Ltd., 331 rue de Montigny E., Montréal.

CHAUSSURES (Jobbers)

J. R. Labelle, 229 rue Lemoine, Montréal.
James Robinson, 184 McGill, Montréal.

CHAUSSURES DE TRAVAIL

Greb Shoe Co., Ltd., Kitchener, Ont

CHAUSSURES D'ENFANTS

Louis Germain, 251 Christophe Colomb, Montréal.

CHEMISES

Deacon Shirt Co., Belleville, Ont.
John Forsyth, Ltd., Kitchener, Ont.
Regal Shirt Co., Ltd., Hamilton Ont.
A. Racine & Cie, Ltée, Montréal.

CIGARETTES

Imperial Tobacco of Can., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.

CLOTURES ET BARRIERES

Dennis-Wire & Iron Works, Ltd., London, Ont.
Banwell-Hoxie Wire Fence Co., Ltd., Hamilton, Ont.

COGNACS

Henry Roy, Cognac, France.

COLLETS (Faux-Cols)

Cluett, Peabody & Co. of Can., Ltd., Edifice "Herald", Montréal.

CONFITURES

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
Waggstaffe, Limited, Hamilton, Ont.

CONSERVES DE FRUITS

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
Old City Mfg. Co.

CONSERVES DE POISSONS

Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

GUIDE DE L'ACHETEUR—(suite)

CONSERVES DE VIANDE

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.

COMPTABLES

Gagnon & L'Heureux, 11 Place d'Armes, Montréal.
Gonthier & Midgely, 10 rue St-Frs-Xavier, Montréal.
Paquet & Bonnier, 120 rue St-Jacques, Montréal.

CORN FLAKES (Flocons de blé-d'Inde)

Kellogg's Toasted Corn Flakes, London, Ont.
Canadian Postum Cereals Co., Windsor, Ont.

CORNICHONS

H. J. Heinz & Co., Pittsburg, Penn.

COURTIERS EN DEBENTURES

Prudential Financial Society, 162 rue St-Denis, Montréal.

CRAVATES

Niagara Neckwear, Niagara Falls, Ont.

CREME DE TARTRE

E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

CUIR A SEMELLES

The Breithaupht Leather Co., Kitchener, Ont.

DIVISION D'ACIER

The Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

DALLES GALVANISEES

The Pedlar People, Ltd., 26 Nazareth, Montréal.

EAUX GAZEUSES

Art. Brodeur, 35 Frontenac, Montréal.

EAUX PURGATIVES

Riga Water Co., 40 rue Plessis, Montréal.

ECHELLES DE MAGASINS

Richards-Wilcox (Canadian Co.), London, Ont.

ECHELLES DE SAUVETAGE

The Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

ECROUS

London Bolt & Hinge Works, London, Ont.

EGOINES

T. F. Shurley & Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

ESSENCES CULINAIRES

Henri Jonas & Cie, 177 rue St-Paul, Montréal.

FARINES PREPAREES

Brodie & Harvie, Ltd., 14 rue Bleury, Montréal.

FAUX-COLS

Arlington Co., Toronto, Ont.
Cluett, Peabody Co., Ltd., Toronto, Ont.

FER-BLANC

A. C. Leslie & Co., Ltd., 560 rue St-Paul O., Montréal.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd., 211 McGill, Montréal.

FERRONNERIE EN GROS

Aug. Couillard Enrg., 111 rue St-Paul E., Montréal.
L. H. Hébert & Cie, Montréal.
Lewis Bros., rue Bleury, Montréal.
Thos. Birkett & Son, Ottawa, Ont.

FEVES AU LARD

Wm. Clark, Ltd., Montréal.
Dominion Canners Co., Ltd., Hamilton, Ont.

FIXTURES ET FOURNITURES ELECTRIQUES (en gros)

Auer Light Mfg. Co., Ltd., 61 St-Sulpice, Montréal.

FIXTURES D'ETALAGE

The Oscar Onken Co., Ltd., Cincinnati, Ohia.

FIL DE FER

The Steel Co. of Can., Ltd., Montréal.

FORMES ET BUSTES

Delfosse & Cie, Montréal.
Dale Wax Figure Co., Toronto, Ont.

FONDERIE

Canada Foundries & Forgings Co., Ltd., Welland, Ont.

FOURRURES

Redmond Co., Ltd., 185 rue des Inspecteurs, Montréal.

GANTS DE TOILETTE

Perrin & Frère, Montréal.
Acme Glove Works Ltd., Montréal.
Hudson Bay Knitting Co., Montréal.

GANTS DE COTON

American Pad, Textile Co., Ltd., Chatham, Ont.
Hudson Bay Knitting Co., Montréal.
Acme Glove Works Co., Ltd., Montréal.

GELEES

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
Genesee Pure Food Co., Ltd., Bridgeburg, Ont.

GINGER ALE

Art. Brodeur, 35 Frontenac, Montréal.

GLYCERINE

B. & S. H. Thompson Co., Ltd., Montréal.

HACHES

Canadian Warren Axe & Tool Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

HARDES FAITES

Victoria Clothing Co., Victoriaville, Qué.

HARNAIS

Heney Harness & Carriage Co., Ltd., Toronto, Ont.

HARENGS EN BOITE

Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

HUILE DE FOIE DE MORUE

La Cie J. L. Mathieu, Sherbrooke, Qué.

HUILE A CYLINDRE

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

HUILE DE PETROLE

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

IMPERMEABLES

Tower Canadian Co., Ltd., Toronto, Ont.
Canadian Cons. Rubber Co., rue des Inspecteurs, Montréal.

JAMBON PRESSE

Côté, Lapointe Enrg., 287 rue Adam, Montréal.

JOBBERS EN CHAUSSURES

James Robinson, rue McGill, Montréal.
J. R. Labelle, rue Lemoine, Montréal.

LAIT EN POUDRE

Canadian Milk Products Co., Ltd., Montréal.

LAIT CONDENSE

Carnation Milk Co., Chicago, Ill.

LANGUE MARINEE

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

LESSIVE

E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

LAVEUSES MECANIQUES

Connor & Son, Ottawa, Ont.
Dowswell Lees & Co., Ltd., Hamilton, Ont.
W. A. Kribs, Hespeler, Ont.

LEVURE (Yeast)

E. W. Gillett & Co., Ltd., Toronto, Ont.

LIMES

G. & H. Barnett Co., Philadelphie, Penn.

LINGERIE

Kassab Kimono Mfg. Co., 37 Mayor, Montréal.
Muser Bros. (Canada), Ltée, 12 rue Ste-Hélène, Montréal.

LINOLEUMS

Dominion Oil Cloths Co., Ltd., rue Ste-Catherine Est, Montréal.

LUBRIFIANTS

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

LOQUET

Richard-Wilcox Canadian Co., London, Ont.

MACHINES A REPARER LES CHAUSSURES

United Shoe Machinery Co., Ltd., Montréal.

MARMELADE

Dominion Canners Co., Ltd., Hamilton, Ont.
Waggstaffe, Ltd., Hamilton, Ont.

MEUBLES

Victoriaville Furniture Co., Ltd., Victoriaville, Qué.

MEUBLES DE BUREAUX

Office Specialties, Ltd., Montréal.

MEUBLES

Richard-Wilcox, Canadian Co., Ltd., London, Ont.

METAUX EN LINGOTS

Leslie & Co., Ltd., Montréal.
B. & S. H. Thompson Co., Ltd., Montréal.

MINCE MEAT (Viande Hachée)

Wm. Clarke, Ltd., 83 rue Amherst Montréal.

MOULIN A LAVER

Wm. A. Kribs, Hespeler, Ont.
Connor & Son, Ottawa, Ont.
Maxwells, Ltd., Ste-Marie, Ont.
Dowswell Lees & Co., Hamilton, On

GUIDE DE L'ACHETEUR—(suite)

NOUVEAUTES EN GROS

A. Racine & Cie, Ltée, Montréal.
P. P. Martin, Ltée, Montréal.
John M. Garland & Son, Ltd., Ottawa, Ont.
Greenshields, Ltd., Montréal.
John McDonald & Co., Ltd., Toronto, Ont.
W. R. Brock Co., Ltd., Montréal.
Muser Bros. (Canada, Ltd.), Montréal.
Hodgson Sumner, Montréal.

OUTILS EN ACIER

J. H. Williams Co., Brooklyn, N.-Y.

OUTILS DE BUCHERONS

Thos. Pink Co., Ltd., Pembrooke, Ont.
Can. Warren Axe & Tool Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

OUATES

Dominion Wadding Co., rue Vinet, Montréal.

PAPETERIE

Jos. Fortier, Ltée, rue Notre-Dame O., Montréal.

PATTES DE COCHONS

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

PAPIER A TAPISSER

Stauntons Limited, Toronto, Ont.

PEINTURES ET VERNIS

Ottawa Paint Works, Ltd., Ottawa, Ont.
Brandram-Henderson, Ltd., Montréal.
Georgia Turpentine Co., 2742 Clarke, Montréal.
McArthur-Irwin Co., Ltd., Montréal.
A. Ramsay & Sons, Co., Montréal.
Sherwin-Williams Co. of Can., Ltd., Montréal.

PAIN

Dent Harrison, Westmount, Qué.

PATES ALIMENTAIRES

La Cie J. Cadieux, Ltée, 83 rue Craig O., Montréal.

PHOTOGRAVURES

British Colonial Press Co., Ltd., Edifice "Herald", Montréal.

PAPIER A MOUCHES

O. & W. Thum & Co.

PAPIER A COUVERTURE

Alex. McArthur & Co., Ltd., Montréal.

PISTACHES (Peanuts)

Montreal Nut & Brokerage Co., 30 rue des Jurés, Montréal.

PLUMES DE VOLAILLES

P. Poulin & Cie, Montréal.

PNEUMATIQUES

Gutta-Percha & Rubber Co., Ltd., Toronto, Ont.
Dunlop Tire Co.

PANTALONS

Vineberg Pants Co., 160 McGill, Montréal.

PATES ALIMENTAIRES

Catelli, C. H. Co., Ltée.

POELES ET FOURNAISES

The James Stewart Mfg. Co., Woodstock, Ont.
Hamilton Stove Mfg. Co., Hamilton, Ont.
Canada Stove & Co., Ville St-Laurent, Qué.
Beach Foundry Co., Ltd., Ottawa, Ont.

POELES A L'HUILE

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

POISSON

D. Hatton Co., Montréal.

POMPES A HUILE ET GAZOLINE

S. F. Bowser & Co., Fort Wayne, Ind.

POUDRE LIMONADE-ORANGEADE

Henri Jonas & Cie, Montréal.

POUDRE A LAVER

N. K. Fairbanks Co., Montréal.

POUDRE D'AMMONIAQUE

Keenleyside Co., London, Ont.

POUDRE D'OEUFS

S. H. Ewing & Son, Montréal.

POUDRE A PATE

Egg 'O Baking Powder Co., Hamilton, Ont.
E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

PROVISIONS

Matthews-Blacwell, Ltd., rue Mill, Montréal.

PRELARTS

Dominion Oilcloth Co., Ltd., rue Ste-Catherine Est, Montréal.

RUBANS

Ribbons Ltd., 212 McGill, Montréal.

RAZOIRS DE SURETE

Gillett Safety Razor Co. of Can., Ltd., 71 St-Alexandre, Montréal.

SARDINES

Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

SAUCISSE

Côté & Lapointe, Enrg., 287 rue Adam, Montréal.

SAVONS

Palmolive Co., Montréal.
The N. K. Fairbanks & Co., Montréal.
St. Croix Soap Mfg. Co., St-Stephen, N.-B.

SCIES

Manufacture de Scies de Lévis, Lévis, Qué.
Simonds Canada Saw, Fitchburg, Mass.

SEL DE TABLE

Dominion Salt Co., Ltd., Sarnia, Ont

SELLERIES EN GROS

G. L. Griffith & Son, Stratford, Ont.

SEL A MEDICINE

Abbeys Effervescent Co., Montréal.

SEMELLES IMITATION DE CUIR

Gutta-Percha & Rubber Co., Toronto Ont.
Goodyear Tire Rubber Co., Toronto, Ont.

SIROP DE BLE-D'INDE

Canada Starch Co., Montréal.

SIROP DE FRUITS

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.

SIROP CONTRE LE RHUME

Chamberlain Med. Co., Toronto, Ont.
La Cie J. L. Mathieu, Ltée, Sherbrooke, Qué.

SOIES (Tissus)

Pacific Mills, Ltd., Lawrence, Mass.
Belding, Paul Corticelli Co., Ltd., Montréal.

SOIE (Fil)

Belding, Paul Corticelli Co., Ltd., Montréal.

SALOPETTES (Overalls)

Hamilton Carhatt, Cotton Mills, Ltd., Toronto, Ont.
Warwick Overalls Co., Warwick, Qué.

SAUCE WORCESTERSHIRE

Henri Jonas & Cie, 177 St-Paul Ouest, Montréal.

SODA A LAVER

Church & Dwight, Ltd., Montréal.

SODA A PATE

Church & Dwight, Ltd., Montréal.

SOUS-VETEMENTS

Schoffield Woollen Co., Ltd., Oshawa, Ont.
Zimmerman Mfg. Co., Hamilton, Ont.

SWEATERS

Ballantyne Limited, Stratford, Ont.

TABAC A CHIQUER

Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.
Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.
Macdonald Regd.

TABAC A PRISER

The Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.
Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.

TABAC A FUMER EN PALETTE

The Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.
Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.
Cie de Tabac Montcalm.
Macdonald Regd.

THE

Stanway-Hutchins Co., 18 rue St-Alexis, Montréal.
Furuya & Nishimura, 55 St-Frs-Xavier, Montréal.
Kearney Bros., Ltd., 33 St-Pierre, Montréal.

TAPIS

Guelph Carpet & Worsted Spring Mills, Ltd., Guelph, Ont.

TOLE D'ACIER

A. C. Leslie & Co., Ltd., Montréal.
Nova Scotia Steel Co., New-Glasgow, N.-E.

TONDEUSES A GAZON

Maxwells Limited, Ste-Marie, Ont.

TORDEUSE

Dowswell Lees Co., Ltd., Hamilton, Ont.

TRANCHE-VIANDE

Hobart Mfg. Co., Toronto, Ont.

TUYAUX GALVANISES

The Pedlar People, Ltd., 26 rue Nazareth, Montréal.

VERNIS A PLANCHER

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

VERRE DE PARIS

McArthur-Irwin Co., Ltd., Montréal.

VITRE

Hobbs Mfg. Co., Ltd., rue St-Jacques, Montréal.

VOLAILLES

P. Poulin & Cie, Montréal.

AVIS AUX ACHETEURS

Si vous ne pouvez trouver ce dont vous avez besoin dans la liste ci-dessus, écrivez au "Prix Courant" et nous vous fournirons l'information de suite.

Recommandez le

Tabac Noir à Chiquer

Black Watch

Il se vend facilement et rapporte de bons profits.

Sa qualité est très appréciée et vous constaterez une augmentation dans les ventes dès que vous introduirez cette marque à vos clients.



Vendu par tous les Marchands en Gros.

Cigares, Cigarettes et Tabacs

Les tabacs canadiens et le tarif préférentiel anglais

par

F. CHARLAN, Chef du Service des Tabacs.

La préférence que le nouveau tarif anglais accorde aux tabacs des Dominions et des colonies anglaises vient d'attirer, une fois de plus, l'attention des intéressés sur l'avenir des tabacs canadiens, tant au pays qu'à l'étranger.

Tandis que certains Dominions, les Etats du Sud Africain en particulier, ont, depuis quelques années, fait les plus grands efforts pour écouler leurs tabacs en Angleterre, il semble que les planteurs du Canada aient borné leur ambition à suffire aux besoins du Dominion, dans la mesure où, à l'abri du droit protecteur de $0.28 par livre, la feuille indigène était susceptible de déplacer la feuille importée.

Considérés au point de vue de l'importance de la production des Etats du Sud Africain viennent cependant assez loin après le Canada. On y cultive surtout des tabacs Turcs et des tabacs jaunes du type Virginie. Le rendement en poids des premiers est très faible, celui des Virginies est un peu meilleur mais atteint rarement 500 livres par acre. De si faibles rendements ne peuvent être rémunérateurs que dans des pays où la main-d'oeuvre est très bon marché.

Au Canada il ne saurait être question d'envisager sérieusement, tout au moins au point de vue de l'exportation, la culture des tabacs Turcs. Il en est tout autrement de la culture des Virginies. Celle-ci, bien qu'elle se soit développée sans arrêt pendant les dix dernières années, dans certaines parties d'Ontario, est loin d'avoir atteint le développement dont elle est capable. A ne considérer que les besoins immédiats du pays la production des tabacs jaunes, (séchés à l'air chaud), devrait être doublée et même triplée aussi rapidement que possible.

Cependant la majeure partie de la récolte de tabac d'Ontario, qui pourrait être évaluée à neuf ou dix millions de livres par an, est représentée par des tabacs d'un type tout différent: les White Burleys. Bien que les tabacs de ce type soient l'objet d'une certaine demande en Angleterre ils ne représentent qu'une faible proportion des importations du Royaume Uni, lequel emploie surtout des tabacs américains du type Virginie.

Quel est l'avenir des Burleys canadiens en Angleterre ? Il ne sera possible de s'en rendre compte que lorsqu'on pourra les offrir à des prix à peu près équivalents, qualité pour qualité, à ceux des Burleys américains.

Dans le calcul des avantages offerts aux tabacs du Canada il faut tenir compte du droit de douane élevé dont restent frappés les tabacs étrangers. Ce droit est d'environ $2.00 par livre et la préférence accordée à la feuille canadienne en représente le 1-6, (environ $0.30). Ceci ne sera suffisant pour décider le manufacturier anglais que si la qualité du tabac canadien est à peu près égale à celle du produit à déplacer. Par exemple un lot de tabac étranger importé en Angleterre au prix de $0.40 la livre, majoré du droit de douane, des frais de fabrication et des bénéfices prélevés par les intermédiaires reviendra au consommateur à $3.00 environ la livre. Dans les mêmes conditions le produit manufacturé avec la feuille canadienne reviendrait à $2.70 . Il n'est pas prouvé qu'une différence de $0.30, ou du dixième seulement de la valeur du produit fini, suffise pour décider le consommateur à changer ses habitudes, à moins que la qualité du produit nouveau soit égale, ou à peu près, à celle du produit à déplacer.

Pour profiter de l'avantage qui lui est offert en Angleterre le planteur canadien devra s'efforcer à réduire le prix de revient de sa récolte, tout en maintenant et même améliorant la qualité du prduit et, probablement, se montrer moins exigeant au sujet du prix.

Il est placé entre deux alternatives:

La première: Planter seulement en vue d'assurer les besoins de l'industrie locale. Dans ce cas la production doit forcément rester limitée puisque, dans des années comme celle de 1911 par exemple, on a constaté que le marché canadien ne pouvait absorber rapidement une récolte de White Burley atteignant 10,000,000 de livres. Depuis d'autres manufacturiers se sont décidés à employer la feuille indigène mais, malgré l'importance de leur fabrication il n'est pas prouvé qu'on puisse produire dans Ontario, à l'heure actuelle, sans risques de surproduction, plus de 12,000,000 de livres de White Burley.

La deuxième alternative, plus recommandable au point de vue de la prospérité générale du Dominion, consisterait à organiser la culture du tabac au Canada en vue d'une augmentation considérable de la production afin, non seulement de pourvoir aux besoins de l'industrie canadienne mais encore d'essayer de se créer une place sur certains marchés extérieurs. Ce problème présente de nombreuses difficultés, il devra cependant être résolu avant que les planteurs canadiens ,surtout ceux

d'Ontario, soient en mesure de profiter de l'avantage que leur offre l'Angleterre.

Etant donnés les types de tabacs produits dans Québec, il semble, de l'avis même de certains manufacturiers anglais, que la position des planteurs de cette province soit meilleure, pour le moment, que celle des planteurs d'Ontario.

Les tabacs de la Vallée de la Yamaska et ceux de certains comtés Nord ont déjà déplacé une large proportion des tabacs du Wisconsin et du Connecticut dans la préparation des enveloppes de cigares. A l'heure actuelle, la production des tabacs de ce type au Canada est déficitaire, elle pourrait être doublée, surtout si les prix demandés par les planteurs canadiens correspondaient à peu près à ceux payés, pour des produits similaires, aux planteurs du Wisconsin.

Il en est de même des tabacs à filasses de cigares qui, jusqu'à présent n'ont pas été l'objet d'une culture spéciale. La production des tabacs à filasses proprement dite pourrait être portée, dans Québec, à 750,000 ou 1 million de livres, mais il faudrait cultiver pour cet usage des variétés réputées pour leur arôme, tandis qu'à l'heure actuelle les filasses indigènes ne sont qu'un sous produit de la préparation des tabacs pour enveloppes. Ces derniers ne possèdent pas les qualités d'arôme requises.

Les tabacs à cigares de la Province de Québec ont déjà été, avant la guerre et pendant les dernières années de la guerre, l'objet de certaines transactions en Angleterre. Le tarif préférentiel leur permettra de s'établir solidement sur ce marché, dès que les prix redeviendront normaux, il suffira de les préparer pour le goût anglais et de se conformer en ce qui concerne les emballages, au règlement d'importation.

Le problème est tout autre pour Ontario, car il ne faut pas songer à exporter en Angleterre des tabacs du type Burley ou du type Virginie avant que ces derniers aient été préparés en vue de satisfaire aux exigences du marché anglais. Avant tout, ces tabacs devront être triés de manière à représenter aussi exactement que possible les tabacs américains similaires. Presque toujours ils devront être écotés, ramenés au degré d'humidité minimum, car l'industriel anglais ne se soucie pas d'importer des déchets ou de payer des droits de douane sur un excédent d'humidité, les échantillons devront représenter très exactement le contenu des caisses, bales ou boucauts et les emballages se conformer aux modèles, dimensions et poids exigés par l'administration anglaise. A l'heure actuelle les planteurs d'Ontario, pas plus que les industriels qui manipulent leurs tabacs, ne possèdent l'organisation nécessaire pour effectuer ce travail, elle devra être créée de toute pièces, le plus tôt possible, si l'on ne veut pas arriver trop tard.

Le nouveau tarif anglais doit entrer en force l 1er septembre prochain. Les tabacs canadiens de l récolte 1919 ne pourront donc guère en profiter mais il restera aux planteurs et aux intéressés d Dominion juste le temps nécessaire pour s'occupe du problème et le résoudre, au mieux des intérêt du pays, en ce qui concerne la récolte 1920 et le suivantes.

Dès à présent on peut mettre en évidence le avantages qui devraient résulter de l'uniformité d type des récoltes de tabac produites dans les diff rents secteurs du Canada. Dans Ontario ces typ sont relativement peu nombreux, comprenant Burley Broad Leaf, le Burley Stand-Up et une deux variétés de Virginies. Ils ont été étudiés très près par le Service des Tabacs et l'on a fait plus grands efforts, sur la Station Expériment de Harrow, pour produire une quantité de grain suffisante pour satisfaire à toutes les demandes. est inutile d'insister sur les avantages de l'emp de graines sélectionnées, garanties tant au po de vue de la pureté du type qu'à celui de la vital

La production des graines destinées aux pl teurs de la Province de Québec a été assurée p dant les dernières années par la parcelle exp mentale de la Ferme Expérimentale Centrale à tawa. Le Service des Tabacs espère être, avant lo temps, en mesure de satisfaire à la totalité des mandes de graines des planteurs de tabac du Ca da, tout au moins en ce qui concerne les W Burleys, les Virginies et les principales variété tabac cigare, et à pipe: comme le Comstock S nish, le Zimmer Spanish, les Connecticuts, etc. graines de tabac produites au Canada, convena ment nettoyées et conservées avec soin se toujours montrées supérieures, variété pour v té, aux graines importées. Les avantages de climation sont évidents.

Quant aux tabacs spéciaux, à cigares, pou que la saison 1919 soit favorable, il nous sera p ble de répondre au demandes de graines des teurs disposés à tenter la culture des filasses matiques: Yamaska, Brésil, Cubain, etc.

L'importance de la préférence accordée l'Angleterre aux tabacs canadiens n'a pas éch au Ministère Fédéral de l'Agriculture. Avant la quantité de tabac produite au Canada devra augmentée afin de laisser une marge suffi pour l'exportation. De plus une coopération é devra être établie entre le producteur et l'i triel en vue de la préparation des récoltes p marché anglais.

Pour la solution de ce double problèm planteurs et les industriels canadiens pe compter sur toute l'assistance que le Départ de l'Agriculture sera susceptible de leur acc

Constitution et Règlements

de la

DOMINION CIGAR & TOBACCO ASSOCIATION.

Constitution.

1.—Cette association sera connue sous le nom Dominion Cigars & Tobacco Association.

Objets.

2.—Ses objets seront la promotion de tous les êrêts—mutuels mais non concurrents—de ses mbres, comprenant une coopération plus étroite re les différentes branches du commerce au Ca-a, une action concertée en ce qui a trait à tou-égislation ou taxation municipale, provinciale fédérale projetée ou existante, ou toute législa-affectant l'une ou l'autre ou toutes les bran-s du commerce, tarif projeté et changement de its; la dissimination de l'information relative au merce et aux conditions tarifères et si néces-re la propagande par la publicité, pour placer ant le public la condition exacte du commerce tabac; la dénonciation des abus du commerce a correction en autant que possible de ces abus; en général l'avancement des meilleurs intérêts commerce dans toutes ses branches dans tout anada.

Sections.

3.—Afin d'assurer une représentation plus le et de permettre de porter une attention spé-e aux différentes branches, l'association sera posée des sections suivantes :

Manufacturiers de tabac et cigarettes;
Manufacturiers de cigares;
Enpaqueteurs et commissionnaires en feuilles;
Marchands de gros et "Jobbers";
Détaillants.

Membres

4.—Toute personne, firme ou corporation en-gée dans les commerces de tabac au détail, en s ou à commission, ou dans la manufacture, paquetage ou le transit du tabac ou des pro-ts du tabac dans le Dominion, sera éligible com-membre de cette association. Dans le cas où firme, corporation ou un individu est engagé s des branches de commerce couvertes par plus ne des sections précédentes, son éligibilité sera itée à une section, quoique des représentants ciaux et différents peuvent être dûment nom-s et élus comme membres pour agir pour cette ison où cet individu dans la seconde section ou s.

Bureaux.

5.—Les bureaux de l'Association seront situés Montréal et à Toronto.

Officiers.

6.—Les officiers électifs de l'Association consisteront en un président et un vice-président de chacune des sections de l'Association.

Il sera aussi nommé un conseil exécutif composé de cinq membres et d'un secrétaire-trésorier, dont les devoirs seront définis par les règlements de l'association. Les présidents seront ex-officio membres du conseil exécutif. Les officiers de l'association occuperont le bureau jusqu'à ce que leurs successeurs soient nommées.

Contributions.

7.—La contribution annuelle des membres sera la suivante, payable annuellement d'avance:—

Section des manufacturiers de cigares:—

Manufacturiers employant 10 mains ou moins	$ 5.00
Manufacturiers employant plus de 10 mains mais moins de 50	$10.00
Manufacturiers employant plus de 50 mains	$25.00

Section des manufacturiers de tabac:—

Manufacturiers employant au-dessous de 100 mains	$25.00
Manufacturiers employant plus de 100 mains	$50.00

Section des empaqueteurs et commissionnaires en feuilles:—

Commissionnaires en feuille autres qu'empaqueteurs	$ 5.00
Empaqueteurs mettant en caisse et vendant moins de 1000 caisses par an	$10.00
Empaqueteurs mettant en caises et vendant plus de 1000 caisses par an	$20.00

Section des Marchands de Gros et Jobbers:—

Locaux	$10.00
Provinciaux	$20.00

Section des détaillants:—

Magasins de détail avec moins de cinq employés	$ 2.00
Magasins de détail avec plus de cinq employés	$ 5.00

Assemblées.

8.—Les assemblées de l'Association et des différentes sections seront tenues quand et où le décidera le président ou le conseil exécutif.

Le conseil exécutif devra se rendre à l'appel du président ou du secrétaire, et trois membres devront constituer un quorum. Le comité exécutif d'une section devra répondre à l'appel du vice-président ou du secrétaire de la division et trois membres constitueront un quorum.

Elections.

L'élection des officiers se fera annuellement, les nominations étant entre les mains du secrétaire pas moins de 10 jours avant la date de l'élection, dont avis devra être envoyé par le secrétaire à tous les membres de l'Association.

Règlements.

1.—Il sera du devoir du président de présider à toutes les assemblées de l'association et du conseil exécutif. En son absence tout vice-président ou tout membre du conseil dûment choisi par une majorité de ceux présents devra présider.

Le président devra appeler des assemblées du conseil exécutif sur la demande de trois membres du conseil et des assemblées de l'Association sur la requête écrite de dix membres représentant au moins deux des divisions de la dite association .

2.—Les vice-présidents seront en tous temps présidents de leurs divisions spéciales et devront être assistés par un comité exécutif nommé par les membres de la section. Les vice-présidents seront chargés de toutes les affaires appartenant à leur propre section et devront présenter à l'exécutif tels recommandation, suggestions et rapports décidés de temps en temps par la section ou le comité exécutif de la section.

3.—Les comités exécutifs des sections seront responsables vis-à-vis des membres de leur section de la conduite de leur travail ,et si possible devront référer toutes recommandations aux membres de l section pour décision avant de les passer au conse exécutif et à l'Association.

4.—Il sera du devoir du secrétaire-trésori qui sera nommé par le conseil exécutif, de tenir d minutes de toutes les assemblées, de collecter l contributions des membres et de déposer ces so mes dans une banque à charte convenant au pré dent; de faire des arrangements pour toutes les a semblées du conseil exécutif ou des comités d sections ou de l'association, et d'accomplir de con générale toutes tâches qui peuvent lui être signées par le président ou par le conseil exécu Le secrétaire-trésorier devra être un officier sala de l'association, et devra fournir telles garan pour la bonne exécution de ses devoirs qui po ront être requises par le conseil exécutif. Un r port financier annuel sera préparé par le secréta trésorier et soumis à l'exécutif.

5.—Les livres de l'Association devront être dités annuellement et le rapport soumis aux m bres de l'Association.

6.—Tous amendement, addition ou altéra à la constitution et au règlements de cette ass tion pauvent être faits par un vote des deux- des membres présents et un vote à toute as blée annuelle ou spéciale de l'Association ap pour cette fin, dont avis devra être envoyé p secrétaire aux membres au mois dix jours qu'elle soit tenue.

LISTE DE PRIX DES TABACS LEMESURIER

Tabacs Domestiques (coupés)

	Prix
Pionier, 1/12, boîtes de 5 et 10 livres, à	$1.02
Papineau, 1/12, boites de 5 et 10 livres, à	1.02
Parfum d'Italie, 1/12, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.02
Le Huron, 1/12, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.02
Quesnel, 1/14, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.20
Canada's Delight, 1/6, boîtes de 10 livres, à	1.25
Canada's Delight, 1 livre, boîtes de 10 livres, à	1.25
Blue Band, 1 livre, boîtes de 25 livres,	.60
Le Foyer, 1 livre, boîtes de 25 livres,	.70
Petit Canadien, 1/8, boîtes de 10 livres, à	.68

Naturel, No 60

1/12, boîtes de 5 et 10 livres	$ .94
1/8, boîtes de 5 et 10 livres	.94
1/6, boîtes de 5 et 10 livres	.92
1/2, boîtes de 10 livres	.92
1 livre, boîtes de 10 livres	.90
Le Foyer, 1/8 livre, boîtes de livres,	$1.20
Oriental, 1/14, boîtes de 5 et 10	

Tabac à Cigarette

10 livres, à	.72

Tabacs Importés (coupés)

	Prix
Golden Seal, 1/14, boîtes de 5 et 10 livres, à	$1.15
Golden Leaf, 1/12, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.44
Fine Cut, 1/13, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.10

Tabac en Torquette à Fumer, noir

Le Huron, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	$1.10
L. C. Spécial, 1/8, boîte de 6 et 12 livres	1.04
Army & Navy, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	1.10

A Fumer Jaune

Le Huron, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	$1.10
Army & Navy, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	1.10

A Chiquer, noir

Maple Leaf, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	$1.10
XXX, 1/12, boîte de 6 et 12 livres	1.02

Jaune

Maple Leaf, 1/9 ,boîte de 6 et 12 livres	$1.10

Tabac à Priser

En Jarres de 5, 10 et 20 livres	
En Barils de 5, 10 et 20 livres	
XX, à	$ .50
Fose et Fève, à	.45
Fève, à	
Rose, No 1, à	
Merise, à	
Naturel, à	

25 cents extra chargés pour ou jarres vides et sont retou au même prix.

Liste de Prix des Tabacs

— DE —

La Cie de Tabac Montc

JOLIETTE, P. Q.

15 mai 1919

Ces prix sont sujets à chang suivant la hausse ou la baisse du marché.

22ième Extra en paquets de 1- en ¼ en ½ et en lb.
Quesnel en paquet de 1-14 . . en ¼ en ½ et en lb.
Rouge et Quesnel en pqt de 1- en ¼ en ½ et en lb.
Parfum d'Italie en pqt de 1- en ¼ en ½ et en lb.
Havane doux en paquet de 1 en ¼ en ½ et en lb.
Rouge en paquet de 1-12 . . en ¼ en ½ et en lb.
Spécial en paquet de 1-16, ¼ et en lb.
Twists (torquettes) en 1-13 .
Rolls en 1-5 et en 1-8 . . .

Tous ces tabacs sont vendu ment NET à 30 jours, ou 5% de la date de l'expédition. Joliette par Express.

Tout paquet ou boîte dont du gouvernement sera dét cas de retour de cette marc coût de ce timbre sera charg car il sera d'aucune valeur Demandez nos listes de pri en feuilles et cigares.

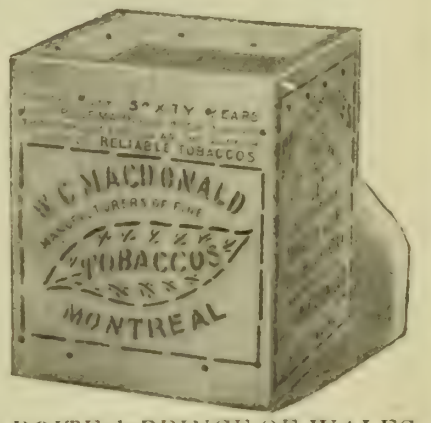
Achetez du Macdonald—

C'est le meilleur moyen de vendre du tabac recommandable. Ces dernières 60 années les tabacs Macdonald —dont la marque de fabrique est un "Coeur"— ont été les tabacs favoris des Canadiens pour fumer et pour chiquer,

Achetez les tabacs Macdonald en boîtes de 10 livres. Chaque boîte de "Brier" et de "Prince of Wales" contient quatre palettes de plus que dans les autres empaquetages, de sorte que le détaillant fait un profit additionnel de 60 à 80 cents par boîte qu'il achète.



BOITE de BRIER



BOITE de PRINCE OF WALES

Tabac à Fumer en Palettes

"British Consola"
"Brier"
"Index"

Tabac à Chiquer en Palettes

"Prince of Wales"
"Napoleon"
"Black Rod" [Torquette]
"Crown"

Marque de fabrique enregistrée

W. C. MACDONALD REG'D, INCORPORATED

Maison fondée depuis plus de 60 ans.

MONTREAL, - P.Q.

TABAC A FUMER

PIONIER

Reconnu pour sa qualité depuis 60 ans

En vente partout

LEMESURIER TOBACCO CO.

66 à 72 Rue Saint-Valier

Québec, Qué.

ORGANISATION DE LA DOMINION CIGAR & TOBACCO ASSOCIATION.

Nouvelle organisation créée pour embrasser toutes les branches de l'industrie, et grandes améliorations escomptées comme résultat de la coopération générale.

Le commerce du tabac au Canada est organisé à présent pour le bénéfice mutuel de toutes les branches de cette industrie. Le travail d'organisation se poursuivait déjà depuis des mois et la Dominion Cigar & Tobacco Association of Canada, vient de prendre rang officiel à son assemblée tenue à l'hôtel Windsor, à Montréal, le 10 juin dernier, et au cours de laquelle les officiers suivants ont été élus:

Président, Col. J. Bruce Payne, de J. Bruce Payne, Ltd., Granby, Qué.; vice-présidents pour la section des manufacturiers de tabac—Jos. Picard, Rock City Tobacco Company, Québec; pour la section des manufacturiers de cigares—Raoul Grothé, de L. O. Grothé, Limitée, Montréal; pour la section des empaqueteurs et agents—C. H. Sprieser, Montréal; pour la division des marchands de gros et "jobbers"—N. L. Greene, Régina, Sask.; secrétaire-trésorier, C. S. Richardson de la Canadian Cigar and Tobacco Journal.

L'association telle qu'elle existe à présent, embrasse toutes les branches de l'industrie du tabac, le travail d'organisation de la section des détaillants étant à présent en marche. Il a été prévu dans les termes de la constitution, et ce fut la décision unanime des autres branches, que les détaillants devraient être incorporés tout de suite et faire partie de la nouvelle organisation qui a pour objet l'amélioration du commerce et des conditions commerciales dans les moindres détails.

Le tarif et les questions tarifaires seront un des principaux objets de l'association qui sera en position de présenter un front uni sur toute question de législation qui peut s'élever, tant au point de vue des mesures de taxes gouvernementales que des efforts faits par les réformateurs de bonne intention peut-être, mais mal avisés qui voudraient régir le tabac en dehors du commerce. La promesse de Sir Thomas White d'avoir une commission du tarif à l'automne est une des questions les plus importantes qui s'offre à la considération de la nouvelle organisation. En examinant la question sous toutes ses faces, au sein même de l'Association, il sera possible de formuler une politique qui sera l'expression d'opinion de l'industrie et du commerce et qui, avec un tel patronage ne pourra qu'aider à infuencer les décisions gouvernementales.

La signification des sections.

Il y a eu dans le passé d'autres associations du commerce du tabac, mais la formation de la Dominion Cigar & Tobacco Association réunit pour la première fois tout ce commerce dans toutes ces branches. Ce nouveau corps est divisé en cinq sections, de façon à ce que les différentes phases du commerce du tabac puissent recevoir l'attention convenable qu'elles exigent.

Ces divisions sont:

Les manufacturiers de tabac et cigarettes.

Les manufacturiers de cigares.

Les empaqueteurs et commissionnaires en feuilles.

Les marchands de gros et "jobbers".

Les détaillants.

Ces sections assurent la protection des intérêts de tout homme engagé dans le commerce du tabac sous quelque forme que ce soit et de par leur caractère même embrassent toutes les branches de cette industrie.

L'Association a été établie après une longue et sérieuse préparation pour l'amélioration de tout le commerce: et le support loyal aussi bien que la coopération de chaque branche et de chaque individu de chaque branche sont nécessaires pour atteindre à ce but.

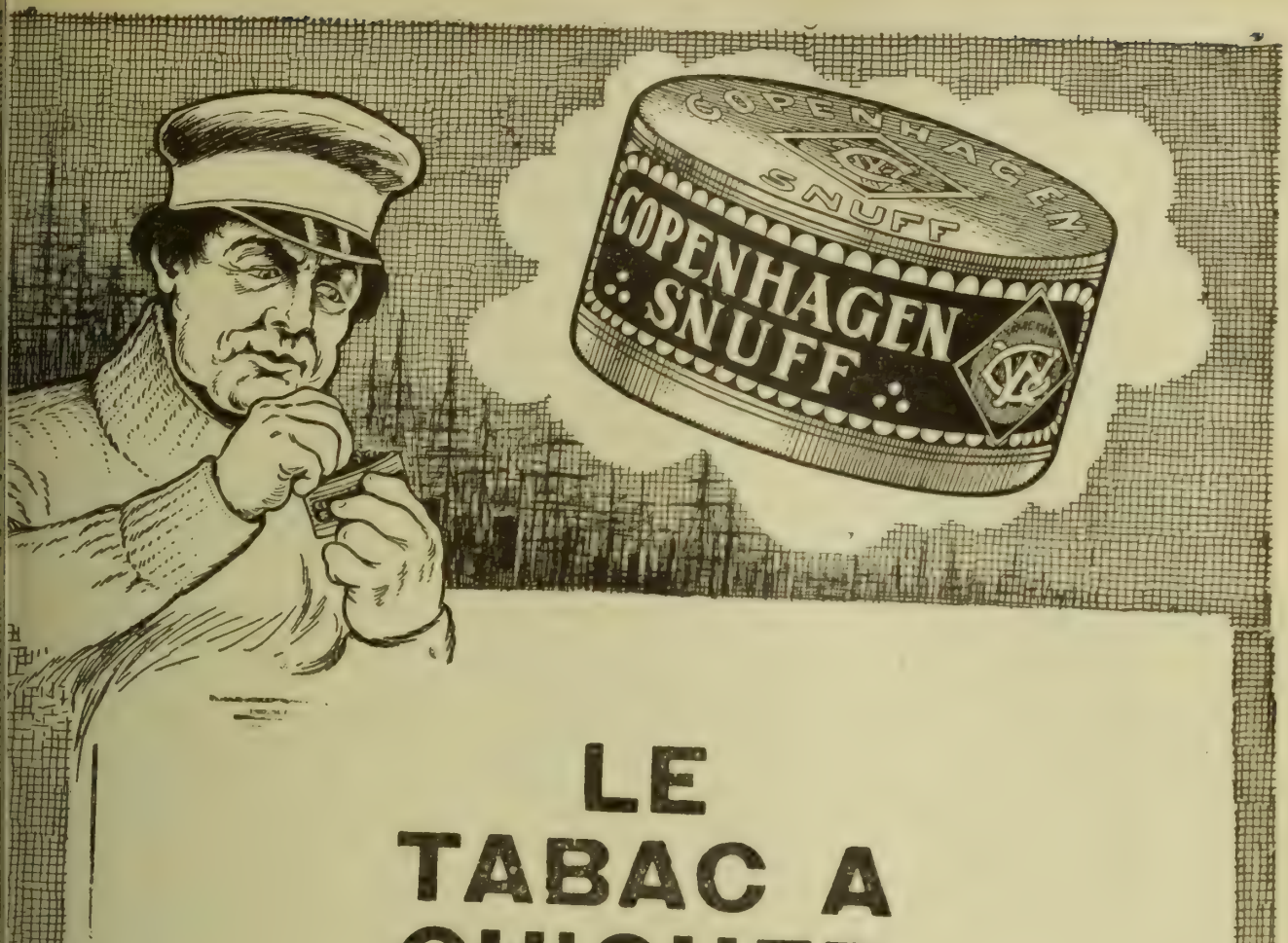
L'assemblée fut ouverte et sur motion de M. Michael Hirsch (J. Hirsch & Sons, Limited), le Col. J. Bruce Payne (J. Bruce Payne, Limited), de Granby fut élu président de l'assemblée.

La constitution proposée et les règlement de d'Association ayant été lus, il fut proposé par M. J. Picard (Rock City Tobacco Co), secondé par M. Raoul Grothé (L. O. Grothé Limitée), Montréal, que la constitution et que les règlements soient adoptés comme lus. Le vote fut unanime et on procéda aux élections avec les résultats que nous avons donné ci-dessus. MM. H. S. Ambrose (Tuckett Tobacco Limitée), Hamilton, et M. Poirier, (Rock City Tobacco Co.), Montréal, agissaient comme officiers du ballottage.

Une institution strictement canadienne

La nouvelle association sera strictement canadienne, son entrée étant réservée aux commerçants de tabac canadiens. M. Max Maier, de New-York qui était présent à l'assemblée souleva la question de l'affiliation des commerçants américains de feuilles de tabac avec l'institution. Il dit qu'il croyait que la constitution ne le permettait pas et déclara que les commissionnaires de tabac américains n'étaient que trop anxieux de se joindre à l'association et en conséquence, il demanda qu'un règlement fut adopté à cet effet.

Quand la question fut soumise à l'assemblée, le verdict unanime fut que l'Association devrait être limitée aux Canadiens et aux maisons canadiennes, M. Bernard Goldstein (Dominion Tobacco Co.) qui conduisit la discussion, dit combien les personnes présentes appréciaient la suggestion de M. Maier et promit de la supporter, mais il dût s'incliner devant le sentiment prévalant des représentants décidant que l'éligibilité ne s'étendrait qu'aux représentants canadiens.



LE TABAC A CHIQUER

COPENHAGEN

est une source de profits pour tous les marchands qui le recommandent.

Il est scientifiquement préparé et sa saveur plaisante est recherchée par des milliers de chiqueurs.

Vendu par tous les marchands en gros.

La situation du tabac en Allemagne

Efforts désespérés de l'Allemagne pour obtenir du tabac.

(D'après un correspondant Allemand.)

Lorsqu'on veut acheter un cigare en Allemagne il faut faire la queue devant un magasin de cigares souvent pendant plusieurs heures. Parfois cette queue devant le magasin se prolonge d'une rue à une autre. Après avoir ainsi attendu pendant des heures on peut acheter un cigare à un prix exhorbitant. Les voyageurs étrangers qui viennent à Berlin et y achètent des cigares nous disent qu'ils sont abominables. Ils ne peuvent fumer nos cigares, bien que le prix qu'ils paient soit fantastique, comparé aux prix d'avant-guerre.

Le bureau d'Intérêt de Guerre, dans un long rapport, blâme les "vils commerçants," les profiteurs secrets, pour la rareté du tabac, disant que les profiteurs ont acheté tous les cigares et cigarettes disponibles et les vendent aux manufacturiers de tabac à chiquer. Les cigares et cigarettes sont employés comme saveur dans la matière première qui sert à la manufacture du tabac en palettes.

Selon le rapport du Bureau d'Intérêt, le nombre des manufacturiers de tabac à chiquer augmente de façon alarmante. Ils transforment les cigares et cigarettes en jus et l'emploient comme essence pour parfumer les feuilles de cerisiers et de hêtres qui composent la substance des palettes.

Le gouvernement allemand ne veut pas permettre l'importation du tabac pour des raisons financières. Le gouvernement veut employer tous les crédits disponibles pour l'importation des aliments. Le tabac étant considéré non-essentiel, doit attendre. Pendant ce temps, le tabac qui est passé en contrebande en Allemagne par les marchands de gors, et les feuilles domestiques atteignent des prix formidables.

Les marchands, dans ces circonstances, obtiennent des prix très élevés quelque soit la qualité des feuilles. Comme conséquence, les fermiers plantent du tabac comme il n'en ont jamais planté jusqu'ici. Dans la prusse occidentale, par exemple, 8,068 hectares de terrain étaient consacrés à la culture du tabac en 1914, avant la guerre. En 1918 cette superficie avait augmentée à 16,661 hectares, Le bureau agricole de la province annonce les prix pour le meilleur tabac cultivé et établit une station expérimentale. Autrefois le climat nord de la Prusse occidentale était considéré impropre à la culture du tabac, mais tout y pousse à présent.

A Bade, le gouvernement a été forcé de réduire la superficie de culture du tabac. La plantation du tabac est limitée aux fermiers qui le cultivaient avant 1916. Ces fermiers doivent cultiver à côté du tabac, assez de céréales et d'autres produits alimentaires pour se nourrir eux-mêmes et leurs familles. En outre il leur est permis de planter la même superficie qu'en 1916, mais pas plus Le gouvernement de Bade s'était ému de voir le fermiers se consacrer à la culture du tabac, la plu payante proposition financièrement, et placer ain le public en position critique sous le rapport d aliments et des nécessités véritables de la vi L'espèce de tabac la plus grossière vaut son pesa d'or, en parlant au figuré.

Mannheim, le centre de manufacture du ciga en Allemagne fait rapport d'un aprovisionneme sans cesse diminuant de tabac. Les manufac riers achètent à leurs concurrents leurs appro sionnements aussi minimes qu'ils soient et pay des prix inimaginables. Ceci a pour conséque d'élever les prix que le consommateur doit pa Cela n'augmente pas l'approvisionnement, m intensifie la lutte quotidienne pour le tabac.

,De hauts cris s'élevèrent quand le gouver ment allemand ordonna que 80 millions de cig hollandais, emmagasinés dans le port franc Hamburg, soient dégagés et vendus aux m chands détaillants allemands sans tenir compte marchands de gros. Ceux-ci protestèrent en v

La production des cigarettes diminue jou lement, d'après les rapports de Mannheim. manufacturiers ont recours au camouflage en sant les tubes pour la bouche proportionnelle plus longs, augmentant ainsi le nombre de cig tes à la livre de produit employé.

Le tabac à fumer d'origine est très rar n'est vendu que lorsqu'il est mélangé avec de cédanés. La dernière récolte domestique, elle atteignit le marché fut jugée inférieure. avait souffert du fait de la chaleur, au cours état de fermentation.

(A suivre page 58.)

TABACS—CIGARES—CIGARETTES

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, LIMITED

CIGARETTES

	Boîtes de	Prix par boîte	Prix par 1,000
Gloria en boîtes de 6	—600	$6.30	$10.50
Bouquet, en boîtes de 6	—600	6.30	10.50
Sweet Sixteen, en boîtes de 6	—600	6.30	10.50
Derby, en boîtes de 6	—600	6.48	10.80
Old Gold, en boîtes de 6	—600	6.48	10.80
Guinea Gold, en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Player's Navy Cut, en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
en boîtes de 20	—500	6.15	12.30
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.62	12.30
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.23	12.30
Sweet Caporal, en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.62	12.30
Old Chum, en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Gold Crest, en boîtes de 20	—500	5.25	10.50
The Greys, en paquets de 20	—100	1.50	15.00
en paquets de 20	—500	7.50	15.00
Fatima, en paquets métalliques de 20	—200	2.90	14.50
Richmond Straight Cut, No 1 — Bouts en liège ou unis, en boîtes de 10	—200	3.20	16.00
en boîtes en carton de 20	—200	3.20	16.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.80	16.00
Calabash — forme ovale, bouts en liège — en boîtes de 10	—250	4.00	16.00
Cairo — avec fume-cigarettes en carton — en boîtes de 10	—500	8.00	16.00
Zola — avec fume-cigarettes en carton — en boîtes de 10	—250	4.00	16.00
Hassan — bouts en liège — en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Mecca — bouts unis — en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Nizam — bouts unis — en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Nizam — bouts en liège — en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Hyde Park — bouts unis — en boîtes de 10	—100	1.90	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Murad — bouts unis — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Mogul — bouts unis — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Mogul — bouts en liège — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Dardanelles — en boîtes de 10 — bouts en liège (ovales)	—250	4.75	19.00
bouts argentés (ovales)	—250	4.75	19.00
bouts unis (ovales)	—250	4.75	19.00
Yildiz Magnums — bouts dorés — en boîtes de 10	—250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts en liège — en boîtes de 10	—250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts unis — en boîtes de 10	—250	7.50	30.00
Imperial Fleur — bouts dorés — en boîtes de 10	—250	6.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	1.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de	—100	2.50	25.00
Imperial Fleur — bouts unis — en boîtes de 10	—100	2.40	24.00
Pall Mall, Originales — bouts en liège — en boîtes de 10	—250	6.00	24.00
en boîtes de 20	—200	4.80	24.00
en boîtes ouatées de 50	— 50	1.20	24.00
en boîtes ouatées de 100	—100	2.40	24.00
Pall Mall, Originales — bouts unis — en boîtes plates de 10	—100	2.40	24.00
en boîtes ouatées de 100	—100	2.40	24.00
Pall Mall, format royal — bouts en liège — en boîtes ouatées de 10	—100	3.20	32.00
en boîtes ouatées de 50	— 50	1.60	32.00
de 100	—100	3.20	32.00
Egyptian Deities, No 3 — bouts unis — en boîtes plates de 10	—100	2.40	24.00
Egyption Deities, No 3 — bouts en liège — en boîtes de 10	—100	2.40	24.00
Maspero, No 22 — (ovales) — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
No 31, (ovales) — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Maspero, No 39, (rondes) — en boîtes de 10	—100	3.20	32.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	1.60	32.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	3.20	32.00
No 41, (rondes) — en boîtes de 10	—100	4.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	2.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	4.00	40.00
Three Castles — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	— 50	1.20	24.00
en boîtes en fer-blanc décorées de 100	—100	2.40	24.00
en cartons de 10	—100	2.40	24.00
Gold Flake — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	— 50	1.05	21.00
en paquets de 10	—500	10.50	21.00
en boîtes de 10	—500	10.50	21.00
Capstan, (douces) — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	— 50	1.05	21.00
en cartons de 10	—500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	—500	10.50	21.00
Capstan (moyennes) en boîtes en fer-blanc étanches de 50	— 50	1.05	21.00
en cartons de 10	—500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	—500	10.50	21.00
Wild Woodbine — en paquets de 10	—500	8.00	16.00
Vafiadis (Bulak) — boîtes de 10	—200	3.80	19.00
boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Otto de Rose — en boîtes de 10	—500	10.50	21.00
Petits Cigares Columbia, en boîtes de 10	—100	2.00	20.00
en boîtes de 10	—200	4.00	20.00

Prix sujets à changements sans avis.

Toutes commandes sujettes à l'acceptation du Bureau de Montréal et aux autres prix en cours au jour de l'envoi.

PETITS CIGARES

	Boîtes de	Prix par boîte	Prix par 1,000
New Light — en paquets de 10	200	$2.55	$12.75
Sub Rosa Cigarros —en boîtes de 10	500	6.38	12.75
Vice Roy — en boîte de 10	500	6.38	12.75
Le Roy—en boîtes de 10	200	2.55	12.75
Recruits — en boîtes en bois de 50	50	1.00	20.00
Columbia — en boîtes de 10	100	2.00	20.00
en boîtes de 10	200	4.00	20.00
Bunty — en paquets de 2	100	2.00	20.00
en paquets de 4	100	2.00	20.00
Empire — en boîtes de 10	50	1.20	24.00
Royal Club — en paquets de 5	100	2.40	24.00
Florodora — en paquets de 3	100	2.50	25.00

TABACS A FUMER COUPES

	La livre
Seal of North Carolina — boîtes en fer-blanc, ½ livre	$1.65
poches 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Old chum— boîtes en fer-blanc ½ livre	1.50
boîtes en fer-blanc 1 livre, cartons de 3 livres	1.50
paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
sacs 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Puritan Cut Plug— boîtes en fer-blanc ½ livre	1.50
Meerschaum— paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
poches 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
boîtes en fer-blanc ½ livre, cartons de 3 livres	1.50
Bull Durham— sacs 1/9, cartons de 5 livres	1.80
sacs 1/15, cartons de 5 livres	1.80
Unique— paquets 1/15, boîtes de 5 livres	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20
paquets ½ livre, boîtes de 5 livres	1.20
Duke's Mixture (Granulated)— sacs 1/13, cartons de 5 livres	1.60
Pure Perique— boîtes en fer-blanc ¼ livre	2.60
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.60
Repeater— paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc 1/9, boîtes de 2 livres	1.75
boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 2 livres	1.50
Snap— paquets 1/13, boîtes de 2 liv.	1.05
Old Virginia— boîtes en fer-blanc ½ livre	1.30
paquets 1/15, boîtes de 5 liv.	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20
paquets ½ livre, boîtes de 5 livres	1.20
Social Mixture— paquets 1/12, boîtes de 2 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc ½ livre	1.50
Red Mixture— paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
St-Léger (Sliced)— boîtes en fer-blanc 1/8, carton 1 livre	1.85
Calabash Mixture— en cartons de 2 livres. boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.15
boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15
1/9 livre (empaqueté en feuilles métalliques)	2.15
Piccadilly London Smoking Mixture— en cartons de 2 livres. paquets 1/9 livre, en feuillets métalliques	2.15
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.15
Coronet Smoking Mixture— en cartons de 2 livres. boîtes en fer-blanc 1/5 livres	2.15
boîtes en fer-blanc 1/9 livre	2.15
West End Mixture— en cartons de 2 livres. boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15

TABACS A CIGARETTES

	La livre
B. C. No 1—paquets 1/15, boîtes de 2 livres	$1.80
Southern Straight Cut—paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Sweet Caporal — paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Ali-Baba—paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Tono Sama—boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 2 livres	1.50

TABAC COUPE

Brahadi's Celebrated Mild and Best No 1, Guard's Mixture

	La livre
boîtes en fer-blanc 1/8 livre	$2.40
boîtes en fer-blanc 1/4 livre	2.40
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.40
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.40

Brahadi's old Leaf No 2, Guard's Mixture

boîtes en fer-blanc 1/8 livre	$2.00
boîtes en fer-blanc ¼ livre	2.00
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.00
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.00

TABACS IMPORTES A FUMER DE WILLS

	La livre
Capstan Mixture	$2.55
Capstan Navy Cut	2.55
Traveller	2.55
Westward Ho Mixture	2.35
Ocean Mixture	2.25
Black Cut Cavendish	2.35
Gold Flake	2.55
Liverpool Irish Twist	1.85
Superfine Shag	2.35
Old Friend Shag	2.35
Sweet Chestnut	2.85

TABAC A CIGARETTES DE WILLS

	La livre
Three Castles	$2.65

TABAC A FUMER PLAYER

	La livre
Navy Cut	$2.55

TABACS IMPORTES

	La livre
Navy Mixture	$2.55

TABACS A CIGARETTES PLAYER

Navy Cut	$2.55

TABAC A FUMER DE RICHMOND CAVENDISH

Pioneer	$2.55

TABACS A FUMER DE LAMBERT & BUTLER

Lob Cabin	$2.55
Viking	2.55
Warlock	2.35
Varsity Mixture	2.65
Garrick Mixture	2.85
Frontier Mixture	2.55
Waverly Mixture	2.45
May Blossom	2.55

TABAC DE MACDONALD

Cut Golden Bar	$2.65

TABAC A FUMER DE F. & J. SMITH

Glasgow Mixture	$2.55

TABAC A FUMER DE J. & F. BELL

Three Nuns	$2.85

TABAC D'OGDEN

St. Bruno	$2.55
St. Julien	2.35

TABACS A FUMER DE LA CIE WESTMINSTER

(en cartons de 1 livre)

Westminster Sliced Plug	$2.55

TABACS A FUMER AMERICAINS

	La livre
Pride of Virginia	$2.20
Old English Curve Cut	2.35
Peerless	1.75
Union Leader	1.60
Tuxedo Granulated Plug	1.95
Velvet	1.75
Lucky Strike	2.35
Lucky Strike (Roll Cut)	2.35
Mayo's Cut Plug	1.65
Rose Leaf (Fine Cut Chewing)	2.10
Westover (Plug)	1.70

TABACS AMERICAINS EN PALETTE, A CHIQUER

	La livre
Battle Axe	$1.85
Piper Heldsieck	1.85
Horseshoe	1.65
Star	1.60
Spear Head	1.65
Climax	1.65

TABAC A PRISER

National Tobacco Co., Limited

	La livre
Copenhague, par douzaine de boîtes	$1.40
Horseshoe, par douzaine de boîtes	1.40

TABAC COUPE

	La livre
Forest and Stream	$1.44
Great West	1.12
Master Workman	1.12

TABAC A CHIQUER NOIR

	La livre
Black Watch	$1.20
Club	1.00
Currency	1.00
Currency (Bars)	1.00
Old Fox (Plug 2 x 3)	1.00

TRESSES

Favorite	$1.15
MicMac	1.15

TABAC A CHIQUER CLAIR

	La livre
Bobs	$1.00
Empire Navy (Bars)	1.25
Old Kentucky (Bars)	1.25
Pay Roll	1.25
Pay Roll (Bars)	1.25
Stag (Bars)	1.08
Walnut	1.25

TABAC A FUMER CLAIR

Derby	$1.08
Fire Chief	1.00
Master Workman (Bars)	1.20
Old Virginia	1.50
Pedro (2 cuts to the plug)	1.20
Rosebud (Bars)	1.15
Rosebud	.97

TABAC A FUMER NOIR

B.L.	$1.18
Shamrock	1.08

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays ?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays ; MAIS . . . .

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place proéminente dans son magasin--en faisant--sienne--la--publicité--des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites vôtre cette publicité

ECRIVEZ A LA

Canadian Poster Company

Edifice Lewis, Montréal

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de ½ livre et de ¼ livre, boîte de 12 onces, par livre 0.41



Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres0.45
Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de livre, boîtes de 6 livres.0.37
Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte.1.60
Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte..0.90
Caracas Assortis, 32 paquets par boîte, la boîte.1.60

Chocolat sucré, "Diamond", pains de ¼ et 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre 0.32
Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre 0.31
Cacao Falcon (pour soda chaud et froid), boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre 0.42
Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz.
"XXX" (Etiquette rouge) paquets de 3 livres 2.90
Paquets de 6 livres 5.70
Superb, paquets de 3 livres 2.80
Paquets de 6 livres 5.50
Crescent, paquets de 3 livres.. ..2.85
Paquets de 6 livres 5.60
Buckwheat, paquets de 1½ livre1.70
— — — 3 livres
— — — 6 livres
Griddle-Cake, paquets de 3 livres
Paquets de 5 livres .. ..
Pancake, paquets de 1½ livre ..1.90
Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets 3.00
Pancake, paquets de 1½ livre.
Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, 30 cents chaque.
La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.
Pour les cartons contenant ½ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.
Conditions: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

Montréal

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

	La lb.
Macaroni "Bertrand"	Manquant
Vermicelle —	—
Spaghetti —	—
Alphabets —	—
Nouilles —	—
Coquilles —	—
Petites Pâtes —	—

Extraits Culinaires "Jonas"

				La doz.
1	oz.	Plates	Triple Concentré	1.00
2	oz.	Carrées	— —	2.30
4	oz.	—	— —	4.00
8	oz.	—	— —	7.50
16	oz.	—	— —	14.60
2	oz.	Rondes	Quintessences	2.40
2½	oz.	—	—	2.70
5	oz.	—	—	4.60
2	oz.	—	—	1.90
8	oz.	—	—	8.00
8	oz.	Carrées	Quintessences	8.00
4	oz.	Carrées	Quintessences, bouchons émeri 5.00	
8	oz.	Carrées	Quintessences, bouchons émeri 9.00	
2	oz.	Anchor	Concentré	1.20
4	oz.	—	—	2.15
8	oz.	—	—	3.60
16	oz.	—	—	7.20
2	oz.	Golden Star	"Double Force"	0.95
4	oz.	—	— —	1.75
8	oz.	—	— —	3.25
16	oz.	—	— —	5.75
2	oz.	Plates	Solubles 0.95	
4	oz.	—	— 1.75	
8	oz.	—	— 3.25	
16	oz.	—	— 5.75	
1	oz.	London	.. ..0.65	
2	oz.	—	.. ..0.95	

Extraits à la livre, de ..$1.25 à $4.00
— au gallon, de .. 8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.

Marque Froment, manquant.
Marque Jonas, manquant.
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau $3.25.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony	3 doz. à la caisse	$13.00
Small	8 —	—
Medium	2 —	—
Large	2 —	— manquant
No 64 Jars	1 —	— manquant
No 65 Jars	1 —	— $28.80
No 66 Jars	1 —	— 37.80
No 67 Jars	1 —	— manquant
No 68 Jars	1 —	— manquant
No 69 Jars	1 —	— manquant
Molasse Jugs	1 —	— manquant
Jarres, ¼ gal.	1 —	— manquant
Jarres, ½ gal.	1 —	— manquant

Pts Perfect Seal, 1 doz., - $32.00 par grosse.
Qrts Perfect Seal, 1 doz., à $45.00 par grosse.

Poudre Limonade "Messina" Jonas

Petites boîtes, 3 douzaines par caisse, à $15.00 la grosse.
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à $36.00 la grosse.
Sauce Worcestershire 15.00
"Perfection", ½ pt. à $15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.

THE CANADA STARCH CO., LTD

Manufacturier des Marques Edwardsburg

Empois de buanderie. La liv

Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.09
—White Gloss (caisse de 40 livres), paquets de 1 livre.. ..0.09
Empois, No 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 livres), boîtes en carton de 3 livres 0.10
Kegs No 1 d'Empois Blanc (caisse de 100 livres) 0.09
Bari's d'Empois Blanc No 1 (200 livres) 0.0
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chrom de 1 livre, (30 livres) 0.1
Empois Silver Gloss (48 livres), en bidons de 6 livres 0.1
— — (33 livres), boîtes à coulisse de 6 livres..0.1
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.1
Benson's Enamel (eau froide) (40 livres) à la caisse 3.2
Celluloid .. ..
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse .. ..4.

Empois de cuisine.

W. T. Benson's and Co's. Celebrated Prepared Corn (40 livres) .. ..0.
Canada Pure Corn Starch (40 livres) .. ..0.
Farine de pomme de terre raffinée Casco, (20 livres), paquets de 1 livre .. ..0.
(Boîte de 20 livres, ¼c. en plus accepté pour la farine de pomme de terre).

Rirop de blé-d'Inde Marque Cr

Par

Jarres parfaitement cachetées, 3 livres, 1 douz., en caisse ..4
Boîtes de 2 livres, 2 douzaines, en caisse 4
Boîtes de 5 livres, 1 douz., en caisse 5
— 10 liv., ½ douz., en caisse..4
— 20 liv., ¼ douz., en caisse..4
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livr une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres .. ..
Demi-baril, environ 350 livres..
Quart de baril, enciron 175 liv.
(Conditions: net, 30 jours).
Lots de 5 boîtes et plus, fre jusqu' 50 cents par cent. Le s sera marqué sur la facture.
Seaux en bois de 2 gals, 25 liv. chaque .. ..
— — — 3 gals, 38½ liv., cha que .. ..
— — — 5 gals, 65 liv., cha que .. ..

Le Marché de l'Alimentation

MARCHE DE MONTREAL.

Mercredi soir, le 30 juillet 1919.

marché des porcs vivants a subi éu de changement au cours de naine. Les prix ont été fermes ous les marchés canadiens en al. Les approvisionnements sont s en plus grande abondance, cela a été contrebalancé par emande urgente de la part des ns de salaison, par suite, d'un ement très considérable dans les es fumées et de l'augmentation uelle de la consommation do- que à cause de la température e que nous avons actuellement. mmerce actif a été fait dans les durant toute la semaine et les du marché de Toronto sont res- ermes à $24.75 les 100 lbs, en ndant des chars et à $24.50 ali- és et abreuvés. Le marché de réal a montré plus de facilité au encement de la semaine, par des offres exceptionnellement dérables et de la baisse de 50c 00 lbs, mais à cette réduction la nde de la part des maisons de on a été suffisante pour absor- offre et des affaires actives ont aites à $23.50 les 100 lbs. pour ots choisis, pesés en descendant chars. Le commerce des porcs us a été stable au point de vue jobber", mais la demande était ut pour les petits lots destinés ondre aux besoins immédiats, et ventes ont été faites aux abat- de la ville de $32 à $32.50 pour ock frais tué.

sympathie avec les prix élevés ndés pour les porcs vivants et mande considérable pour toutes atégories de viandes finies par de la grande consommation à saison de l'année, un ton plus prévalu sur le marché et en gé- , les prix ont augmenté. Le mar- du saindoux n'offre pas de chan- nt et les prix sont restés fer- durant toute la saison. Le beurre èmerie reste ferme et le marché omage a été tranquille. Le prix oeufs a monté de un à quatre ns. Les prix d'achat sont plus s pour les volailles vivantes et bas pour les vieilles volailles rées. Les marchés du poisson actifs et la morue en tranche que le flétan sont arrivés en grande abondance de même que isson blanc.

LE MARCHE DES PORCS RESTE FERME; LE PRIX DES ANIMAUX DE BOUCHERIE MONTE.

Viandes fraîches — Le marché des porcs est resté ferme, malgré une baisse de 50c sur le marché de Montréal par suite d'une offre exceptionnellement considérable. On a enregistré une avance sur les porcs abattus. Les morceaux de choix se vendent plus cher. Le marché des animaux de boucherie reste ferme et à la haute, et il ne semble pas que les prix doivent baisser dans le moment. Les maisons de salaison ont acheté en grande quantité.

Nous cotons:

Porcs vivants	23.75	24.00
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs.	33.50	34.00
Truies (pesantes)	26.50	27.00
Porcs (préparés à la campagne)	27.00	27.50
Porc frais—		
Gigot de porc	....	0.40
Gigot de porc (trimmé)	....	0.45
Longes (trimmées)	....	0.44
Longes (non trimmées)	....	0.42
Tenderloins, la lb.	0.46	0.48½
Côtes, Spare	....	0.26
Epaules (trimmées)	0.30	0.31
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	....	0.30
Quartiers devant	0.16	0.18
Longes	....	0.37
Côtes	....	0.28
Chucks	0.15	0.16
Hanches	....	0.28
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.25	0.28
Quartiers devant	0.14	0.17
Longes	....	0.28
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.15
Hanches	....	0.26
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.27
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	....	0.36
Mouton	....	0.20

DE GRANDES VENTES ONT ETE FAITES; LE BACON A DEJEUNER A LA HAUSSE.

Viandes préparées — Il y a eu une augmentation remarquable dans la vente du bacon à déjeuner et les prix ont haussé d'un centin. Il y aura probablement une vente considérable de bacon et de jambons préparés, car les acheteurs recherchent beaucoup actuellement ces produits pour les fêtes. Les prix sont très fermes, et la tendance reste à la hausse.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.47
14-20	....	0.47
20-25	....	0.40
25-35	....	0.40
Dos—		
Ordinaire	....	0.50
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.50	0.57
Roulé, la lb.	0.38	0.39
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon, lots de 1 tonne	0.30½	0.31½
Long (clear) bacon, petits lots	0.31½	0.32
Dos gras, la lb.	....	0.33
Porc en baril—		
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	67.50
Dos, morceaux 30-40	62.00	62.50
Porc, dos gras (clear) brl	....	70.00
Porc, lourd (baril)	....	54.00
Porc engraissé aux fèves (baril)	....	54.50

LES JAMBONS ET LES EPAULES MONTENT D'UN CENTIN

Viandes cuites — De grandes ventes de viandes cuites et de jambons ont été faites au cours de la semaine. On a pris soin de la semaine et tout indique que des avances se produiront, tellement grande est la demande. Avec le prix du porc à la hausse, on peut s'attendre à une augmentation des prix.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.13	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix	0.65	0.66
Langue de porc en gelée		0.44
Jambon et langue, la lb.		0.32
Veau et langue		0.25
Jambons, rôtis		0.66
Jambons, cuits		0.66
Epaules, rôties		0.53
Epaules, bouillies		0.53
Pâtés de porc (douz.)		0.85
Boudin, la lb.		0.12

LA DEMANDE DU SAINDOUX FERME; UNE AVANCE PROBABLE

Saindoux — Le demande pour le saindoux continue d'être forte et tout indique que les prix élevés actuels vont se maintenir et même qu'ils vont augmenter. On constate déjà une hausse en certains quartiers.

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.37¼	0.37½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.37½	0.38
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.37¾	0.38¼
Seax, 20 lbs, la lb.	0.40	0.40½

LA GRAISSE VEGETALE SE VEND BIEN

Graisse végétale — De bonnes ventes ont été faites et le marché est fort. Les prix vont probablement augmenter plutôt que décliner. Tout converge vers l'affermissement du marché. Les prix ont commencé à enregistrer une avance en certains quartiers.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. .	0.31	0.31¼
Tinettes, 50 lbs	0.31¼	0.31½
Seaux, 20 lbs, la lb. . .	0.31¾	0.32
Morceaux de 1 lb. la lb..	0.33	0.34

LE PRIX DE LA MARGARINE NE BAISSE PAS

Margarine — Le prix de la margarine reste ferme et ce produit s'est vendu par petits lots fréquents, plutôt qu'en grande quantité. La demande du temps chaud est très satisfaisante et la base du prix va rester ferme avec le prix de la graisse à la hausse, et la rareté sur le marché.

Margarine—		
En blocs, suivant qualité, la lb.	0.36	0.38½
Tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.32	0.34½

LE MARCHE DU BEURRE EST FERME.

Il n'y a pas eu de changement important de fait sur le marché du beurre au cours de la semaine. Le ton du marché reste fort et les prix accusent une amélioration comparativement aux prix de la semaine dernière. La demande a absorbé toutes les offres et un bon commerce a été fait à toutes les halles de la campagne. Le volume des affaires sur le marché ouvert a été plutôt restreint, la demande étant limitée surtout aux besoins immédiats. Les offres des ventes à l'encan au Board of Trade se sont élevées à 3,510 paquets de beurre de crèmerie qui a été l'objet d'une bonne demande avec une hausse de 1/8c à ½c sur les prix de la semaine dernière. Le beurre pasteurisé s'est vendu 54½ la lb.; le meilleur beurre de crèmerie à 53¾c et le beurre de choix à 53c à 53 1/8. A l'entrepôt frigorifique de Gould, 800 paquets ont été mis en vente, dont 400 ont été vendus à 53c et les autres 400 de 53c à 53¾, livrés ici.

Les arrivages de beurre pour la semaine finissant le 26 juillet 1919, ont été de 19,401 paquets, soit une augmentation de 682 paquets sur ceux de la semaine dernière et une augmentation de 3,352 sur les arrivages de la même semaine de l'an dernier. Le total des arrivages depuis le 1er mai à date, montre une augmentation de 8,425 paquets comparée avec celui de la même période en 1918.

Voici les prix du gros pour cette semaine:

Pasteurisé, crèmerie . .	0.54¾	0.55
Le meilleur, crèmerie .	0 54¼	0.54½
Bon crèmerie	0 53½	0.53¾
Le meilleur, de ferme . .	0.49	0.50

LE MARCHE DU FROMAGE EST ACTIF

La caractéristique du marché du fromage a été la nouvelle annoncée par les représentants du Ministère des Vivres anglais à la Halle de Brockville, jeudi dernier, que le prix du fromage serait sur la base de 25c la lb. pour le No 1, livré à Montréal. Le marché a été très tranquille au commencement de la semaine, mais après la déclaration des représentants du gouvernement anglais, le marché est devenu très actif surtout pour le commerce de l'expirtation. A l'entrepôt frigorifique de Gould, de 18,000 à 20,000 boîtes ont été offertes et elles ont toutes été vendues sur la base de 25c la lb., pour le No 1, livré.

Les arrivages de fromage pour la semaine finissant le 26 juillet 1919, ont été de 102,933 boîtes, soit une augmentation de 58,185 boîtes comparés aux arrivages de la semaine précédente et une augmentation de 7,751 boîtes pour la semaine correspondante de l'an dernier. Le total des arrivages depuis le 1er mai à date montre une diminution de 103,370 boîtes comparé à celui de la période correspondante de l'an dernier.

Nous cotons:

Gros, la lb.	....	0.30
Twns, la lb.	0.30	0.30½
Triplets, la lb.	....	0.30
Stillton, la lb.	....	0.33
Fancy, vieux, la lb. . . .	0.35	0.36

LE MARCHE DES VOLAILLES MONTRE BEAUCOUP D'ACTIVITE; LES PRIX A LA HAUSSE

Volailles — Une livraison plus libre de volailles vivantes a été faite et il y a beaucoup de concurrence dans les achats, avec le résultat que de meilleurs prix ont été offerts aux vendeurs. Les vieilles volailles, préparées, d'un autre côté ont baissé de 2 centins la livre. En général, la vente des volalles a été excellente et les arrivages ont répondu à la demande.

LES OEUFS MONTENT DE 1c à

Oeufs — Les oeufs au cours de semaine ont monté d'un à quatre c tins. Les oeufs frais se sont ven 62c. Les arrivages ont été consid bles, mais la demande est excelle et les meilleurs oeufs sont ach rapidement. Le ton du marché r ferme.

Voici les prix du gros:

Strictement frais . . .	0.62	0
De choix	....	0
No 1	....	0
No 2	....	0

LE POISSON BLANC, LA MOR ET LE PLETAN ARRIVENT EN QUANTITE

Poisson — Il y a eu des arriva plus considérables de poisson b cette semaine et la demande est ne. Le flétan et la morue pour marché, et en tranche arrivent plus grande quantité. Il y a eu rareté du saumon de Gaspé et l'ap visionnement est à peu près ép pour la saison. Le maquereau, la te des lacs et le doré sont plus mes et leur prix pourraient mont

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11
Doré	....
Anguilles, la lb.	....
Bullheads (préparées) . .	....
Gaspéreaux, chacun . . .	....
Haddies	0.12
Filet de haddies	....
Haddock	....
Flétan, Est	0.23
Flétan, Ouest	0 23
Morue, tranchée	0.09
Morue pour le marché .	0.06½
Carrelets	....
Crevettes	....
Petit brochet (pike), la lb.	0.12
Homards vivants	0.45
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.30
Saumon de Gaspé	0.35
Truite des Lacs	....
Maquereau	....
Poisson blanc	0.17
Truite, de ruisseaux . . .	....

L'EPICERIE

Le commerce de gros est moi tif actuellement qu'il ne l'ait é puis quelque temps, par suite d que la majorité des voyageur maisons de gros sont en vac Les changements de prix pour semaine ne sont pas remarqu bien que la tendance, comme to soit vers la hausse pour plusie gnes. La plus grande fermeté dans toutes les lignes de comm

La demande d'exportation p cacao et le chocolat qui a été f

diminution des approvisionnements caux qui en est résulté, sans comp-r la bonne demande, ont fait monter cacao de 2c à 3c la livre. Le mar-né reste fort tout comme celui du su-e qui, dit-on, a aidé à cette avance. Les conserves de fruits sont pour nsi dire hors d'atteinte, tant sous le pport du prix que sous celui de la uantité. La grosse demande pour xportation a épuisé les approvision-ment, et le peu de conserves nou-elles qui sont arrivées, ne consis-ient qu'en fraises que l'on offrait à s prix très élevés. Ces conserves t subi une avance de $5 la douzaine, ur les boîtes No 2. Les autres fruits sont pas encore arrivés, mais la usse de leurs prix sera dans la mê-e proportion.

Le saumon en boîtes est en deman-, mais il n'y en a pas beaucoup ici. n attend l'arrivée d'approvisionne-ents de saumon rouge d'Alaska. Ce umon arrive deattle et il provient s stocks de poisson que le gouver-ment américain détenait. Son prix, t-on, sera très raisonnable. Il est possible d'avoir actuellement du umon empaqueté cette année.

Les thés et les cafés restent forts l'on peut s'attendre à des avances un moment à l'autre. La demande t bonne pour ces deux breuvages.

L'avoine roulée, par suite de la fer-eté du marché de l'avoine dans uest, qui est le facteur dominant, t plus forte et l'on note une avance $4.75 le sac. Les épices sont très rmes également, et des avances ne nt pas improbables.

Les prix des fruits secs de Califor-e montrent une hausse de 3c à 5c la re. Comme les fruits nouveaux ne nt pas encore arrivée, les prix du arché local sont stables, mais des ances se produiront afin de faire un justement.

LE BORAX ET L'EMPOIS MONTENT.

Borax, empois. — Des avances ont é faites sur le borax. Le prix actuel-ment pour le borax en morceau est 12c la lb. et celui du borax en pou-e est de $10.75 pour le baril de 336 s.

Tous les empois à buanderie et de isine ont monté d'un demi-cent. On ribue cette hausse aux augmen-tions continuelles du blé-d'Inde ces rnières semaines.

ES RAFFINERIES TRAVAILLENT A LEUR PLEINE CAPACITE.

Sucre.—En travaillant à leur pleine pacité, comme elles le font actuelle-ment, les raffineries paraissent prendre soin des grosses demandes pour le sucre. Par suite du fait que le commerce de l'exportation est à leur disposition dans le moment, les raffineurs peuvent faire travailler leur usine, donner de l'emploi continuel à leur personnel et le coût de la production en conséquence n'a pas augmenté. Le marché reste ferme sans changement.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	9.95
Acadia, extra granulé	9.95
St. Lawrence, extra granulé	9.95
Canada, extra granulé	9.95
Dominion cristal granulé	9.95
Glacé, barils	10.15 10.30
Glacé (boîtes de 25 liv.)	10.55 10.70
Glacé (boîtes 50 livres)	10.35 10.50
Glacé, 1 livre	11.05
Jaune No 1	9.75 9.55
Jaune No 2 or	9.45 9.55
Jaune No 3	9.35 9.45
En poudre, barils	10.05 10.20
En poudre 50s.	10.15 10.50
En poudre 25s.	10.35 10.60
Cubes et dés, 100 lbs.	10.55 10.65
Cubes, boîtes de 50 lbs.	10.65 10.75
Cubes, boîtes 25 livres	10.85 10.95
Cubes, paq. 2 lbs.	11.95 12.05
En morceaux Paris, barils	10.55
" " 100 lbs	10.65
" " boîtes 50 lbs	10.75
" " boîtes 25 lbs	10.95
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	12.45
Crystal Diamond, barils	10.55
" " boîtes 100 lbs.	10.65
" " boîtes 50 lbs..	10.75
" " boîtes 25 lbs..	10.95

LES PRIX DES CONSERVES NOUVELLES.

Conserves. — Les fabricants de conserves ont annoncé quelques prix aux marchands de gros pour certaines lignes de légumes et de fruits. Ces prix couvrent les têtes d'asperges que, dit-on, l'on livre au taux de 54 pour cent des commandes. Les épinards sont livrés au taux de 20 pour cent des commandes; les ananas tranchés et entiers, de 17 à 25 pour cent des commandes; la rhubarbe (en gallons) à 60 pour cent; tandis que les fraises dans le sirop épais auront une livraison de 100 pour cent. La température chaude a restreint le rendement des premières récoltes et l'on rapporte que les récoltes dernières sont meilleures. Le rendement des pois et des tomates est désappointant, dit-on. On peut encore se procurer des tomates, mais la distribution de presque tous les fruits et légumes a été faite sur une grande échelle. Rien pour ainsi dire n'a manqué pour le commerce de l'exportation. Un marchand de gros a légèrement augmenté les prix des conserves de pois.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s		2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.00
" gallon, doz.		13.00
Cerises rouges, doz.	2.90	3.20
Gooseberries, 2s. doz.		3.00
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		....
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.		3.25
" 2s. (sirop clair)		1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Annanas 2½s.		4.50
Prunes, Lombardie	2.00	2.20
" Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s.		2.00
Framboises, 2s	4.00	4.25
Framboises, 2½s		2.60
Fraises, 2s.	4.25	4.50

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	5.75
Asperges importées, 2½s..	4.85 5.25
Fèves, Golden Wax	1.95 2.00
Fèves, Refugee	1.75
Betteraves, 2 liv.	1.40 1.42½
Betteraves, 2 liv.	0.95
Carottes (tranchées), 2s.	1.45 1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25 7.50
Epinards, 3s.	2.85
Epinards Californie, 2s	3.15 3.50
Tomates, 1s.	0.95 1.00
Tomates, 2s.	1.50
Tomates, 2½s.	2.10
Tomates, 3s.	1.95 2.10
Tomates, gallons	6.00 7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	3.25
Pois, standards	1.45 1.55
Pois, early June	1.60 1.67½
Pois, très fins, 20 oz.	2.30 2.40
Pois, 2s., 20 oz.	1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.	2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.	1.35

SPECIALITES

	Le gallon
Huile d'olive (pure), boîtes de 1 gall.	4.60
Huile d'olive (pure), boîtes de ¼ gall.	5.40
Huile d'olive (pure), boîtes de 5 gall.	4.20
Pâte aux tomates, caisse de 100 boîtes	32.00
Pâte aux tomates, caisse de 200 boîtes	33.00
Pâte aux tomates, 12-10 lbs	39.00
Huile à salade (barils de 50 galls) le gall.	2.50
Huile à salade (bidon de 5 gall.), le gall.	2.50

SAUMON

Sock Eye, 48/1s.	4.45
Sock Eye, 96/½s.	2.50

Red Spring, 48/1s. doz.	4.40
Red Spring, 96/½s. doz.	2.45
Red Cohoes, 48/1s. doz.	3.50
Red Cohoes, 96/½s. doz.	1.80
Pink (rose), 48/1s. doz.	2.55
Pink (rose), 96/½s. doz.	1.30
White Spring, 48/1s. doz.	2.40
Chums blancs, 48/1s. doz.	2.15
Chums blancs, 96/½s. doz.	1.15
Maquereau, 48/1s. plate	2.40
Harengs, 48/s. (sauce tomate)	2.15
Harengs fumés, 48/1s (sauce tomate)	2.15
Haddock, 48/½s. doz.	1.95
Haddock, 48/1s. doz.	3.30
Clams, 48/½s. doz.	2.05
Huîtres, 24, 10 onces, doz.	4.25
Huîtres, 24, 5 onces, doz.	2.55
Homards, 48/1s.	8.25
Crevettes, 48/4½ onces	2.55
Crevettes, 24/8½ onces	4.85
Sardines Brunswick, caisse	6.25
Sardines canadiennes à l'huile d'olive	10.00 à 20.00
Viande de crabe (japonaise) douz.	6.50
Clams (rivière) (1 lb.) douz.	1.90

PAS DE BAISSE POUR LES FEVES.

Fèves. — Les prix des fèves ont été maintenus et bien que le mouvement n'ait pas été considérable, le commerce est bon pour la saison. Les meilleures variétés de fèves sont les favorites et l'approvisionnement baisse graduellement.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.00	5.60
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	4.50	4.60
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livre)s	....	6.50
Pois (bleu)	0.08	0.09

LES VENTES DE PEANUTS SONT CONSIDERABLES; LES AMANDES SONT RARES.

Noix. — La rareté des noix sur ce marché n'est pas une possibilité éloignée. L'Angleterre a fait de gros achats de peanuts dont la valeur, dit-on, s'élève à $2,000,000. Ces achats auront un effet marqué sur les approvisionnements disponibles. Les amandes sont difficiles à obtenir. La situation semble en être arrivée au point où les approvisionnements d'Amérique sont les seuls disponibles.

Amandes, la lb.	....	0.28
Amandes (écalées)	0.51	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.70
Noix du Brésil (nouvelles)	....	0.20
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), lal ib.	0.27½	0.31
Avelines Barcelone	0.26	0.30
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Peanuts (rôties) —		
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Jumbo	0.20	0.23
Fancy	0.16	0.17
Extras	0.12	0.14
Ecalées No 1, Espagnoles	0.20	0.21
Ecalées No 1	0.15	0.15½
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)	0.78	0.80
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LA RECOLTE DES RAISINS ET DES PECHES EST BONNE.

Fruits secs. — L'intérêt se concentre sur la récolte nouvelle des fruits secs et il y a une bonne indication que la récolte des raisins sera considérable. Par suite, l'on s'attend à une meilleure base de prix et le commerce recevra avec plaisir de plus gros approvisionnements si les conditions continuent d'être favorables. On s'attend, en certains quartiers, à ne pas voir de hausse de prix pour la saison prochaine. On rapporte que les perspectives des pêches sont meilleures. Les pruneaux sont rares actuellement et il y a pénurie de stock, seules de petites quantités étant disponibles.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix	....	0.25
Slabs	....	0.25
Fancy	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.22
Pêches (fancy)	....	0.27
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires	....	0.25
Pelures (anciennes)—		
Citron	....	0.45
Lemon	....	0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.20
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes		5.50
4 couronnes		6.75
5 couronnes		7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.		2.25
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.15
Muscatels, 4 couronnes, la lb.	....	0.13
Epepiné de choix, 12 onces	....	0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	....	0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	....	0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces	....	0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces	....	0.16
Sans pepins, bleached, 15		
Sans pepins (fancy)	....	0.18
Sans pepins (fancy)	....	0.17
Valencé, choisi	....	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches	....	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.	....	0.18
12 onces	....	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.	....	0.28
12 onces	....	0.26
12 onces, nouveau	....	0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	....	6.50
Dattes Dromadaires (36-10s)	....	7.75
Paquets seulement, Excelsior	....	0 20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire	....	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	....	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	....	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	....	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.16
Prunes—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	....	0.32
60-70s	....	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	....	0.22
80-90s	....	0.19
90-100s	0.15	0.17
100-120s	....	0.14

HAUSSE GENERALE PROBABLE SUR LES RIZ.

Riz. — Tout indique un affermissement des prix des marchands de gro pour les riz. Ces dernières semaine il y a eu de fréquentes revisions ver la hausse et il y a eu à l'extérieur u affermissement pour justifier cel d'ici. Un marchand rapporte qu'il o fre actuellement du riz brisé à $7, af de contrecarrer la tendance vers hausse pour les variétés régulières.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs).		13.6
Caroline		15.0
Honduras		15.0
Siam No 2		11
Siam (fancy)		12.
Rangoon "B"	10 75	11
Rangoon "CC"	11.50	10.
Pakling		11.
Mandarin		11.
Tapioca, la lb. (seed)	0.12	0.
Tapioca (flake)	....	0
Tapioca (pearl)	0.12	0.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

MARCHE DE MONTREAL

l marché des articles de quincail- r manufacturés est très actif et s prix sont plutôt sujets à monter ' baisser. Toutefois, certaines li- n d'articles de quincaillerie de truction ont subi une baisse. Les aux en lingots montrent plus de eté, et il est probable que le du cuivre va monter, tout comme du plomb, du spelter et de l'an- ine. La demande de la part de E ope est considérable et le prix emble pas avoir d'influence sur achats. Les rivets de cuivre ont ouveau subi une hausse. La bro- à foin accuse une baisse, par sui- it-on, de la concurrence entre les teurs.

STORES DE FENETRES BAISSENT DE 75 CENTS LA DOUZAINE

ores de fnêtres — Les prix des s de fenêtres ont baissé de 75c uzaine. Voici quels sont les nou- x prix: Stores ordinaires, 3 x 6 , Dominion, $8.60; Regal, $10.95; 6 pieds, $9.75; Dominion, $12.10; l No. 55 avec frange, $9.75; No avec frange, de $11.20 à $13.50; 7, avec frange et entre-deux, de 5 à $16.40; avec. dentelle, de 0 à $13.50; avec entre-deux, de 5 à $13.80; avec entre-deux .et elle, de $14.05 à $16.40; No 550, dentelle festonnée, de $14.35 à 0.

MARCHE DE L'ACIER ET DU FER RESTE FERME

r et acier — Le mouvement du t de l'acier en barres, est de sai- et le ton du marché est fort. La n'est pas changée et les com- des prises pour l'automne sont considérables.

r doux	3.75
r à machinerie, fini fer	3.80
de Norvège	12.00
r à ressort	5.50
r à pneus	3.95
r à bandes	3.75
r à outils Black Diamond, lb.	0.18 0.19
r fondu Black Diamond, lb.	0.22
ordinaire en barre, les 0 lbs	3.75
raffiné, les 100 lbs	4.75

HUILE DE CHARBON EST FERME; PAS DE CHANGEMENT POUR LA GAZOLINE

Huile de charbon, gazoline — Le mouvement est très satisfaisant pour l'huile de charbon et la gazoline. Les commandes pour les huiles de graissage sont répétées assez souvent.

La base du prix reste sans changement et le ton du marché incline vers l'affermissement. L'huile de charbon se vend de 21 à 24 cents; la gazoline 33 cents.

LE CABLE NE SE VEND PAS BEAUCOUP; LES FICELLES A LA HAUSSE.

Câble et cordage — Le marché du câble est plutôt tranquille en ce moment. La base du prix reste sans changement. Le manille pur se vend encore à 34c et le manille anglais à 30c. Le sisal se vend 27½c la livre. Le ton du marché des ficelles est à la hausse.

DES COMMANDES DE POELES SONT PRISES ET LES ACCESSOIRES SE VENDENT BIEN

Poêles et accessoires — D'excellentes affaires sont faites sur le marché des poêles et les manufacturiers n'ont pas à se plaindre des commandes qu'ils prennent actuellement. Les prix restent fermes, bien que des hausses ne soient pas probables d'ici quelque temps. De nombreuses commandes sont prises pour livraison cet automne.

DE NOMBREUSES COMMANDES SONT PLACEES, MAIS LE MARCHE DES TOLES RESTE FERME

Feuilles et plaques — Bien qu'il n'y ait pas de changement notable à enregistrer, le marché des tôles reste ferme et de nombreuses ventes ont été faites. Les demandes de renseignements de l'étranger auront probablement pour effet de raffermir le marché davantage.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.25	6.25
Calibre 12	5.30	6.30
Calibre 14	5.35	6.35
Calibre 16	5.45	6.50
Calibre 18-20	6.00	6.35
Calibre 22-24	6.05	6.40
Calibre 26	6.10	6.50
Calibre 28	6.40	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	8.35	9.25
Calibre 28	8.30	8.85
Calibre 26	....	8.50
Calibres 22 et 24	7.70	8.35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7.50	8.35
Calibre 20	7.30	8.00

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LA DEMANDE DU COMMERCE EST BONNE POUR LES PRODUITS DU PLOMB

Produits du plomb — Il n'y a pas de changement à noter sur le marché des produits du plomb, mais la base reste ferme. Si le plomb monte, il est probable qu'il y aura une revision à la hausse sur ce marché. On rapporte une bonne demande de la part du commerce.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.10½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.35½
Soudure, strictement, la lb.	0.31
Soudure, commerciale, la lb.	0.29
Soudure, wiping, la lb.	0.27
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.35
45-55	0.37½
50-60	0.40½
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

GRANDE DEMANDE POUR LE CUIVRE; LA MAJORITE DES LINGOTS SONT FERMES

Métaux en lingots — De tous les métaux, c'est sur le cuivre que se concentre l'intérêt et le ton du marché incline vers la hausse.. Le prix augmente non seulement aux Etats-Unis, mais à Londres. On dirait que le taux du temps de la guerre va revenir en vigueur. En général, les affaires sont bonnes sur ce marché.

Cuivre — En dépit de la situation défavorable amenée du fait des difficultés du change, le mouvement du cuivre est assez considérable. Le prix ici reste autour de 27 à 28 cents la livre.

Ferblanc — La base du prix du marché de Londres a monté mais la cote ici reste encore à 56c la livre.

Plomb — Des prix plus élevés sont demandés sur les marchés extérieurs.

Il y a eu un peu de mouvement sur ce marché au cours de la semaine, le prix coté reste à 8c la livre.

Antimoine — Une plus grande fermeté caractérise ce marché et les prix cotés ici sont de 10½ à 11 cents la livre.

Spelter — Les marchés extérieurs continuent d'acheter et cela a pour effet d'activer le mouvement aux endroits d'expédition. La base locale reste à 10 et 11 cents la livre.

Fer en gueuse — Il n'y a rien à noter sur ce marché à part d'un ton plus ferme et une meilleure demande de renseignements. Le prix reste à $48 la tonne.

LA PEINTURE

La situation du marché de l'huile de graine de lin est plus difficile que jamais à définir et les approvisionnements diminuent de plus en plus. Presque toutes les cotations sont retirées et la base est décidément nominale, avec des prix sujets à être retirés lorsqu'ils sont donnés. Les derniers prix du lin, option de juillet, sont au-dessus de $6 et les achats ne sont pas nombreux, à part ceux faits pour le broyage immédiat. Le marché de la térébentine est encore ferme et la hausse des prix a été mise en vigueur cette semaine. On s'attend à des prix plus élevés dans un avenir très rapproché. La base de la résine est plus élevée cette semaine. Le plomb dans l'huile et le mastic restent sans changement. Les affaires ont été excellentes, surtout pour les peintures préparées et les vernis.

L'HUILE DE GRAINE DE LIN AU-DESSUS DE $3; ELLE PEUT MONTER ENCORE

Huile de graine de lin — Il est très difficile de prédire ce que sera le prix de l'huile de graine de lin. Les marchés du lin pour les options de juillet son bien au-dessus de $6 avec la probabilité d'une hausse. Les rapports reçus au sujet de la température ont une influence sur l'affermissement du ton du marché et la situation peut devenir critique avec la hausse continuelle des prix. Plusieurs maisons ne donnent pas de prix et les acheteurs ne peuvent compter que sur une base nominale dans le moment. Les commandes sont remplies avec difficulté, dans quelques cas.

Nous cotons:

	Gal. Imp.
Brute—	
1 à 4 barils	.... 2.95
1 à 9 barils	....
10 à 25 barils	....
Bouillie—	
1 à 4 barils	.... 2.97½
5 à 9 barils	....

LA TEREBENTINE MONTE ENCORE; LA RESINE AUSSI.

Térébentine, Résine — Un marché plus fort dans le Sud est la raison donnée pour les hausses du marché et la cote la plus basse de cette semaine est de $1.70. Il est probable que les acheteurs auront à payer plus cher pour le produit, car les producteurs demandent des prix plus élevés. Les marchés de Savannah et de New-York sont plus chers cette semaine. De petits lots sont cotés à près de $2 le gallon.

Les résines sont très fermes à des prix plus élevés, $21 le baril étant le prix en vigueur ici pour les "F" et "G."

	Gal.	Imp.
Térébentine—		
De 1 à 4 barils	1.70	1.75
Par petits lots		
(Empaquetage extra)		

LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE FORT ET SANS CHANGEMENT.

Blanc de plomb dans l'huile — Le marché du plomb a été plus fort aux Etats-Unis et cela a eu pour effet de raffermir le blanc de plomb dans l'huile. Il n'y a pas de changement à enregistrer et la base reste ferme. Le blanc de plomb, qualité régulière, s'est vendu ici $15.50 le quintal pour les lots de 5 tonnes, $16 pour les lots d'une tonne et $16.35 en plus petite quantité.

LE MARCHE DU MASTIC RESTE FERME SANS CHANGEMENT.

Mastic — Le marché du mastic reste ferme sans aucun changement. Le commerce de saison est plutôt tranquille et le tonnage diminue de semaine en semaine. La base reste sans changement comme suit:

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LES COMMANDES SONT NOMBREUSES POUR LES PEINTURES MELANGEES.

Peintures mélangées — D'excellentes affaires ont été faites sur le marché des peintures préparées et sur celui des spécialités. La hausse des prix en vigueur depuis dix jours ne semble pas nuire aux affaires.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $8.90 les 190 livres ,en paquets de 5 livres, $8.40 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50 $2.00
Huile de banane, gall.	$3.50 $7.00
f.o.b. Montréal.	
Bleu.	
La livre	0.11 0.12
Couleurs (sèches)	**la livre**
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.25
Vert Chrome, pur	0.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 livres.	0.12 0.14
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.10
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½
Ochre d'Or, 100 livres	0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils	0.03
Ochre jaune, barils	0.06 0.10
Ochre français, barils	0.0
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.0
Rouge Super Magnetic	0.03
Vermillon	0.4
Vermillon anglais	2.5
f.o.b. Montréal, Toronto.	

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23 0.3
Rouge Indien	0.3
Jaune chrome, pur	0.8
Ochre d'or, pur	0.30 0.3
Ochre de sapin français, pur	0.25 0.3
Verts, purs	0.3
Terres de Sienne	0.3
Terres d'Ombre	0.
Bleu Ultra-marin	0.45 0.
Bleu de Prusse	1.
Bleu de Chine	1.
Noir fin	0.
Noir ivoire	0.
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38 0.
Noir de marine, 5 livres	0.
f.o.b. Montréal, Toronto.	
Emails (blancs)	**Gall**
Duralite	$7.
Albagloss	4.
Colle.	
Colle All-Round Brantford—	
Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	$25.
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.

Vitre	**Simple épaisseur**	**Double épaisseur**
Les 100 pieds		
Au-dessus de 25	$16.80	$22
26 à 34	17.80	24
35 à 40	18.35	26
41 à 50	23.50	30
51 à 60	24.60	36
61 à 70	26.50	37
71 à 80	29.70	39
81 à 85		4 4
86 à 90		4 8
91 à 94		4 8
95 à 100		5 5
101 à 105		6 3
106 à 110		7 1

Escompte à la caisse, 20 à 25%.
Escompte à la feuille, 5 à 10%.
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100.
Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.30
Crown Diamond	16.00	16.30
Crown, pur	16.00	16.30
Ramsay, pur	16.00	16.30
Green Seal	16.00	16.30
Moore, pur	16.00	16.30
Tiger, pur	16.00	16.30
J. P. W. Dec., pur	16.00	16.30
Eléphant, véritable	16.50	16.80
Red Seal	16.00	16.30
Decorators, pur	16.00	16.30
J. P. W. anglais	16.20	16.50

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris

En barils, environ 600 lbs	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche	4.95
Eléphant, couleurs	4.55
H Anglaise, blanche	5.05
H Anglaise, couleurs	4.85
H à plancher	4.00
H, plancher-vestibule	4.55
Sinerve, blanche	4.90
Sinerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.38
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
H Fresconette, blanche	3.60
H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	5.00
Moore, couleurs, blanches	4.80
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	4.00
Moore, peinture de plancher	3.85
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	5.55
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	3.75
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur, couleurs	3.50
Ramsay pure, blanche	4.90
Ramsay pure, couleurs	4.60
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porch paint	4.80
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.95
Mellotone, couleurs	3.60
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.05
Maple Leaf, couleurs	4.80
Maple Leaf, à plancher	4.00
Pearcy, préparées, blanches	4.25
Pearcy, préparées, couleurs	4.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	5.45	6.15
Orange pur, gall.	5.25	5.65



Fers à Cheval MARQUE "M. R. M."

Pas de meilleure qualité sur le marché

DEPUIS la mise en forme du fer et le "repliage" des crampons — durant tous les procédés de sa fabrication jusqu'au perçage des trous pour les clous — ces fers sont faits avec ce soin et cette attention apportés au détail qui infailliblement assurent satisfaction au maréchal-ferrant. Les fers M. R. M. sont faciles à poser, leurs rainures faites avec précision et ils sont bien découpés. Une inspection rigide à chacune des phases de leur fabrication assure l'uniformité parfaite.

ASSUREZ-VOUS DES CLIENTS SATISFAITS.

COMMANDEZ MAINTENANT VOS FERS M. R. M.

THE MONTREAL ROLLING MILLS CO.

Montréal, P. Q.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA.

Du 21 au 26 juillet 1919.

Vente—J. B. Gagnon à Henri Hébert, p. 409, Ste-Victoire, $1,100, payées.
Vente—George Michel et ux. à Hercule Laroche, p.n.o. 268, St-Christophe, $800, $600 a/c.
Mariage—Jos. Léonard McNeil et Mme Ida Charest, séparation de biens.
Obligation—Joseph Cordeau à Cyriac Brunelle, ½e. 268, Bulstrode, $800.
Vente—La Banque d'Hochelaga à Charles Grosser, 251 et autres, Ste-Victoire, $5,500, $500 a/c.
Testament—Philippe Fréchette à Jos. Henri Fréchette, 275, 276 et 277, Horton.
Testament—Jos. Henri Fréchette à Amédée Fréchette, 275, 276 et 277, Horton.
Vente—Antoine Paquet à Josaphat Lampron, p.n.o.l, Horton et p.s.e. 121, St-Léonard, $2,000, $400 a/c.
Vente—Josaphat Lampron à Uldéric Boucher, p.n.o.l, Horton et p.s.e. 121, St-Léonard, $2,000, $400 a/c.
Vente—Mme Eugénie Dionne à Olivier Joyal, 41-23 et 41-24, Bulstrode, $975, $275 a/c.
Vente—Ulric Pellerin à Arthur Pepin, 489, Warwick, $1,525, $1,000 a/c.
Vente—Emile Lemay à Ulric Pellerin, p.s.o. 159, St-Christophe, $1,000 payées.
Vente—Louis Desjardins à Alfred Lainesse, p. 414 Ste-Victoire, $555 dues.
Vente—Jos. Edmond Perrault, au Dr Félix Champagne, 350 et 351, Ste-Victoire, $2,700, $1,200 a/c.
Vente par licitation—Succ. Hormisdas Martel à Zéphirin Martel, ½n.e. 643, Warwick, $2,000, $1,000 a/c.
Vente—Léandre Saint-Onge à Arthur Gaudet, 145, Ste-Victoire, $1,000, $100 a/c.
Transport—Succ. J. B. Bergeron à F.-X. Paquin, sur Benjamin Vignault, $600.
Vente—J. M. O. Lecomte et al. à Léon Plante, 22, 11e rang, Simpson, $1,850, $650 a/c.
Vente—Placide Beauchesne à Elzéar Corriveau, 57, St-Paul, $700, payées.
Mariage—J. Aldéric Laurendeau et Mlle Marie Béatrice Héon, séparation de biens.
Vente—Jos. Alfred Lamy à Joseph Lacoursière, p. 12b, 7e rg. Stanfold, $625 payées.
Vente—Joseph Thibault à Andréni Lanneville, 80 et autres, Princeville, $1,000, $300 a/c.
Bail à loyer—Mme Belzémire Bouchard à Léopold Descôteaux, magasin sur p. 331, Ste-Victoire, 3 ans, $30 par mois.
Vente—Arthur Paquin à Freddy Binette, 378, 379 et 380, Ste-Hélène, $2,200, $275.00 a/c.

BUREAU D'ENREGISTREMENT CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 22 au 29 juillet

Obligation—Edmond Gauthier à Elie Boumansour.
Jugement—Emile Leduc et al., vs A. Hamelin et al.
Rétrocession—Banque d'Hochelaga à J. H. Dansereau.
Vente—Hypolite Lepage à Narcisse Lepage.
Vente—Léon Béliveau à Freddy Carufel.
Obligation—Fortunat Pinsonneault à Caisse Populaire 3-R
Quittance—J. W. Guillemette à Fortunat Pinsonneault.
Vente—Pierre Duchaine à Com. d'coles St-Etienne.
Obligation—Patrick Lemerise à Moïse Panneton.
Vente—The Lanctôt Realty Co. à Dame Valère Pouliot.
Privilège—W. Ivan Dagg vs Bellefeuille, Trépanier, Ltée.
Vente—Georges Vézina à Fernado Dessureault.
Obligation—Fernando Dessureault à Nopoléon Coutu.
Vente—Philias Déry à Thomas Marcouiller.
Quittance—The Shaw. W. & P. Co., à A. E. Guillemette.
Quittance—The Shaw. W. & P. Co. à Philémon Gosselin.
Vente—Dame John Morrow à Laurentide Co. Ltd.
Obligation—Dame J. A. Héroux à A. Lacourse.
Vente—Wellie Ricard à William Labrèche.
Vente—Narcisse Beauchesne à Dame John Morrow.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Euch. Lacerte.
Cession—Maria Boisvert à Sévère Boisvert.
Cession—Adem. Boisvert à Sévère Boisvert.
Quittance—C. Carolus St-Pierre à Nazaire Ricard.
Quittance—Albert Rousseau à Arthur Blanchette.
Quittance—Philippe Dubois à Joseph Dubois.
Bail—Sa Majesté à The Tidewater Shipbuilders Ltd.
Obligation—L. Jos. Lambert à Dame Cyprien Peltier.
Vente—Jos. Lamarche à H. A. Lamarche.
Obligation—Philippe Gouin, fils à Elie Boumansour.
Déclaration sociale—Grenier et St-Amand.
Obligation—Joseph Marchand à Philias et Maria Montreuil
Vente—Georges Drew à Léopold Drew et al.
Vente—Benjamin Lafrenière à Léopold Drew et al.
Vente—F. X. Lambert à Wellie Dubuc.
Obligation—Wellie Dubuc à F. X. Lambert.
Transport—Ludger Bacon à Philippe Despins.
Vente—La Cie des Terrains Shaw. Falls à Arthur Pronovost
Donation—Auguste Désaulniers à Albert Désaulniers.
Transport—Edouard Blais à Adem Bellemare.
Vente—F. X. Lambert à Edouard Ladouceur.
Obligation—Adolphe Désaulniers à Henri Pellerin.
Echange—Théobald Juneau à Liboire Mongrain.
Obligation—Josaphat Hamel à F. X. Lambert.
Obligation—Albert Hamel à F. X. Lambert.
Obligation—Adolphe Bolduc à Ephrem Despins.
Vente—Joseph Beaupré à Wilfrid Fafard.
Obligation—J. Adélard Désaulniers à Louis Laperrière.
Vente—Georges Lafontaine à Louis Gauthier.
Obligation—Edouard Côté à Maxime Lemay.
Obligation—Thomas Martin à Maxime Lemay.
Obligation—Médéric et Ernest Dessureault à Alexis St-Onge.
Vente—Camille Boisvert à Ernest Boisvert.
Quittance—Donat Boucher à Ehprem Matteau.
Quittance—F. X. Lambert à Honoré Lavergne.
Quittance—F. X. Lambert à Donat Martel.
Quittance—Donat Martel à Adolphe Bolduc.
Quittance—Sévère Marcouiller à Arsène Melançon.
Quittance—Shaw. Falls Real Estate à F. S. Désilets.
Quittance—Joseph Grenier à Arsène Melançon.
Vente—Alfred Blais à Joseph Blais.
Quittance—Benjamin Bourgeois à Adélard Déchêne.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Ths. Cooke.
Obligation—Ernest Moreau à Dame Benj. Bourgeois.
Obligation—Adélard Garceau à F. X. Beauchemin.
Quittance—Vve Joseph Toupin à Cyprien Chartier.
Quittance—J. N. Bourassa à Joseph Bégin.
Quittance—Josué Panneton à Zotique Lamy .
Quittance—Adélard Martin à Zotique Lamy.
Barantie hypothécaire—Adrien Raymond à Hormisdas Corignan.
Obligation—Albéric Blanchette à Caisse Populaire 3-R
Quittance—Joseph Leclerc à Adrien Raymond.
Obligation—Jos. N. Ducharme à Ernest Sarnois.

CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 22 au 29 juillet

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT.

Daly et Morin Ltd vs J. B. White. $60.19.
Athanase Boisvert vs Augustin Tremblay. $34.13.
The Wm. Gray-Sons-Campbell Ltd. vs Victor Perron
Perreault. $77.60.
Arthur Beausoleil vs Télesphore Bédard. $35.00.
Joseph Dionne vs Médéric St-Jean. $15.09.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 26 JUIL

Comté d'Arthabaska.

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Francis Beaulieu vs Alfred Desrochers, de Ste-Julie, $45
P. U. Garneau vs Corp. de paroisse St-Norbert d'Arthabaska
$800.00.
Napoléon Grégoire vs Alfred Brunelle, de St-Rémi de
D. Roger vs J. Gagné, de Victoriaville, $767.
Fonderie de Plessisville vs Jeffrey Deshaies, de St-Jo
$180.00.
Edouard Plourde vs Wilfrid Matton, de East Angus,
Hector Allie vs Hector Bastarache, des Trois-Rivières,
fendeur et Dame Emilie Houle, de Ste-Brigitte
Saults, action en licitation, $4,500.00.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

ctave Lacroix vs J. E. Charron, Montréal, $533.
E. Jeannotte vs S. A. Girouard, La Minerve, 01,517.
. Shugar vs M. Goldfarb, Montréal, 981.
erchants Bk vs Hyman Bruneau, Wm. Goldman, Reliable Kimono Co., Montréal, $8,726.
B. Lapointe vs I. J. Lavoie, Montréal, $1,095.
Trottier vs J. B. Mandeville, Montréal, $203.
. Cadot vs E. Suzanneau, Montréal, $400.
Ime Christos Koonas vs Estate Demetries P. Zacharacos, Montréal, $9,710.
Illiott & Co. vs H. A. Clément, Montréal, $130.
ault Bros. Co. Ltd. vs Sam Richler t Jacob, Montréal, $704.
N. G. Valiquette Ltée vs J. A. Labrèche, Montréal, $156.
. J. Griffin vs Christie Clothing Co, Ltd., Montréal, $61.
. N. Taylor vs J. Axler, Willie Clark, Frank Axler, Montréal, $550.
Théo. Rhéaume vs Léo Bombardier, Verdun, $392.
Mike Adam vs Antony Soltip, Montréal, $200.
A. D. Tessier vs Mme M. A. Rousseau, Montréal, 1ère classe.
. . Wilson vs P. A. Dansereau, M.D., St-Louis de Gonzague, $3,634.
Mathilde Labelle vs Téo. Sigouin, Montréal, $201.
. W. Kilgour vs R. Lafortune, Rawdon, $479.
Ames, Holden & McCready Ltd. vs Ferd. Sauvé, Vilmontet Sta., $640.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. Cattarinich vs Ls Leclair, $55.
H. Gauthier vs Frs. Verrette, $37.
A. H. Deland vs E. A. Myette, $88.
A. Fortier vs Osias Massy, $26.
P. H. Mailloux vs A. Gervais, $9.
Ingersoll Pack. Co. vs M. Girard, $25.
A. Béchard vs Nap. Lapointe, $15.
A. Béchard vs Viateur Bénard, $19.
P. Boyer vs Ant. Byette, $11.
P. M. Beaudoin vs E. Sarrasin, $35.
J. R. Lalonde vs J. A. L. Desaulnier, $22.
N. G. Valiquette Ltée vs M. E. Pagé, $48.
J. M. Aird Ltd. vs veuve A. Laflamme, $24.
Can. Building Co. vs New Era Mfg. Co., $34.
E. Lussier vs E. Beauchamp, $10.
J. E. Montpetit vs C. Laprade, $13.
Cohen's Ltd vs E. Paquette, $60.
C. W. Lindsay Ltd. vs G. Ward, $21.
A. Chabot vs G. Paquette, $10.
N. Clément vs T. Redmond, $43.
Vve Jos. Dumoulin vs E. Moreau, $10.
O. Desourdy vs J. A. Beaulieu, $57.
R. Mount vs A. Malo, $26.
W. Bourassa et al. vs S. Beaudry, $27.
G. Gagnon vs Wm. Mitchell, $40.
P. A. Fortier vs C. W. Chappell, $58.
J. Pageau vs Alb. Brossard, $26.
J. Pageau vs I. Bazinet, $42.
J. Pageau vs Gédéon Paré, $13.
P. T. Legaré Ltée vs J. Toupin, $13.
P. E. Lalanne vs A. Larin, $50.
E. Chapleau vs C. Therrien, jr, $67.
Beaudoin Ltée vs Jos. Bonneville alias Collin, $47.
Beaudoin Ltée vs Jean Chartrand, $13
Beaudoin Ltée vs Pat Maher, jr, $49.
L. Mallette vs Nap. Roch, $72.
L. Desrochers vs E. Duchesne, $80.
A. Marchand vs Laval Park Amusement Co., $v8.
J. V. Lapierre vs A. E. Charron, $23.
S. Malo et fils vs Oscar Desjardins, $76.
W. Legault vs Henri Ouimet, Nominingue, $30.
M. L. H. & P. Co. vs W. Whalen, Lachine, $48.

AVIS DE DIVIDENDE

Au Bon March., Regd., Thetford Mines, un premier et dernier dividende, payable le 4 août par Bélanger et Bégin, curateurs.

Geo. Amself of Asbestos, un premier et dernier dividende, payable le 12 août par E. St-Amour, curateur.

Nestor Beauchemin, de Lachine. E. St-Amour, curateur.

Rosario Labarie, Montréal. E. St-Amour, curateur.

Upper Larhine Road et N. D. G. Land Co. Ltd., un premier et dernier dividende, payable le 11 août par Oscar Beauchamp, Montréal, curateur.

Toll and Manufacturing Co. Ltd., Montréal, un premier et dernier dividende, payable le 11 août par Austin C. Stead, Montréal, curateur.

COMPAGNIES PROVINCIALES

Administration Limited., Outremont, $5,000.00.

Canadian Liquor Co., Ltd., Montréal, $20,000.

Construction Ltd, Montréal, $20,000.

Cosmopolitan Graphophone & Piano Co. Ltd., Montréal, $10,000.

E. Champagne Ltd., Montréal, $75,000.

Hawthorne Club Ltd., Montréal, $10,000.

Imbeau Frères, Ltd., Montréal $20,000

J. H. Sears, Ltd . Montréal, $50,000.

L. G. St-Jean Co., Ltd., Montréal, $100,000.

Le Club Amérique Canadien Ltd. Montréal, $10,000.

Longshoremen's Social Club Inc., Montréal, $20,000.

Maison Bouchard Inc., Montréal, $20,000.

Quinlan, Robertson & Jasmin Ltd., $500,000.

St-Maurice Cold Storage Ltd., Trois-Rivières, $100,000.

St-Omer Lumber Ltd., Québec, $75,000

ABANDON JUDICIAIRE

Par Samuel Berger, Montréal. Albert Lamarre, gardien provisoire.

AUTORISEE A FAIRE AFFAIRES

Appleford Counter Check Book Co. Ltd.

DEMANDES EN SEPARATION DE DE BIENS

Selphride Desmarais, Montréal, vs J. T. Benoit.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

L. Siminovitch vs R. Kaprista, 7 août, 10 a.m., 462 Rivard, Robitaille.

Lamarre et Cie., Ltée vs Stan. Paré jr., 8 août, 10 a.m., 1372 des Prairies, Sault Récollet, Bouchard.

J. A. Benoit et al., vs L. D. Bélanger, 11 août, 10 a.m., 371 Ste-Catherine, Maisonneuve, Bouchard.

Eugène Laurin vs Henri Lapierre, 11 août, 10 a.m., 146 de la Roche, Brossard.

A. Drouin et Cie. vs E. H. Hayes, 11 août, 10 a.m., 381 St-Urbain, Brossard.

E. R. Bernard vs Arthur Gauthier, 1er août, 10 a.m., 83 Pontiac, Brossard.

Ramsays Ltd. vs H. E. Spicer, 4 août, 11 a.m., 756 St-Joseph, Lachine, Brossard.

B. Steinhouse vs J. E. Pelletier, 4 août, 11 a.m., 344 4e avenue, Rosemont, Brossard.

W. Drouin et Cie. vs Armand Delorme, 4 août, 10 a.m., 124 Dubreuil, Brossard.

J. A. Beauchamp vs Pille de Montréal, 8 août, 11 a.m., 1192 Azilda, Champagne.

Roméo Ladouceur vs Ls Jetté, 4 août, 1 p.m., 1574 Chabot, Brossard.

Bessie Nelson vs Maison Charles Ltée 4 août, 11 a.m., 608 Ste-Catherine E. Proulx.

C. D. Lindsay Ltd. vs Mme Y. Roy, 5 août, 11 a.m., 1045 Cadieux, Lapierre.

M. Bahen es qual vs Chas. Heath, 4 août, 10 a.m., 56 St-Henri, Lafontaine.

M. Bahen es qual vs Chas. Heath, 4 août, 11 a.m., 2104 Boyer, Lafontaine.

H. Levine vs J. Williams, 8 août, 10 a.m., 288 Hamilton, Lauzon.

Garmaise Inc. vs J. Filion, 5 août, 10 a.m., 696 Casgrain, Lauzon.

A. Feldman vs M. L. Morris, 5 août, 11 a.m., 4266 Western, Lauzon.

St. Lawrence Yacht Co., Ltd. vs E. G. Rendell, 6 août, 11 a.m., Dorval, Marsan.

Raoul Dubois vs Jos. Bastien, 30 juillet, 11 a.m., 652 Van Horne, Desmarais.

Emery Ferland vs Emery Laporte; 30 juillet, 1 p.m., 493 Wellington, Desmarais.

J. A. Lefebvre vs A. Marcotte, 7 août 11 a.m., 21 Prince George, Desmarais.

A Rouleau vs H. Boucher, 6 août, p.m., 41 Létourneau, Desmarais.

A. Rouleau vs S. Sylvain, 6 août, 1 a.m., 8 Ruelle Perrault, Desmarais

Pictor Bovet vs J. B. Nadon, 6 août 10 a.m., 1154 Ontario E, Desmarais

Sam. Leavitt vs J. Lawrence, 5 août 11 a.m., 2709 Chabot, Lauzon.

J. A. Primeau vs O. H. Clavel, 6 août 10 a.m., 325 St-Zotique, Lauzon.

CURATEURS

Ferdinand Sauvé, de Villemontel, I faivre et Gagnon, de Québec, rateurs.

Myer Lawson, Montréal, Paul L. T geon, curateurs.

Francis Dumouchel, Montréal, A. Chalifour, curateur.

E. Bourbeau et Frère, Montréal, C. Sylvestre, curateur.

R. Smith King's Express Co., Mo réal, E. St-Amour, curateur.

Table Alphabétique des Annonces

Abbey Salt Co. . . . 9
American Pad 61
Anchor Cap & Closure 11
Assurance Mt-Royal. 64

Baker, Walter & Cie. 20
Banque d'Hochelaga. 62
Banque Nationale . . 62
Banque Provinciale. 62
Barnett & Co. 58
Black Watch 34
British Colonial Fire Ins. 64
Brandram-Henderson Couverture
Brodeur, A. 20
Brodie & Harvie. . . 20

Canada Life Assurance Co. 64
Canada Foundries. . 62
Canada Starch, Couverture
Canada Steamship Lines 66
Canadian Polishes Ltd. 21
Canadian Poster . . 45
Circle Bar Knitting, Couverture
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce. . 64
Cie de Tabac Montcalm 38
Charbonneau Ltée. . 15
Clark, Wm. 17
Cluett, Peabody & Co. 66
Connor & Son, J. H. 60
Connors Bros. 22
Copenhagen 41
Côté et Lapointe . . 20
Couillard, Auguste. . 64

Dominion Canners Co., Ltd. 3
Duffy, J. J., & Co. . . 21

Eddy Co. 9

Fairbanks, N. K. . . 18
Fontaine, Henri . . . 20

Gagnon, P. A. 64
Garand, Terroux & Cie 64
Genest & Genest . . 19
Gendron Mfg. Co. (H. & M.) 58
Georgia Turpentine Co. 59
Gonthier et Midgley. 64

Heinz 21

Imperial Tobacco . . 23

Jonas & Cie, H. . . . 5

Kearney Bros. 19
Kellogg W. K. Cereal Co. 13
King Paper Box . . . 10

La Prévoyance . . . 64
Lea & Perrin 18
Lemesurier Tobacco 39
Leslie & Co., A.-C. . 59
Liverpool-Manitoba . 64
Long, R. G. 66

MacDonald, W. C., Regd., In. 39
Mathieu (Cie J.-L.) . 9
McArthur, A. 59
Montreal Nut & Brockerage 16
Morrissette, Nap. . . 22
Maxwells Ltd. 61
Montbriand, L.-R. . . 64
Montreal Biscuits Co. 19
National Cash Register 8
Nation Breweries, Ltd. . . . . 16 et 7
Nova Scotia Steel Co. 2

Ottawa Paint Works, Couvert e
Oval Dish Wood. . . 6

Palmolive Co. 7
Paquet et Bonnier. . 5
Parker Broom Co. . 16
Poulin & Cie 20

Ramsay Paints . . . 6
Roy, Henri 2

St. William Fruit Pre servers . . . . .
Seagram, Jos. . . . 2
Simms 5
Smalls 1
Stanway & Hutchin 2
Stauntons, Ltd. . . .
Steel Co. of Canada
Still, J. H., Mfg. C
Sun Life of Canada

Trudel et Guillet . .

Wagstaffe Ltd. . .
Western Ass. Co. .
Williams Co., J.-H. 60

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Résidence de $8,000 pour Pierre Rockefort.

Résidence et logements de $6,000 pour Majoric Arcand, sur la route nationale.

Résidence de $7,000 pour Jos. Lefebvre, Pont St-Maurice. Le propriétaire a besoin d'épinette de 1 pouce, de brique, de quincaillerie et de peinture.

Académie de $70,000 près de l'église paroissiale. Architecte, J. Caron, Trois-Rivières.

DONNACONA

Magasin et édifice à bureaux de $25,000 pour Delisle et Floyd. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer bientôt.

LACHINE

Résidence, sur la 56me Avenue pour O. Sutherland. Le propriétaire surveillera tous les travaux et il achètera tous les matériaux.

LEVIS

Fabrique de $5,000 sur la rue Commerciale pour la Levis Files Co., rue Commerciale.

KENOGAMI

Usine à pouvoir sur la rivière Shipshaw pour la Price Bros. Co. Cette usine développera 15,000 H. P. Les travaux doivent commencer dans environ un mois.

MONTREAL

Magasin et 3 logements de $8,000, 679 rue Lagauchetière est pour Mme C. Galarno. Le travail sera fait à la journée.

Réparations à un édifice à bureaux, 90 rue St-Jacques, pour Jean Versailles. Les travaux sont commencés.

Additions à un édifice, $150,000, sur la rue Bleury pour Wilders Limited, 325 rue Bleury. Les travaux ne seront pas commencés avant 1920.

Bungalow de $25,000 à la Pointe-aux-Trembles pour Albert Hudon.

Résidences (4 plain-pieds) de $10,000 sur la rue Demontigny est pour Noël Lavoie, 629 Des Ormeaux. Le propriétaire achètera les matériaux.

Modifications à une résidence, $12,000, 724 avenue Belmont, Westmount, pour Asher Pierre.

2 résidences sur l'avenue Northcliffe pour la Federal Construction Co. Ltd., gérant, J. B. Baillargeon, 329 rue Ontario est.

9 résidences, sur la rue Joliette, entre les rues Sherbrooke et Hochelaga pour la succession F. X. Brazeau. Architecte, B. W. Dupré, 15 boulevard St-Laurent.

Modifications à un édifice à bureaux, $35,000, angle des rues St-Jacques et St-Frs.-Xavier, pour McDougall et Cowans, 95 rue Notre-Dame ouest.

Entrepôt de $30,000 rue St-Paul ouest pour Martin et Stewart, 117 rue Duke. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer bientôt.

4 résidences de $5,500 chacune sur l'avenue Northcliffe, Notre-Dame de Grâce, pour la Federal Construction Co., Limited. Gérant, J. B. Baillargeon, 329 rue Ontario est.

4 résidences de $4,000 chacune sur l'avenue Marlowe, Notre-Dame de Grâce pour J. P. Tremblay, 293 avenue Prud'homme.

2 résidences (4 familles) de $7,000 chacune sur l'avenue Old Orchard pour U. Beaupré, 661 rue St-Paul ouest. Le travail sera fait à la journée.

Réparations à 2 résidences, $10,000, 205 rue Université pour Charles Carter, 202 rue Université.

2 résidences (deux détachées) $15,000, sur l'avenue Easton pour John MacGregar, en arrière du No 49 rue Closse.

Ecole St-Edouard, $100,000 sur les rues St-Denis et Beaubien pour la Commission des Ecoles Catholiques, 87 rue Ste-Catherne ouest. Sec.-trés., N. Lafontaine.

Modifications et additions à un magasin et à une résidence, $2,800, 991 boulevard St-Laurent pour Solomon Weiser, 991 boulevard St-Laurent.

Additions à des boutiques, $7,500 usines Youville, sur la rue St-Denis pour la Montreal Tramways Co. Tous les matériaux ont été achetés.

2 magasins de $4,000 chacun, sur la rue Beaubien pour Lemire et Lachapelle, 2362 rue St-Denis.

4 résidences (12 plain-pieds) de $20,000 sur la rue Ville Marie, quartier Mercier pour The Viau Home Land Co., Ltd., chambre 23, 97 rue St-Jacques.

4 résidences de $16,000 sur l'avenue Marlowe pour J. P. Tremblay, 292 avenue Prud'homme. Les matériaux ne sont pas encore achetés.

4 cottages de $6,000 chacun sur l'avenue Champagneur pour A. Beauchemin et Cie., 450 Parc Lafontaine.

Presbytère d'environ $25,000, angle des avenues Marsolais et Outremont, pour la paroisse de Ste-Madeleine d'Outremont.

Résidence de $8,000 sur l'avenue de l'Epée pour Jos. E. Tessier, 1259 rue St-Hubert. L'entrepreneur achètera tous les matériaux.

OUTREMONT

Résidence de $10,000 sur l'avenue Harland pour J. O. Lavergne, 751 avenue Hartland. L'entrepreneur achètera tous les matériaux.

Résidence de $7,000, sur l'avenue de l'Epée pour N. Archambault, 52 rue St-Jacques.

PORT ALFRED

40 résidences de $144,000 pour la Société de Construction ouvrière de Chicoutimi. Gérant, R. E. Joron

20 résidences de $72,000 pour la Société de Construction Ouvrière de Chicoutimi. Gérant, R. E. Joron.

QUEBEC

Jardin d'hiver de $20,000 pour les Soeurs Franciscaines, 118 Grande Allée. Supérieure, Révde Soeur Marie de Ste-Benoite.

Résidence de $5,000 sur l'avenue Bougainville, pour Louis Girard, 4 avenue Bougainville. Le travail sera fait à la journée.

SAINTS-ANGES

Eglise de $70,000 pour la paroisse. Curé, Rév J. A. Provencher.

ST-JACQUES L'ACHIGAN

Bureau, fabrique et magasin de $30,000 pour la H. Duys Tobacco Co. Gérant, E. N. Cusson.

SHAWINIGAN FALLS

Magasin et bureaux de $15,000 sur la rue Principale pour C. H. Flamand.

Magasin et résidences de $10,000, 59 avenue de la Station, pour C. F. Fontaine.

Magasin et résidence de $10,000 sur la rue Principale pour Philippe Lord, Hôtel Royal.

Magasin et résidence de $10,000, 55 avenue de la Station pour Tancrede Poirier.

Garage de $22,000 pour A. E. Guillemette, Shawinigan Falls.

Magasin et résidence de $10,000 sur l'avenue de la Station pour A. Poirier.

Edifice à bureaux de $80,000 pour Gigaire et Bourassa.

Magasin et résidence de $12,000 pour Jos. Ducharme.

Magasin et résidence de $12,000 sur l'avenue de la Station, pour Moise Yannah.

TROIS-RIVIERES

Résidence de $5,000 pour la Canada Iron Corporation. Tout le travail sera fait à la journée.

Logements de $8,000 au Parc Lanctôt pour Jos. Goulet, 46 rue Cook.

Banque de $15,000 sur l'avenue Laviolette et la rue St-Maurice pour la Bank of Commerce, rue Des Forges, Trois-Rivières.

Logements de $5,000 sur la rue St-Maurice pour la Canada Iron Foundries Ltd., Trois-Rivières.

LA SITUATION DU TABAC EN ALLEMAGNE.

(Suite de la page 42.)

L'association des Planteurs de Tabac du Palatinat a pétitionné auprès du gouvernement pour que des restrictions soient placées sur les nouveaux venus dans la culture du tabac. Ils disent que la superficie plantée en tabac doit être réduite à celle des années normales. Les fermiers craignent évidemment que les prix ne tombent si la plantation du tabac continue à augmenter dans les proportions actuelles. Les planteurs de tabac disent que la culture des produits alimentaires ne doit pas être négligée et ils abandonnent généreusement cette culture aux autres tandis qu'ils battent monnaie sur l'herbe à Nicot.

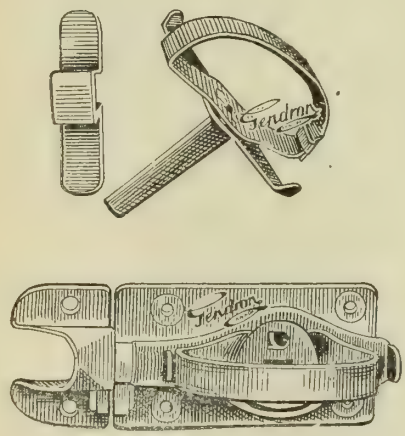
Le rapport annuel d'une des plus grosses manufactures d'Allemagne, sinon de la plus importante, illustre d'une façon saisissante les conditions présentes. La Georg. A. Jasmatzl Stock Co., de Dresde, Saxe, ayant des succursales dans toutes les parties de l'Allemagne fut réduite à l'usage de 30 pour cent du tabac employé avant février de l'an dernier. Ensuite la quantité à employer fut réduite de 15 pour 100; puis une autre réduction en novembre dernier, cette fois de 35 pour 100 fut ordonnée par les autorités, et le 1er février 1919, une troisième réduction, celle-là de 20 pour 100 fut décrétée. Cette compagnie, dit le rapport, cessa d'employer des mélanges et fut incapable d'approvisionner ses clients. Les profits de la maison s'élevèrent à 6,970,000 marks, contre 8,390,000 l'année précédente. Le dividende fut fixé à 5 pour 100 sur le privilégié et 25 pour 100 sur les actions d'origine. La compagnie engagea environ 4 millions de marks dans une combinaison d'achat de tabac pour acquérir un lot de tabac emmagasiné en Bulgarie.

Le mark allemand, déprécié comme il l'est aujourd'hui, est un des obstacles les plus sérieux au commerce. Avant la guerre on pouvait obtenir pour un dollar américain 4.20 marks, à présent on en a 13.

Les pays frontières prennent avantage de la situation et passent en contrebande du tabac en Allemagne. La Suisse récemment augmenta la quantité permise par personne entrant en Allemagne à 100 grammes. En Suisse, il y a également manque de tabac, mais le franc suisse maintient sa valeur dans l'échange international, ce qui marque une différence.

Alors qu'une personne venant de Suisse et entrant en Allemagne n'a droit d'avoir que 100 grammes de tabac sur elle, celle allant en France ou en Italie peut en prendre dix fois autant, soit un kilogramme.

Les manufacturiers et ouvriers Suisses ont d'un commun accord adopté la journée de huit heures sans réduction de paye. Ce nouveau système a commencé le 5 mai. Il affecte 12,000 mains dans l'industrie du tabac.



UN LOQUET de PORTE de GRANGE

Que les Clients Recherchent

Fort, durable, joli et commode. Il se pose facilement à n'importe quelle porte. Il est muni de deux poignées permettant de fermer ou d'ouvrir la porte de l'un ou de l'autre côté. Ce loquet tiendra une porte ou une barrière fermée ou ouverte. Fini émaillé avec boulons faits au tour. Garanti. Un article de vente rapide et profitable.

Nous fabriquons aussi des vélocipèdes, des voitures "Express", des charrettes et des brouettes pour enfants, des accessoires de salle de bain et de la quincaillerie. Ecrivez pour avoir des prix et des renseignements au sujet de n'importe laquelle de nos lignes.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, LIMITED
Rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR
Grand Prix Spécial
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.



LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke - - - - - MONTREAL

TOLES GALVANISEES DE LYSAGHT

"QU'EE'NS  HEAD"

CANADA

Sans égales pour la qualité

A. C. LESLIE & Co., LIMITED

MONTREAL.

Seuls Agents pour le Canada

Feutre et Papier

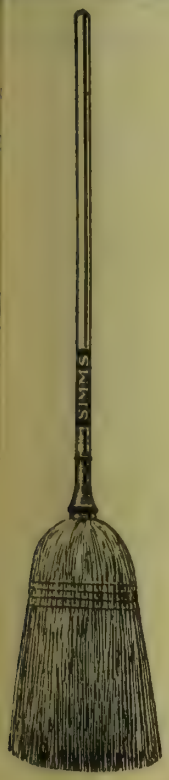
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.



La Compagnie SIMMS

Fait des Balais ainsi que des Brosses

et nous fabriquons d'aussi bons balais que nous fabriquons de bonnes brosses.

Le nom "Simms" veut dire qualité garantie, qu'il s'agisse de la brosse la plus dispendieuse ou du balais le meilleur marché.

Nous fabriquons tous les articles qui entrent dans la catégorie des balais, des pinceaux et des brosses --- pour tous les genres de métiers au Canada.

Dites-nous le genre de balais et de brosses que vous pouvez vendre et nous vous démontrerons pourquoi il y a un aussi gros profit pour vous dans la vente de la ligne "Simms".



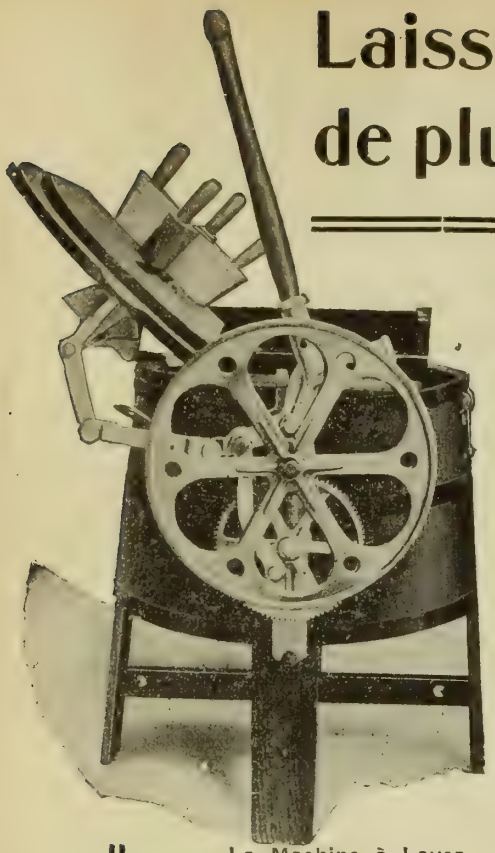
ECRIVEZ POUR AVOIR NOTRE LISTE DE PRIX

T. S. SIMMS & CO., Ltd.

SAINT-JEAN, N.-B.

Succursales à Montréal, Toronto, London.

Laissez-nous vous aider à faire de plus grosses affaires en 19



La Machine à Laver "Beaver" de Connor. C'est une merveille !

AVEZ-VOUS entendu parler des Machines à Laver "Connor" ? La ligne qui se vend le mieux et la plus moderne sur le Marché Canadien.

Plusieurs modèles, soit Electriques, soit à Moteur, à Gaz, à Pouvoir d'eau ou à Main. Aussi Tordeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir, Barattes, etc.

Si vous êtes anxieux de faire de gros profits et des ventes rapides, écrivez-nous pour prix et conditions. Nous avons une proposition à vous faire.

J. H. CONNOR & SON

OTTAWA, ONT.

Crampons "C" de Williams

Supérieurement forgés au marteau mécanique

ILS SUPPORTENT LA TENSION



Choisissez le crampon qui s'adapte le mieux à vos besoins — il y a un Crampon "Williams" répondant à tous besoins.
"Vulcan" de "Williams" — pour Service pesant — 11 dimensions, de ¾ à 12½".
"Agrippa" de "Williams" — pour Service moyen — 7 dimensions, de 4 à 18".
"Service Léger" de "Williams"— 8 dimensions de 2 à 12".

Brochure sur demande

J. H. Williams & Co.

"La forge à marteau mécanique"

112 rue Richards — Brooklyn, N.Y.

Représentants Canadiens

THE CANADIAN FAIRBANKS MORSE CO.

Montréal et Québec

La force d'une hache dépend autant de son manche que de sa tête.

LES MANCHES DE STILL

—vous donneront un outil de travail plus fort — les MANCHES DE STILL sont faits des meilleurs bois canadiens.
La vente des

MANCHES DE STILL

surpassent de beaucoup celles de toutes les autres marques.

Il y a une raison à cela.

Manches de hache, de pique, de marteau à plume et de marteau ordinaire, manches Cant dog et Peavie, aussi manches de fourche à foin.

La vente des STILL'S est payante. Voici les noms de leurs marques: "EMPIRE", IMPERIAL", "PEERLESS" et "CHAMPION."

J. H. STILL Mfg. Co.

ST-THOMAS - - ONTARIO

l se Vend à Vue!

e Tranche-Aliments
"HOME 65"

parce que vous pouvez fa-
lement démontrer à vos
ients que c'est l'arti-
le le plus uti-
qu'ils peuvent
voir dans leur
uisine.

Maxwell

Superbement fini

Chapeau hermétique à l'eau

Fait au Canada

Une bonne ligne à mentionner en tout temps.

MAXWELLS LIMITED

St. Marys, Ontario



Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval

Un cheval avec l'encolure ou l'épaule contusionnée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avoine. Le fouetter ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fouet. Garnissez votre fidèle animal de TAPATCO — la bourrure avec notre

Nouveau Crochet d'Attache Patenté

(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

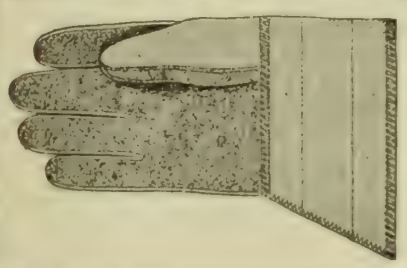
Les Bourrures à Collier

remplies de notre matériel de bourrure spécial sont meilleures que n'importe lesquelles. Elles sont douces, souples, absorbantes. Elles servent de garantie contre les épaules sensibles.

Les Gants de Coton Marque TAPATCO

GANTS DE COTON

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND



sont de qualité supérieure et faciles à vendre. Ils se tiennent et donnent satisfaction sous le plus dur service. Il n'en est pas de meilleurs pour usage aux champs, au jardin ou à l'atelier.

Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesanteur légère, moyenne ou élevée. Gants et Mitaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandez-en à votre marchand en gros.

THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO.
CHATHAM, ONT.

Entrons en Relations!

vous la connaîtrez, plus vous serez convain-
ue la

PEINTURE
RAMSAY'S

la ligne logique qu'il faut tenir.

relations commerciales nous sont profitables
ous deux sous ce rapport: nous vous vendons
PEINTURE RAMSAY, et vous vendez la
INTURE RAMSAY à vos clients, parce que
t—

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

ivez pour notre proposition mutuelle.

. RAMSAY & SON COMPANY

abricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

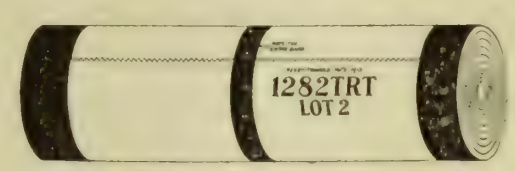
RONTO **MONTREAL** VANCOUVER

On tient à avoir les

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

parce qu'ils donnent une toilette nouvelle aux murs de la maison et qu'ils mettent dans chaque pièce un atmosphère de confort et de gaieté. Ces papiers offrent tout ce qu'il y a de mieux en fait de tapisseries avec toutes les qualités au choix.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



se gagnent de nouveaux amis chaque fois qu'ils sont employés et ils attirent des clients nouveaux aux magasins qui les vendent.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal : **Chambre 310, édifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.**

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé	$5,000,000
Capital versé	2,000,000
Réserve	2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)



Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $2,000,
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,
ACTIF TOTAL: au-delà de 21,600,
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et Nouveau-Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir H. LAPORTE, C.P., de la maison porte-Martin limitée, administrateur du Crédit fon franco-canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur I of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific O Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'a culture, Conseiller Législatif de Québec, président de la de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beau min limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier fra canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-ju chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: L'HON. N. PERODEAU, N.P., Ministre portefeuille dans le gouvernement de Québec, admini teur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Ro

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M. J.-A. TURCOT Inspecteur en Chef, M. M. LA
Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY Inspecteur, M. ALEX. BO

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Q

BANQUE D'HOCHELAGA
—— Fondée en 1874 ——

Capital autorisé	$10,000 00
Capital versé et fonds de réserve	7,800 00
Total de l'actif au-delà de	56,000 00

—— DIRECTEURS: ——

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wi
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jac

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

——— 39 Bureaux de Quartiers ———

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre u compte à la Banque sur lequel est payé deu fois par année un intérêt au taux de 3% l'a

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT C LAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvr CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites s pays étrangers, vend des chèques et fait des MENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales du monde; prend un soin spécial des encaissemen lui sont confiés, et fait remise promptement au pl taux de change.

FINANCES

LA SITUATION DU CHANGE ETRANGER.

Les fonds de New-York continuent à être en usse à Montréal. Vendredi dernier ils avaient tiquement monté à prime de 4 pour cent comrativement à 3 pour cent le 14 juillet. Samedi ils sont négociés à prime de 4 pour cent et 4 1-64 p. t lundi ils atteignaient 4 1-32 pour cent.

Pour le moment l'on n'entrevoit dans les cercles nciers aucun facteur qui puisse en provoquer le hissement et c'est pourquoi l'on s'abstient de e des prédictions dans un sens ou dans un au-

La situation ne laisse pas cependant que de voquer une certaine anxiété.

Pendant ce temps la situation du change de la re sterling paraît s'améliorer, elle se négociait di à demande de 4.35 à 4.35¾ et par câbles de 6 à 4.36¾. Cette amélioration paraît confirmer pinion émise à Vancouver, par Sir John Aird que livre sterling monterait bientôt à $4.50 aux Etats-is. Les autres changes ne présentaient hier à w-York aucun changement important si ce n'est e le franc était encore en baisse. A l'ouverture franc était côté à 7.17 à demande et 7.15 par câes. Les lires étaient à 8.60 à demande et 8.56 par bles, etc.

Le change de Rio sur le marché de Londres uit de 14d. 19.32 par milreis.

EMPRUNT ANGLAIS

L'annonce qu'un syndicat de banquiers s'est nstitué pour faire à l'Angleterre un crédit d'un lliard qui lui permettra d'acheter le coton dont e a besoin a créé une très vive impression dans milieux financiers et commerciaux. Le premier sultat de cette avance sera de stabiliser le cours la livre sterling.

On annonce que le syndidcat est constitué par P. Morgan, la Guarantee Trust Co. et Equitable ust Co. De très importants banquiers ont été ssentis et on a tout lieu de croire qu'ils entrent dans la combinaison d'ici un jour ou deux. Ce édit est le plus important qui ait été ouvert jusd'ici par des banques privées à un client, fût-il une issance du rang de l'Angleterre. On conçoit la issance financière du consortium des banquiers w-yorkais en passe de se consulter.

LE CONGRES INDUSTRIEL NATIONAL.

A la suite de l'assemblée tenue à Ottawa la seaine passée par le sous-comité du travail du comi de reconstruction et de développement du cabit, le gouvernement a annoncé qu'une conférence dustrielle nationale serait tenue à Ottawa le 11 septembre prochain. Le programme de ce congrès est le suivant:

(1) Considération de la question de désirabilité d'unification et de coordination des lois existantes du travail du parlement fédéral et des législatures provinciales, et considération de toutes nouvelles lois du travail qui sont jugées nécessaires.

(2) Considération (a) du droit des employés de s'organiser; (b) reconnaissance des unions ouvrières; (c) le droit des employés d'acheter collectivement.

(3) Considération de la recommandation de la Commission Royale sur les relations industrielles en ce qui a trait aux heures de travail.

(5) Considération des lois des salaires minima.

(6) Considération de la recommandation de la Commission Royale sur les relations industrielles que les déclarations de la commission soient mises en pratique dans tout travail contrôlé par le gouvernement où les principes de direction démocratique peuvent être appliqués.

(7) Considération des résolutions relatives à tous autres points importants du rapport de la Commission Royale.

(8) Considération des termes du travail du Traité de Paix.

(9) Considération de toutes autres propositions qui puissent êtres faites portant sur les relations entre patrons et employés.

NOTES PERSONNELLES

M. J. M. Grills, a été nommé commissaire industriel pour la ville de Trenton, Ontario.

M. E. A. MacNutt, trésorier de la Sun Life Assurance company est allé passer deux mois en Angleterre.

Sir Lomer Gouin, premier ministre de la Province de Québec a été élu directeur de la Mutual Life Insurance Company of Canada.

Sir Donald Mann et Sir George Bury se fixeront en Colombie Anglaise où ils s'engageront activement dans les affaires.

M. C. C. Mahoney a été nommé secrétaire de la Mission Canadienne du Commerce, à Washington, en succession de M. G. W. Bayne qui a démissionné.

M. Guy Tombs, de Montréal, quittera les Chemins de Fer du Gouvernement Canadien à la fin de ce mois pour devenir gérant de transport pour les industries de pulpe et de papier du Canada.

M. Victor Ross a été élu directeur et vice-président de la International Petroleum Company, Limited, en succession de feu l'hon. W. J. Hanna. Il a été également élu directeur de l'Imperial Oil Company Limited.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance de Garantie

Fidélité des Employés

"La Prévoyance" émet une Police de Garantie pour **Gérants, Comptables, Caissiers, Commis, Percepteurs** salariés ou à commission, qui abolit la pratique équivoque et surannée de demander à ses amis de se porter caution, et qui assure le patron contre toute perte occasionnée par les détournements de fonds et vols par ses employés. "La Prévoyance" émet aussi des Polices de Garantie Collectives au profit des Sociétés de Bienfaisance ou Compagnies, couvrant tous leurs percepteurs ou agents.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

$5,000
de
protection pour votre maison
+ plus +
$50 par mois
d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE SPECIALE
ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY
Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires mod... nes, soutenues par un record, interrompu de traitements éq... tables à l'égard de ses dét... teurs de polices, ont acquis à... Sun Life of Canada un prog... phénoménal.
Les assurances en force ont p... que doublé dans les sept der... res années et ont plus que tri... dans les onze dernières ann... Aujourd'hui, elles dépassent ... loin celles de toute compag... canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURA... SUN LIFE OF CANA...
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTER...
ASSURANCE CO.
Fondée en 1851
Assurances contre le Feu, Assu... Marines, d'Automobiles, contr... plosion, l'Emeute, la Désor... tion Civile et les Grèves.
ACTIF, au-delà de .. .. $7,0...
Bureau Principal: TORON...
(Ont.).
W. B. MEIKLE
Président et gérant géné...
C. S. WAINWRIGHT, Secré...re
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERR...
ROBT. BICKERDIKE, ...

The Liverpool-Manitoba
LIABILITY GUARANTEED BY THE LIVERPOOL & LONDON & GLOBE INSURANCE COMPANY LIMITED
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal
angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.
DIRECTEURS:
J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL
FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL
Capital Autorisé $2,000,...
Capital Souscrit $1,000,...
Capital Versé $247,...
Actif $1,019,...
Passif (Réserve) $139,...

Théodore Meunier, Direct...
B. A. Charlebois, Sous-...

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal
Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059
PAQUET & BONNIER
Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROU... & CIE
Banquiers et Courti...
48 rue Notre-Dame O., Montréal

ASSURANCES

RTEE ECONOMIQUE DES PERTES PAR LE FEU.

eurs effets sur la population.—La destruction feu d'une propirté quelconque assurée est sition d'une taxe sur chacun des assurés, et finitive, sur chaque habitant du Canada. L'as-ce contre l'incendie n'est pas autre chose qu'u-luation nationale du coût des dommages cau-r l'incendie. La moitié des primes perçues mboursée en payement des pertes encourues. mpagnies d'assurance retiennent l'autre moi-ur dépenses d'opération et profit. Si le nom-es feux est excessif, ou s'il survient des con-tions, comme celle de Toronto en 1904, où les gnies d'assurance ont dû débourser à la ville 0,000 on peut dire que tout le pays a contri-rebâtir Toronto. C'est cette solidarité, sous d'assurance contre le feu, qui aide les incen-se relever de leurs pertes.

haque personne du Canada est tenue de con-r directement ou indirectement sa part de la La plupart des assurés sont sous l'impres-ue les frais d'assurance contre le feu ne sont chose que le montant de la prime qu'ils doi-ayer pour les polices qui leur ont été données. nore, généralement que le prix de chaque ar-nécessaire à l'existence, est grevé d'une partie mmes payées pour l'assurance contre le feu. un impôt indirect dont la proportion est diffi-déterminer. Le consommateur le paie in-iemment, et volontiers. Le prix d'un pain é chez le marchand détailleur, porte le coût ssurance sur les édifices et les effets du dé-ur, du boulanger, de l'entrepôt de farine, de la terie et des entrepôts à grain. De cette manière acun contribue sa quote-part pour défrayer le de l'assurance. Une part du travail et de l'in-ie représente donc l'effort improductif qui ibue à restaurer des valeurs détruites par né-nce. La destruction par le feu, chaque année illions de dollars de valeur créée accroît le de l'existence; c'est donc une question d'une rtance primordiale pour toute la population.

Pertes par le feu en pays étrangers. — Si l'on ouvait éviter les pertes par le feu au Canada. rait inutile de parler de réforme. Mais si l'on un coup d'oeil sur les pertes subies par les au-pays, on reconnaîtra qu'il est possible d'amé-r la situation. Des rapports spéciaux, recueillis e National Board of Fire Underwriters des s-Unis, montrent que la moyenne des pertes capita, en quatorze pays d'Europe, pendant la de de 1912-1915, était de $0.71, et, aux Etats-, de $2.26. Pendant les mêmes années, la perte enne per capita en cinquante six ville cana-nes, s'est élevée à $2.96 per capita. Le tableau ant indique les rapports respectifs de chaque .

Pertes per capita par le feu en différents pays.

Pays	Nombre de villes ayant fait rapport				Pertes par le feu per capita				
	1912	1913	1914	1915	1912	1913	1914	1915	Moy.
CANADA	56	56	56	56	2.74	3.22	3.38	2.49	$2.96
Etats-Unis	300	298	298	333	2.55	2.25	2.32	1.94	2.26
Iles Philippines	—	1	1	1	——	4.41	1.28	1.00	2.23
Ecosse	2	3	1	3	0.49	0.36	5.35	1.62	1.95
Espagne	—	1	1	1	——	2.30	0.15	3.13	1.86
Afrique du Sud	—	—	1	—	——	——	1.77	——	1.77
Belgique	1	1	—	—	0.69	1.36	——	——	1.02
Russie	2	2	1	1	0.84	0.89	1.19	0.95	0.97
France	6	5	3	3	0.84	0.49	0.63	1.02	0.74
Hawaii	—	1	—	—	——	0.69	——	——	0.69
Angleterre	12	14	9	8	0.54	0.33	0.67	1.03	0.64
Norvège	1	1	1	1	0.69	0.32	0.48	0.72	0.55
Italie	3	5	5	3	0.90	0.25	0.37	0.62	0.53
Japon	—	3	10	—	——	0.59	0.44	——	0.51
Irlande	2	2	2	2	0.57	0.28	0.39	0.55	0.45
Chili	—	1	—	1	——	0.30	——	0.58	0.44
Suède	1	1	1	1	0.13	0.74	0.54	0.29	0.42
Autriche	4	4	1	—	0.30	0.25	0.42	——	0.32
Allemagne	9	8	4	2	0.20	0.28	0.17	0.49	0.28
Suisse	1	1	1	—	0.04	0.15	0.19	——	0.13
Pays-Bas	2	1	1	1	0.12	0.11	0.07	0.14	0.11

Perte annuelle moyenne per capita	
Etats-Unis et Canada	$2.61
Pays d'Europe	0.71
Tous les autres pays	1.13

Suivant ces données les pertes moyennes au Canada sont presque quatre fois plus lourdes que celles d'Europe. Mais, comme la comparaison ne mentionne que les plus grandes villes, les chiffres fournis ne représenteraient pas exactement la situation générale.

Des statistiques recueillies sur un certain nombre de villes d'Europe et du Canada, avec population inférieure à 4,000, montrent que, de 1910 à 1914, les pertes du Canada étaient seize fois plus élevées. Cette énorme différence s'explique en grande partie par la nature des matériaux de construction, et par le fait que le Canada possède per capita une plus grande valeur en propriété exposée au feu. Plusieurs industries importantes sont situées dans les petites villes du Canada. Elle sont souvent la seule raison de l'existence d'une ville, et, advenant leur destruction par le feu, la perte per capita de cette ville s'élève extraordinairement au-dessus de toute moyenne normale du pays. Une qualification quelque peu semblable devrait accompagner toute tentative de comparer les données des pertes canadiennes à celles des pays étrangers. Le fait que les valeurs exposées sont approximativement quatre fois plus élevées au Canada qu'en Europe nous porte évidemment à conclure que les mêmes causes d'incendie produiront, suivant toute probabilité, des pertes quatre fois plus fortes. Mais ce n'est pas une raison pour excuser les pertes que nous éprouvons par le feu; seulement, c'est un fait que l'on est exposé à passer facilement sous silence, quand on établit des comparaisons.

La véritable différence, qui existe entre les pertes subies par le Canada et les pays étrangers, se dégage mieux en comparant la fréquence et l'étendue des dommages du feu. Les statistiques que l'on possède montrent qu'au Canada on compte un feu par 600 habitants et en Europe un seul par 3,000 personnes. **C'est-à-dire que ce pays serait cinq fois plus exposé au feu que les pays d'Europe.**



"Niagara à la mer"

Un voyage de vacances plein d'enchantement

Ce voyage sur les rivières et les lacs du Canada sera quelque chose de nouveau en fait d'amusement de vacances. Vous pouvez vous rendre à Toronto, en passant par les 1.000 Iles et les Rapides du Fleuve St-Laurent; visiter Montréal et Québec. De cette dernière ville, le voyage se continue vers l'est et le nord — montant la rivière Saguenay, une autre des superbes rivières du Canada, avec des caps s'élevant à 1,800 pieds de hauteur, et une rive d'une grandeur impressionnante. C'est un voyage de mille milles — chaque mille offrant des paysages intéressants et d'une beauté rare.

CANADA STEAMSHIP LINES LIMITED
MONTREAL



Demandez à votre marchand les

SALOPETTES,
Chemises et Gants

BOB LONG

Faits par des unionistes
CONNUS D'UN OCEAN A L'AUTRE.

L'annonce ci-dessus fait partie d'une série publiée dans les quotidiens, les journaux de ferme et les magazines, d'une océan à l'autre, et cette publicité est faite dans le but d'aider les marchands à vendre les marchandises "Bob Long".

R.G.LONG & CO. LIMITED
TORONTO CANADA



"MONROE" un

FAUX-COL ARROW

Pour l'Eté

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

Peintures et Vernis *O.P.W.*

Pour toutes les fins.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout."

Peinture et Vernis.



O P W

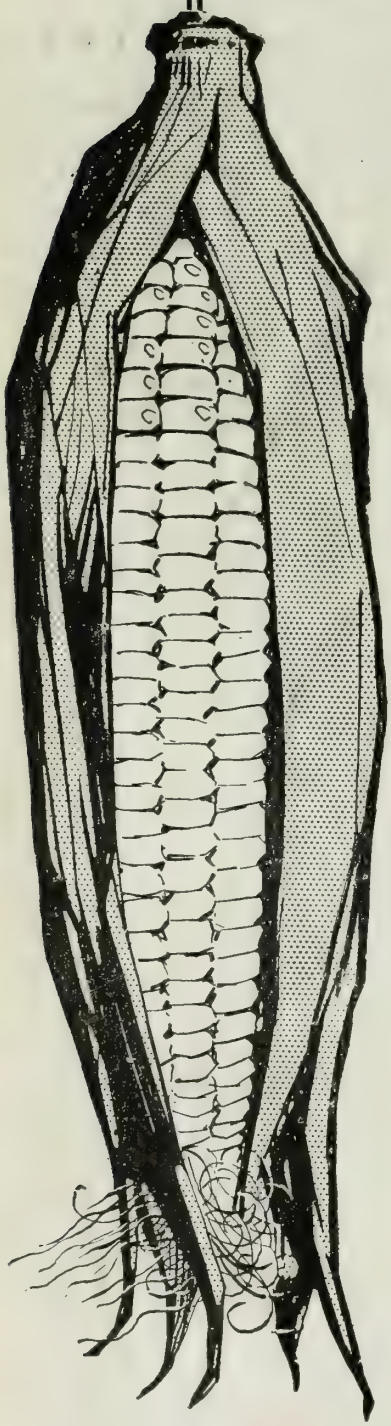
Lignes O.P.W.
Enregistrées et Protégées

intures pures de la marque O.P.W.
intures à planchers de la marque O.P.W.
intures à murs de la marque O.P.W.
rnis Jas-Per-ite pour l'extérieur.
i dur Jas-Per-ite à l'huile.
i à planchers Jas-Per-ite.
uleurs laques Jas-per-Lac.
ails Jas-per-Lac.
mb anglais O.P.W. pour décorateurs.
mb pur O.P.W. pour décorateurs.
parations à la créoline O.P.W. pour bardeaux.
uleurs laquées et à l'huile O.P.W.
resto", préparation pour enlever la peinture et le vernis.

TTAWA PAINT WORKS LIMITED
NUFACTURIERS **OTTAWA**
CANADA

Un vendeur dans chaque ville de la vallée de l'Ottawa

SUGGESTIONS POUR DESSERTS D'ETE



Vos clientes aiment toujours à recevoir des suggestions pour leurs desserts d'été, lorsque les poudings pesants et riches ne sont pas en faveur.

C'est le temps pour vous de doubler et de tripler vos ventes du

BENSON'S CELEBRATED CORN STARCH

Sur le paquet vos clientes trouveront une douzaine de manières d'employer le Benson, entre autres pour blancmangers, flans et crême à la glace. Dites à vos clientes de faire l'essai de ces recettes et elles reviendront souvent acheter du Benson.

La pureté et la haute qualité du Benson sont la meilleure garantie de la demande ininterrompue.

The Canada Starch Co. Limited.

Montréal.

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

en 1887 | MONTREAL, vendredi 8 août 1919 | Vol. XXXII—No 32



LA NOUVELLE ASSOCIÉE

Certains marchands parlent de la dépense de l'achat de nouvelles balances. Ils sont peut-être dans le vrai, mais tous les marchands qui ont acheté une Balance Dayton ne la considèrent pas une dépense. C'est le meilleur appareil dans le magasin pour sauver du temps et du travail. C'est l'appareil le meilleur marché que vous ayez encore acheté pour le prix si vous considérez le modèle, son matériel et le travail qu'il fait.

LA BALANCE AUTOMATIQUE DAYTON

Vous donne une pesée rapide et calcule le prix instantanément. Elle vous évite les dispendieuses "pesées trop fortes". Son tableau des prix est gros et se lit rapidement.

SA LUMIERE ELECTRIQUE ANNONCE VOS MARCHANDISES, NON PAS LA BALANCE.

Si c'est une Dayton — elle est correcte.

Les produits Dayton sont faits au Canada.

Nous fabriquons des douzaines de modèles pour fins diverses. Chaque Dayton est parfaite. Permettez-nous de vous envoyer notre catalogue.

DAYTON COMPUTING SCALES

Avenues Royce et Campbell, Toronto, Ont.

58, rue Notre-Dame Est,
MONTREAL.

Division International Business Machines Co., Limited. Aussi fabricants des Enregistreurs de temps International et des machines à calculer Hollerith à l'électricité.

FRANK E. MUTTON,
Vice-président et gérant général.

Welch's

AUX EPICIERS de la PROVINCE de QUEBEC

Confitures pures au sucre et aux fruits
A des prix attrayants

Nous vous conseillons fortement de ne pas acheter toutes les confitures pures aux fruits qu'il vous faut avant d'avoir eu l'occasion de voir et de faire l'examen de tous les produits de la ligne WELCH.

Nos voyageurs visiteront rapidement toutes les parties de la province et, en attendant, votre marchand de gros sera fier de vous approvisionner.

DIMENSIONS	VARIÉTÉS	Prix la douzaine	Prix au détail, le pot ou la boite
Pot de verre de 15 onces . . .	"Raisin-Framboises"	$ 3.50	$0.40
Boîtes de fer-blanc de 4 lbs. .	"Raisin-Framboises"	11.00	1.20
Pot de verre de 15 onces . . .	"Raisin-Cassis" . . .	3.50	.40
Boîtes de fer-blanc de 4 lbs. .	"Raisin-Cassis" . . .	11.00	1.20
Pot de verre de 15 onces . . .	"Pêches"	3.15	.35
Boîtes de fer-blanc de 4 lbs. .	"Pêches"	10.00	1.10
Pot de verre de 15 onces . . .	"Prunes"	3.15	.35
Boîtes de fer-blanc de 4 lbs. .	"Prunes"	10.00	1.10
Pot de verre de 15 onces . . .	"Grapelade"	3.15	.35
Pot de verre de 9 onces . . .	"Grapelade"	2.20	.25
Boîtes No 1.	"Grapelade"	2.25	.25
Boîtes No 2.	"Grapelade"	4.37½	.50
Boîtes No 2½	"Grapelade"	6.25	.70
Boîtes de 4 lbs	"Grapelade"	10.00	1.10
Seaux de fer-blanc de 15 lbs.	"Grapelade" (la livre)	.20	

Depuis cinquante ans, la Compagnie Welch fabrique et vend avec succès le "Welch's Grape Juice", le jus pur et non fermenté de raisin Concord. Nos confitures ont la qualité habituelle des produits Welch et elles sont fabriquées suivant le procédé Welch qui conserve la saveur naturelle du fruit Toutes nos variétés—prunes, pêches, raisin et cassis sans pépins ni pelures ainsi que notre confiture raisin-framboises—diffèrent tellement des confitures ordinaires qu'elles ne manqueront pas de plaire à votre clientèle.

THE WELCH COMPANY LIMITE

ST. CATHARINES, ONT.

SOUPE AUX TOMATES



Sa saveur délicieuse de tomates rouges mûres est aimée de tout le monde---

La qualité y entre avant que l'étiquette soit mise sur la boîte.

On y gagne de tenir un bon stock de cette ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros ou écrivez directement

DOMINION BRAND

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, CANADA.



Notre nouveau livre de cuisine ; nous l'envoyons gratis à vos clients.

Pour Habituer le Public à Manger plus de Macaroni

Jusqu'à ces dernières années la ménagère canadienne, en général, ne servait du macaroni qu'une fois, peut-être par semaine, au lieu de tous les jours. Catelli a changé tout cela—et Catelli continue son oeuvre avec plus d'ardeur que jamais dans la nouvelle campagne de publicité qui est à faire du

MACARONI HIRONDELLE CATELLI

du Spaghetti, du Vermicelle, des Coquilles, Alphabets, Nouilles de Catelli un mets ayar sa place tous les jours de la semaine. Catelli est à enseigner au public, comme la chos n'a jamais été faite auparavant, que les pâtes alimentaires Hirondelle, Macaroni etc ont plus de *véritable valeur nutritive* que la viande, le poisson, les oeufs frais, la crème, l poulet du printemps et le pain fait à la maison.

Catelli fait du Macaroni un plat aussi populaire que le gruau du matin.

Catelli enseigne aux femmes comment le faire cuire avec son nouveau livre de cuisi contenant 115 recettes. Des annonces sont publiées dans toutes les parties du Canac et les femmes, d'Halifax à Victoria, voudront avoir les marques de Catelli *maintenant tout le temps.*

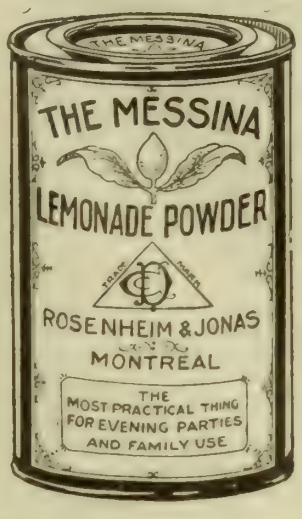
Prenez en stock le Catelli. Demandez quelques exemplaires de notre nouveau liv de cuisine que vous pourrez donner à vos bons clients, ou encore envoyez-nous le nom et adresse et nous leur enverrons le livre directement.

La Cie C. H. Catelli, Limitée

MONTREAL

POUR LE TEMPS DES CHALEURS





TOUT EPICIER DEVRAIT SE PREMUNIR DE LA FAMEUSE

POUDRE LIMONADE MESSINA

ET DE LA NON MOINS FAMEUSE POUDRE ORANGEADE "MESSINA"

QUI PERMETTENT DE PREPARER LES PLUS DELICIEUSES BOISSONS ET LES PLUS HYGIENIQUES.

Les Poudres "Messina"

vous seront demandées constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elles sont employées et appréciées par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique des Poudres MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade et Orangeade.

Economiques et Faciles à Employer

Le contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade ou orangeade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LES POUDRES MESSINA, POUR ETRE PRET A REPONDRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

173-177 RUE SAINT-PAUL OUEST - - - - - - - - - - - - MONTREAL

Les Fêves au Lard de CLARK



Nous n'avons pas besoin de vous rappeler, M. l'épicier, qu'un écoulement rapi d'un stock est l'un des facteurs les plus importante du succès d'un commerce.



Les Produits de Clark

vous remettent en possession de votre argent beaucoup plus rapideme qu'avec n'importe quelle autre ligne similaire et, par suite, vous donne un plus gros profit, sans compter un plus grand nombre de

CLIENTS SATISFAITS.

W. Clark, Limited **Montréal.**

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure

Valeur en fait de Balai

au Canada

$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines partout.

The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.

Century

Un solide favori parmi les ménagères canadiennes, grâce à sa pureté éprouvée, sa blancheur de neige, et son économie. Bien annoncé. De plus en plus de gens demandent le sel "Century".



SEL SIFTO



Voici ce qu'il y a de plus joli en fait de sel de table — le SIFTO. "Il coule aisément". Vendu dans un joli carton à l'épreuve de la poussiere, et accueilli avec "autant de plaisir que les fleurs en mai" sur la table ou les salières bouchées de sel sont un épouvantail. Vos clients veulent le SIFTO.

DOMINION SALT CO LIMITED
SARNIA ONT

votre marchand de gros ne peut vous en fournir nous vous rions de nous écrire, et nous vous adresserons promptement stes de prix et informations détaillées.

OMINION SALT CO., Limited SARNIA, Canada
Manufacturiers et Expéditeurs

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez en — Votre marchand de gros en a.

Church & Dwight Limited

Manufacturiers

MONTREAL

CANADIAN POLISHES, LIMITED

uccesseurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LIMITED



l y a vingt-six ans, nous commencions la fabrication des échoirs à rideaux et autres articles de ménage sous la aison sociale de Dominion Specialty Company, mais, vec le temps, notre commerce subit un changement et, raduellement, nous abandonnâmes la fabrication de tous os articles pour ne fabriquer que des polis. Tous nos lients savent ce que nous fabriquons, mais, pour le bénéce de nos acheteurs en perspective, nous avons jugé u'un nom descriptif était devenu nécessaire. C'est le nom

CANADIAN POLISHES, LIMITED

ue nous avons considéré le meilleur à cette fin. Nous ommes encore dans notre vieille fabrique et nous fabriquons les lignes régulières bien connues suivantes:

'Satin Gloss" à harnais.
Cirage "Gold Leaf" pour chaussures fines de dames.
Crème à argenterie "Daddy".
Combination", noire et tan.
"Veribrite Venoil", le nettoyeur magique.
Poli à métal "Klondyke", connu partout où il y a du cuivre.

CANADIAN POLISHES, LIMITED Hamilton, Canada.

Il faut distinguer les Allumettes et les Allumettes d'Eddy

Lesquelles vendez-vous ?

Il y a tout autant de différence entre les allumettes qu'il y en a entre les gens.

On peut toujours compter sur quelques-uns.

On ne peut jamais se fier sur d'autres.

Les allumettes d'Eddy sont comme de vieux amis :

Elles ne vous désappointent jamais. (Le marchand non plus ne reçoit jamais de plainte à leur sujet).

70,000,000 de ces allumettes sortent de notre fabrique tous les jours pour tout mettre en activite dans le pays.

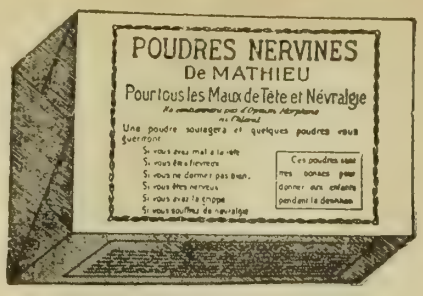
Un écoulement rapide de stock voilà ce que cherche toujours le marchand et avec les Allumettes d'Eddy la chose devient très facile.

Connues d'un océan à l'autre, elles se vendent toutes seules.

Vous y gagneriez à envoyer votre commande aujourd'hui.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED.

HULL, CANADA.



Voyez ce remède éprouvé pour les nerfs

Il y a plusieurs clients qui viennent à votre magasin qui ont, de temps en temps, besoin d'un petit remède pour les nerfs — quelque chose d'efficace pour faire disparaître le mal de tête, la névralgie, etc.

LES POUDRES NERVINE DE MATHIEU

n'ont pas leurs égales contre toutes les maladies nerveuses. Un essai vous en convaincra.

La Cie J. L. Mathieu

Propriétaire

SHERBROOKE, QUEBEC.

Par les temps de grande chaleu

la ménagère ne se soucie guère de passer des heure à son fourneau pour faire des pâtisseries longues e difficiles à préparer. Elle sert sur la table le

Biscuits Fabriqués par

MONTREAL BISCUIT C

qui renferment toutes les qualités de goût d'une pâtisserie fine. C'est maintenant plus que jamais, temps de pousser la vente des Biscuits. Notre a sortiment varié vous permet d'offrir à votre client le un choix merveilleux de délicieux desserts. I n'oubliez pas que sur la vente de chaque paquet chacune de nos lignes il y a un bon profit pour vo N'attendez pas pour vous approvisionner de nos B cuits. Chaque jour de retard est une perte de ve tes et de profits.

Ecrivez pour prix et échantillons. Nous vous répond de suite.

THE MONTREAL BISCUIT C.

Manufacturiers de

BISCUITS ET CONFISERIES

Montréal.

Le biscuit "Select" est devenu le favori de la plupa vos clientes : soyez prêt à le leur fournir.

Fruits et Légumes

EN GROS

Commandes de la campagne par téléphone, télégrammes ou lettres, exécutées promptement.

Livraison spéciale pour Montréal.

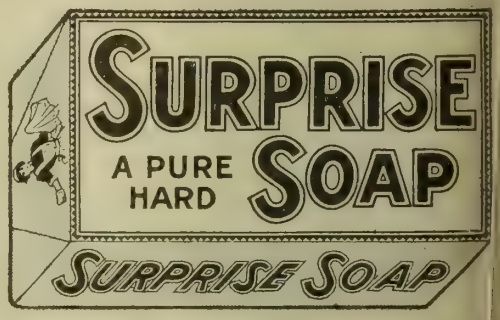
NAP. MORRISSETTE

IMPORTATEUR

18 Place Jacques-Cartier

MONTREAL

Tél. Main 845.

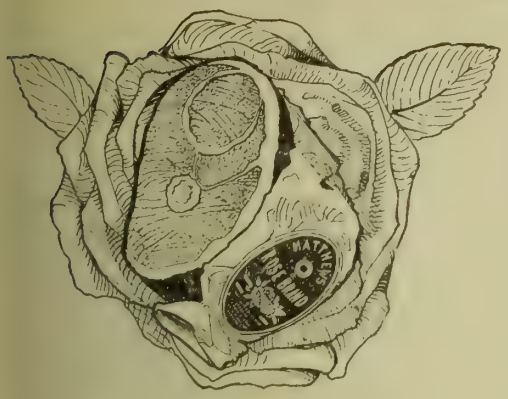


Vous ne pouvez reconnaître la v d'un savon par la grosseur du mo seulement. — Il peut être surchargé grédients inutiles pour le faire pa gros.

Le "SURPRISE" n'est pas autre que du savon pur, dur, ayant une b apparence et de bonne qualité. C'e *meilleure valeur en fait de vrai sa*

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap C



Produits de vente rapide Qui aident à augmenter Les affaires.

Vous y gagnerez beaucoup à vendre des produits devenus populaires par une publicité continuelle et systématique.

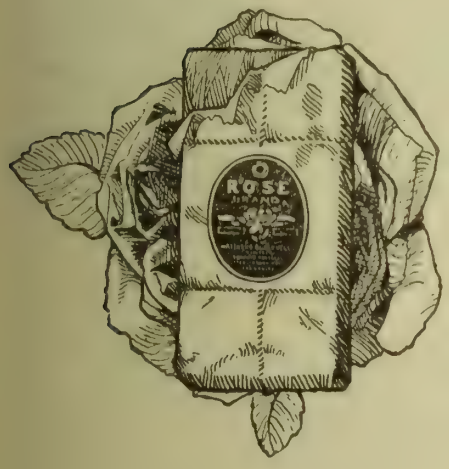
La concurrence intense dans le commerce d'aujourd'hui nécessite du jugement dans les achats pour que votre commerce soit profitable.

Les produits qui sont difficiles à vendre parce qu'ils ne sont pas connus ne constituent pas un bon placement commercial.

Achetez des produits qui vous donneront des profits satisfaisants par des écoulements de stock rapides.



Les produits de la Marque " ROSE "



sont connus dans tout le Canada pour leur qualité et leur riche saveur. La demande pour ces produits est créée — vendez les produits de la Marque Rose et bénéficiez de cette demande.

Saindoux Marque Rose — provenant de la fonte de la panne à l'ancienne manière. Incomparable pour la pureté et la saveur — le meilleur saindoux sur le marché.
Bacon et jambon Marque Rose — sans égaux pour le goût sucré et délicieux.
Saucisses Marque Rose — faites du meilleur porc — le maigre et le gras proportionnellement mélangés.

Notre fabrique la plus proche remplira promptement vos commandes par l'Express.

The Canadian Packing Co., Limited

Sucesseurs de Matthews-Blackwell, Limited.

Fabriques à Toronto, Montréal, Hull, Peterboro, Brantford.

Succursales à Winnipeg, Fort Williams, Ottawa, Sydney, Halifax.

BAKERS COCOA
BAKERS CHOCOLATE



Procurent de bons clients et les conservent

Ce sont les produits sur lesquels on peut le plus compter, vendus avec une garantie réelle de pureté et de qualité supérieure; préparés en conformité avec les lois des produits alimentaires purs; ils se vendent couramment et assurent un rapide écoulement de stock.

Registered Trade-Mark

WALKER BAKER & CO., Ltd.

Montréal, Canada
Dorchester, Mass.

Fondée en 1780

License de la Commission des Vivres du Canada No 11-690

Exige cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE

sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel — J. E. Guillet

TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de lite et de successions, Examen titres, Difficultés commerciales, lections, etc.

Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

MARQUE BRUNSWICK

Les Aliments Marins des Provinces Maritimes du Canada sont Meilleurs que la Variété Importée.

L'analyse du gouvernement à Ottawa démontre que les produits de la marque Brunswick sont supérieurs aux aliments marins en conserves, domestiques et importés.
Les marchands qui ont longtemps considéré les aliments marins importés, annoncés sur une grande échelle, comme supérieurs aux produits des pêcheries canadiennes, auront intérêt à savoir que le Bulletin No 423, publié par le Laboratoire du Ministère du Travail et du Commerce, Ottawa, prouve que

Les aliments marins de la marque Brunswick renferment un plus gros pourcentage de calories alimentaires que n'importe quel autre poisson ou viande en conserves (le boeuf mariné excepté).

C'est un argument de vente sur lequel il vaut la peine d'insister. L'embargo actuel sur les sardines importées donne à tous les marchands progressifs une superbe occasion de pousser la vente et de recommander un produit canadien supérieur comme la marque Brunswick.
Tous les clients demandant des aliments marins en conserves, et surtout des sardines, devraient être informés de la supériorité des produits de la marque Brunswick.

Vous en retirerez des profits qui en vaudront la peine.

CONNORS BROS., LIMITED
BLACK'S HARBOR, NOUVEAU-BRUNSWICK.



L'importance de choisir une bonne marque de CONFITURES et GELÉES qui satisfasse la clientèle ne saurait échapper au marchand-détaillant soucieux du succès de son commerce.

Les lignes de confitures et gelées que nous manufacturons à Québec même avec des produits récoltés dans la Province et préparés par des Canadiens-Français, possèdent toutes les qualités qui vous vaudront une clientèle fidèle et satisfaite. Les ménagères qui ont dégusté nos produits les adoptent définitivement et n'en veulent plus d'autres.

Ce sont des "édificateurs d'affaires" dans toute la force de l'expression.

La valeur de nos confitures et gelées a été reconnue partout et les provinces anglaises de l'ouest et de l'Ontario nous mettent à contribution pour leurs achats malgré les centres de fabrication qu'elles possèdent.

C'est assez dire que nos produits sont de premier ordre et qu'ils ne peuvent vous attirer que des éloges.

Notre confiture de Fraises de cette année est exceptionnellement bonne. Prenez-en stock. Envoyez-nous votre commande dès maintenant.

Old City Manufacturing Co. Reg'd

QUEBEC (P. Q.)

PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de ½ livre et de ¼ livre, boîte de 12 onces, par livre 0.41



Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres0.45
Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de livre, boîtes de 6 livres.0.37
Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte.1.60
Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte..0.90
Caracas Assortis, 32 paquets par boîte, la boîte.1.60
Chocolat sucré, "Diamond", pains de ¼ et 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre 0.32
Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre 0.31
Cacao Falcon (pour soda chaud et froid), boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre 0.42

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz.
"XXX" (Etiquette rouge) paquets de 3 livres 2.90
Paquets de 6 livres 5.70
Superb, paquets de 3 livres 2.80
Paquets de 6 livres 5.50
Crescent, paquets de 3 livres.. ..2.85
Paquets de 6 livres 5.60
Buckwheat, paquets de 1½ livre1.70
— — — 3 livres
— — — 6 livres
Griddle-Cake, paquets de 3 livres
Paquets de 5 livres .. ..
Pancake, paquets de 1½ livre ..1.90
Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets 3.00
Pancake, paquets de 1½ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant ½ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Conditions: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

Montréal

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

		La lb.
Macaroni "Bertrand"	.. ..	Manquant
Vermicelle —	.. ..	—
Spaghetti —	.. ..	—
Alphabets —	.. ..	—
Nouilles —	.. ..	—
Coquilles —	.. ..	—
Petites Pâtes —	.. ..	—

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1	oz.	Plates	Triple Concentré	1.00
2	oz.	Carrées	— —	2.30
4	oz.	—	— —	4.00
8	oz.	—	— —	7.50
16	oz.	—	— —	14.60
2	oz.	Rondes	Quintessences	2.40
2½	oz.	—	—	2.70
5	oz.	—	—	4.60
2	oz.	—	—	1.90
8	oz.	—	—	8.00
8	oz.	Carrées	Quintessences	8.00
4	oz.	Carrées	Quintessences, bouchons émeri 5.00	
8	oz.	Carrées	Quintessences, bouchons émeri 9.00	
2	oz.	Anchor	Concentré	1.20
4	oz.	—	—	2.15
8	oz.	—	—	3.60
16	oz.	—	—	7.20

2	oz.	Golden Star	"Double Force"	0.
4	oz.	—	— —	1.
8	oz.	—	— —	3.
16	oz.	—	— —	5.
2	oz.	Plates	Solubles	0.
4	oz.	—	—	1.
8	oz.	—	—	3.
16	oz.	—	—	5.
1	oz.	London	.. ..	0.
2	oz.	—	.. ..	0.

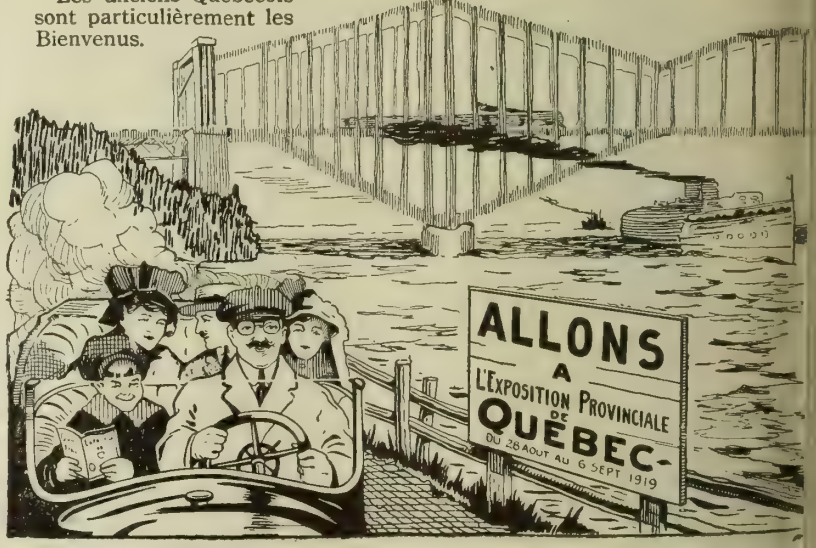
Extraits à la livre, de ..$1.25 à $4.
— au gallon, de .. 8.00 à 24.

Mêmes prix pour les extraits tous fruits.

Vernis à chaussures. La do

Marque Froment, manquant.
Marque Jonas, manquant.
Vernis militaire à l'épreuve de l'e $3.25.

QUEBEC
LA CAPITALE AGRICOLE
EXPOSITION PROVINCIALE
LE PLUS GRAND ÉVÈNEMENT ANNUEL DE LA PROVINCE
28 Août-1919-6 Sept.
LA SEMAINE DU RETOUR A QUÉBEC
"Les Heures de Joie sont arrivées!"
Quels qu'ils soient, jeunes et vieux, et de toutes les classes ont suspendu es travaux quotidiens pour ne pas manquer le grand rendez-vous du
Retour à Québec
A l'occasion du fameux évènement annuel.
Les anciens Québecois sont particulièrement les Bienvenus.



Abbey's EFFERVESCENT SALT



Le Sel Effervescent d'ABBEY

Un breuvage rafraichissant pour l'été

Tenez vos ventes de Sel d'Abbey actives durant l'été en disant à vos clients comment l'employer comme breuvage qui pétille et qui rafraîchit.

Une cuillérée à thé de Sel d'Abbey dans un verre d'eau étanche la soif—fait disparaître les effets déprimants de la température chaude — chasse le mal de tête purifie le sang — éclaircit le cerveau — et assure une bonne digestion.

Le Sel d'Abbey est l'une des préparations typiques qui se vendent durant toute l'année ; c'est la raison pour laquelle nous l'annonçons dans les principales publications durant toute l'année. Prenez-le en stock—poussez sa vente.

THE ABBEY EFFERVESCENT SALT CO., MONTREAL.

tarde Française "Jonas" La gr.
3 doz. à la caisse $13.00
8 — —
m 2 — —
2 — — manquant
Jars 1 — — manquant
Jars 1 — — $28.80
Jars 1 — — 37.80
Jars 1 — — manquant
Jars 1 — — manquant
Jars 1 — — manquant
se Jugs 1 — — manquant
, ¼ gal. 1 — — manquant
, ½ gal. 1 — — manquant
erfect Seal, 1 doz., - $32.00 par
se.
Perfect Seal, 1 doz., à $45.00 par
se.

re Limonade "Messina" Jonas
s boites, 3 douzaines par caisse,
5.00 la grosse.
es boites, 3 douzaines par cais-
à $36.00 la grosse.
Worcestershire 15.00
ction", ½ pt. à $15.00 la grosse,
uzaines par caisse.

CANADA STARCH CO., LTD.

Manufacturier des Marques

Edwardsburg

is de buanderie. La livre
a Laundry Starch (caisse
40 livres) 0.09¼
ite Gloss (caisse de 40 li-
), paquets de 1 livre.. ..0.09¾
is, No 1, Blanc ou Bleu,
sses de 48 livres), boites
carton de 3 livres 0.10¼
No 1 d'Empois Blanc
isse de 100 livres) 0.09¾
d'Empois Blanc No 1
livres) 0.09¾

Edwardsburg Silver Gloss, paquets chrom de 1 livre, (30 livres) 0.11¼
Empois Silver Gloss (48 livres), en bidons de 6 livres 0.12¾
— — (36 livres), boites à coulisse de 6 livres..0.12¾
Kegs Silver Gloss, gres cristaux (100 livres) 0.10¾
Penson's Enamel (eau froide) (40 livres) à la caisse 3.25
Celluloid .. ..
Caisse contenant 45 boites en carton, par caisse 4.40

Empois de cuisine.

W. T. Benson's and Co's. Celebrated Prepared Corn (40 livres) 0.11
Canada Pure Corn Starch (40 livres) 0.09½
Farine de pomme de terre raffinée Casco, (20 livres), paquets de 1 livre 0.20
(Boite de 20 livres, ¼c. en plus (excepté pour la farine de pomme de terre).

Rirop de blé-d'Inde Marque Crown

Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3 livres, 1 douz., en caisse ..4.00
Boites de 2 livres, 2 douzaines, en caisse 4.55
Boites de 5 livres, 1 douz., en caisse 5.15
— 10 liv., ½ douz., en caisse..4.85
— 20 liv., ¼ douz., en caisse..4.80
(Les boites de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres 0.06¾
Demi-baril, environ 350 livres..0.07
Quart de baril, enciron 175 liv.0.07¼
(Conditions: net, 30 jours).
Lots de 5 boites et plus, fret payé jusqu' 50 cents par cent. Le surplus sera marqué sur la facture.
Seaux en bois de 2 gals, 25 liv. chaque 2.15
— — — 3 gals, 38½ liv., chaque 3.25
— — — 5 gals, 65 liv., chaque 5.25

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily White

Par caisse

Boites de 2 livres, 2 douzaines.5.05
Boites de 5 livres, 1 douzaine..5.65
Boites de 10 livres, ½ douzaine..5.35
Boites de 20 livres, ¼ douzaine..5.30
(Les boites de 5, 10 et 50 livres ont une anse en fil de fer).

Fret payé pour 5 caisses de sirop ou 250 livres, pour 10 boites d'empois ou 10 boites assorties de sirop et d'empois jusqu'à toute station de chemin de fer dans les provinces de Québec et d'Ontario à l'est ou au sud du Sault Sainte-Marie, Sudbury, North-Bay et Mattawa et jusqu'à tous les ports des lacs pendans la saison de navigation.

Conditions: net 30 jours. Pas d'escompte pour paiement d'avance.

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda



Empaqueté comme suit:
Caisses de 96 paquets de 5 cents ..3.45
Caisse de 60 paquets de 1 livre.3.45
Caisse de 120 paquets de ½ livre.3.65
Caisse de 30 paquets de 1 livre.
Et 60 paquets mélangés, ½ lb.3.55

Services Gratuits pour nos abonnés

En vous abonnant pour un an au "Prix Courant", vous aurez droit aux importants services suivants:

PUBLICITE ET ORGANISATION.

Ce service vous fera réaliser des bénéfices supplémentaires ou économiser des frais généraux. Il vous donnera six consultations gratuites dans l'année selon vos besoins.

PETITES ANNONCES

Si vous recherchez du personnel, une marchandise ou un objet quelconque; si vous désirez vendre quelque chose, confiez votre désir aux Petites Annonces du "Prix Courant" et vous aurez des résultats. Vous pouvez utiliser gratuitement 10 lignes par an.

DOCUMENTATION GENERALE

Vous recherchez certainement en détail dans les livres, la documentation qui est résumée dans le "Prix Courant". Notre service de librairie vous procure sans frais, ce dont vous avez besoin.

CONSULTATIONS JURIDIQUES

Pour toutes consultations en matière légale, notre conseiller juridique vous fera des conditions particulièrement réduites.

RENSEIGNEMENTS GENERAUX

Nous sommes en mesure de vous indiquer, sans frais, les Fournisseurs pouvant livrer, et vous procurer les marchandises qui vous font défaut.

PLACEMENTS DE CAPITAUX

Nous invitons nos lecteurs à nous consulter chaque fois qu'ils seront sollicités de souscrire dans des compagnies, et nous leur donnerons les informations qui pourront leur être utiles; nous pourrons ainsi leur éviter des pertes fréquentes occasionnées par le trop de confiance accordé à certains agents financiers n'ayant pour but que d'exploiter le public.

EN LISANT LE "PRIX COURANT", EN UTILISANT NOS SERVICES GRATUITS, VOUS RETIREREZ DES PROFITS QUI VOUS REMBOURSERONT PLUSIEURS FOIS LE MONTANT DE VOTRE ABONNEMENT.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

phone Bell Est 1185. **MONTREAL.**

au de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

NNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, frs. . . . 20.00 } **PAR AN.**

rculation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

dé en 1887. LE PRIX COURANT, vendredi 8 août 1919 Vol. XXXII — No 32

Une orientation nouvelle

LES ETATS-UNIS AU LENDEMAIN DE LA GUERRE.

En juin les Américains ont exporté pour $918,-000 de produits ouvrés et ce chiffre dépasse de de $200,000,000 le plus élevé que la statistique jusqu'ici enregistré. Pendant ce mois ils n'ont orté que pour $293,000,000, ce qui laisse en fa-r des Etats-Unis une balance du commerce de 5,000,000. Les exportations de l'exercice écou-30 juin atteignent $7,225,000,000, les importa-s $3,096,000,000 et la balance du commerce en ur des Américains est de $4,129,000,000.

Cette situation, il ne faut pas se le dissimuler, sérieuse. Le change sur l'étranger a monté de on anormale le mois dernier. On peut prévoir la capacité d'achat de plusieurs pays sera bien-épuisée, si les Américains ne viennent pas à aide. Les banquiers l'ont bien compris, ils ont té d'intervenir, mais leur effort n'a pas encore uti et le temps presse. Les industriels, les né-iants doivent se joindre aux financiers et par effort concerté, travailler non seulement pour rope mais aussi pour l'Amérique.

Il se trouve des gens pour croire et pour dire si les Etats-Unis n'exportent plus, la surabon-ce des produits provoquera la baisse et par con-uent le coût de la vie diminuera. Mais si les ts-Unis n'exportent plus, une crise industrielle résultera. Des usines fermeront leurs portes les rouvriront pas de longtemps. L'ouvrier mis le pavé ne retrouvera pas de suite le travail dont t et un nouveau ferment de révolte s'ajoutera à x qui existent déjà.

La baisse du change sur l'étranger crée des fa-és nouvelles aux négociants. Les grandes fila-tures de Pologne et de Slovaquie chôment parce que le coton manque. Il est facile aux Américains de leur en expédier et de se payer en tissus dont la vente est assurée en Europe centrale.

Il est probable que le flot d'or est tari, que les alliés déversaient pendant la guerre sur l'Amérique. Mais il est à prévoir que les neutres d'Europe vont nous payer en métal jaune les matières premières dont ils ont besoin. N'oublions pas que ces neutres pendant cinq ans ont accumulé l'or des alliés et aussi celui de l'Allemagne. Ils en regorgent alors qu'ils manquent des choses indispensables à la remise en marche normale de leur organisme économique. C'est, en perspective, une nouvelle source de richesse qui va se déverser sur les Etats-Unis.

Les Américains vont renouer avec l'Allemagne les relations commerciales rompues. La question est de savoir comment les Allemands vont s'y prendre pour payer ce qui leur est indispensable pour recommencer à vivre leur vie nouvelle. Il est certain que sans matières premières ils ne pourront verser les indemnités que le monde civilisé leur a imposées. Il est certain qu'ils ne pourront payer en or ce qu'ils achèteront, car la Banque d'Allemagne en est presque dépourvue. Son encaisse métallique a diminué de moitié depuis la signature de l'armistice.

La France a besoin de charbon. La production des mines de la vallée de la Sarre est insuffisante et la production des exploitations du Pays de Galles sera déficitaire. Reste l'anthracite américain, et c'est pour l'industrie minière de nos voisins une



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS

source nouvelle de richesse. La France va exploiter sa houille blanche, remettre ses mines du Nord en exploitation, mais il lui faudra consacrer des sommes énormes et surtout des machines que les Etats-Unis sont en état de lui fournir à volonté.

Rien de ce qui touche les Etats-Unis ne saurait laisser le Canada indifférent. Les deux pays sont intimement liés dans la paix comme ils l'ont été dans la guerre, leur vie économique est la même et leur évolution sociale est identique. C'est pourquoi nous devons suivre de près l'orientation nouvelle du grand pays qui joue pour le nôtre un rôle comparable à celui que joue dans la famille le frère aîné auprès de son cadet, en attendant qu'il joue l'autre rôle que chacun prévoit et dont personne ne parle.

LES PRIX REÇUS PAR CABLE POUR LE THE SONT PLUS ELEVES.

La tendance continue à être à la hausse sur les Marchés primaires. — Les réductions de fret ne balancent pas les hausses enregistrées. — Un changement prochain des prix est possible.

Les avis câblés des centres de productions de l'Orient montrent une tendance de hausse constante sur les thés, selon M. G. R. Larkin, de la Salada Tea Company. Interviewé récemment, M. Larkin émit l'opinion qu'il y aurait probablement hausse sur les thés sur le marché canadien, bien qu'il y ait quelque temps une révision des prix en baisse ait été considérée comme possibe. Les taux de fret sont tombés considérablement et sont plus favorables qu'ils ne l'ont été depuis longtemps, mais d'autres facteurs sont survenus, qui font que les thés une fois livrés coûtent autant qu'avant. De fait les hausses récentes enregistrées aux points primaires ont été tellement importantes que les augmentations totales actuellement s'élèvent à un montant considérable.

M. Larkin souligne le fait qu'il existe des difficultés dans les centres de production. Les conditions de la main-d'oeuvre ont été loin d'y être favorables et les salaires y ont augmenté. Il y a eu sous ce rapport un changement marqué sur les saisons précédentes. Les prix sur les thés ont augmenté en conséquence. Les conditions climatériques dans bien des pays de production n'ont pas été favorables et la production des thés de bonne qualité a été réduite. La saison de Ceylan, vient de s'ouvrir, soit plus tardivement que les autres années et ce, du fait des temps pluvieux qui ont duré plus que d'ordinaire Les prix d'ouverture à Ceylan ont été plus élevés Le marché anglais est un gros facteur dans la tendance des prix à l'étranger. Le contrôle du gouvernement y a été exercé et si certains avantages peuvent en résulter, la chose peut ne pas être avantageuse à d'autres points de vue. Le marché anglais est, au demeurant, un des plus gros centres de consommation du monde.

Alors que les taux de fret ont été moindri, comme spécifié plus haut, l'augmentation des p aux points de production a été telle qu'elle a c trebalancé ces réductions, et que les importate ont été obligés de payer des prix plus élevés. tendances sont donc très fermes et des augm tations de prix sont très probables.

LES PERSPECTIVES DE POMMES, DE PECH ET DE POIRES AUX ETATS-UNIS.

La condition des pommes aux Etats-Unis st de 67.8 pour 100 de la normale, comparé à 69.8 n 1918 et à une moyenne décennale de 68.5. La o duction indiquée des pommes est pour une réc te totale (toutes les pommes, récolte commercial e autres) de 166,228,000 boisseaux, en compara on de 173,632,000 boisseaux, l'estimation de la réc te de 1918.

Les pêches montrent aux Etats-Unis une n dition de 73.1 pour 100 d'une pleine récolte, co r 52.0, il y a un an et une moyenne décennal d 59.3. La récolte totale en 1918 (estimation de écembre) était de 39,969,000 boisseaux, contre n prévision de 50,316,000 boisseaux pour la prés t année.

Les poires montrent une condition de 6 pour 100 d'une pleine récolte, comparé à 62.7 a dernier et à une moyenne décennale de 66.5. L production en 1918 (estimation de décembre) a de 12,052,000, tandis que la récolte accuse 12 000 boisseaux pour cette année..

INDICATIONS D'UNE PETITE RECOLT D'ORANGES.

Les premiers rapports reçus des districts m ducteurs indiquent une petite récolte d'or g pour l'an prochain. On ne peut guère se fi r o rapports aussi prématurés, mais il est éviden q la tombée de juin a été sérieuse en certain gions.

Le comté de Tulare s'attend à une réco Novels augmentée de 10 pour 100 sur celle de née dernière. On espère à l'heure présente ré en fait de Novels de 65 à 70 pour cent de la r maximum précédente,

Les Valences semblent avoir souffert coup plus que d'ordinaire de la tombée an mais l'on s'attend à ce que la récolte soit près égale à celle de la saison passée. Il s d'après les rapports en général que l'appro nement total d'oranges de la prochaine sais lifornienne, en prenant la moyenne de tou variétés sera quelque peu moindre que les de cette année.

NE SITUATION GRAVE AFFECTE LE SUCRE

e diminution mondiale de production du sucre et une augmentation phénoménale de la demande causent une sérieuse situation. Les approvisionnements canadiens sont encore équivalents à la demande, mais les stocks ne sont pas considérables.

Encore que les conditions du sucre ne soient ce qu'elles étaient l'an dernier et encore que n ne laisse prévoir qu'elles deviendront telles, te industrie se trouve actuellement dans une sition assez sérieuse. Bien que les raffineries ent en pleine opération et que la plupart soient rvues de sucre brut,le fait demeure que les stocks sont pas très forts. Il y a différentes causes qui tribuent à cette situation. Les grèves dans quelques raffineries, les grèves des débardeurs dans plurs ports de l'Atlantique, tant au Canada qu'aux ts-Unis ont compliqué les choses, car de ce fait, réserves ont servi à répondre à la demande, la son des confitures ayant été très forte cette an-.

Mais la raison véritable de la situation sérieuu sucre est que le monde compte largement les approvisionnements du sucre existant sur continent et îles avoisinantes et que la demande asse les possibilités de fourniture.

La guerre a produit un changement complet s le commerce du sucre du monde. La National Bank de New York en discutant de la question que la raison de ce changement réside dans le que les pays européens qui comptaient autrefois les récoltes de betteraves à sucre d'Allemagne utriche, de Hongrie et de Russie pour leurs approvisionnements se sont vus couper cette source provisionnement pendant ces dernières années ont dû se rejeter sur les pays producteurs de sude canne, de sorte qu'il se produisit une augntation énorme de la demande pour le sucre. ureusement que la récolte de Cuba montrant un grès phénoménal peut aider à la situation. On t se faire une idée des changements survenus examinant les chiffres présentés par la banque. exportations de sucre des Etats-Unis pendant guerre furent: 550,000,000 de livres en 1915; 1,-),000,000 de livres en 1916; 1,250,000,000 de livres 1917; 575,000,000 de livres en 1918; et 1,000,000,- de livres en 1919, soit approximativement 5,-),000,000 de livres pour la période de cinq ans de erre. Les exportations pour la période de cinante ans avant ces dates ne s'élevaient qu'à 00,000,000 de livres.

Avec des augmentations aussi fabuleuses dans demande, il est évident qu'il ne peut y avoir de erves matérielles.

Il y avait quelques réserves en mains au commencement de la récolte de l'année présente, du fait restrictions très sévères qui avaient été imposées sur la consommation du sucre. Quand ces restrictions furent levées, il y eut une augmentation très prononcée dans la consommation du sucre et cette augmentation de la demande ajoutée à l'augmentation naturelle de la saison des confitures augmenta le total de 173,000 tonnes.

Au mois d'août, quand l'administration des vivres des Etats-Unis prévit ce que serait la demande mondiale du sucre, elle suggéra aux Alliés que les Etats-Unis prennent la récolte de Cuba, d'Hawaii et des Philippines et laissent les autres pour l'approvisionnement du monde. Cet arrangement était satisfaisant, mais comme la France désirait acheter de l'Amérique, les Etats-Unis offrirent de lui laisser avoir la portion de la récolte de Cuba qu'elle stipulerait.

La France demanda un tiers de la provision cubaine et un arrangement intervint pour lui abandonner cette quantité. Plus tard, quand le sucre fut plus abondant ailleurs, la France voulut annuler son achat, mais les Etats-Unis refusèrent leur consentement et la France consentit à exécuter son contrat. A l'heure présente, la consommation de sucre des Etats-Unis a augmenté énormément. L'augmentation en juillet était de 100,000 tonnes et on croit que les chiffres de ce mois-ci montreront une augmentation de 150,000 tonnes. Pour cette raison, le gouvernement des Etats-Unis a refusé d'approvisionner de sucre la France, en ce moment. Le Bureau de Répartition du sucre a ordonné à tous les raffineurs américains de réduire leurs exportations jusqu'à nouvel avis de permission. Comme beaucoup de raffineries américaines sont à peu près sans stock à présent, il n'est pas bien difficile d'observer ces instructions.

Encore que la situation aux Etats-Unis ait un effet marqué sur le commerce canadien, les conditions ici n'ont pas atteint un dégré aussi aigü. Les stocks de sucre brut sont arrivés régulièrement des Indes Orientales, et il ne semble pas que ce mouvement doive être ralenti. Malgré tout, il est bon de se rappeler qu'il y a rareté de sucre dans le monde, et qu'il est bon d'être prudent et prévoyant.

MAGASIN GENERAL A VENDRE.

Magasin 50 x 32 avec back-store 18 x 25 et 2 hangars 40 x 20. Pris: bâtisse et place, $2,200.00; stock, environ $3,000.00; moitié au comptant, balance à termes faciles. S'adresser à L. Roy, Duncan Station, P.Q.

POMPE A GAZOLINE ET RESERVOIR DEMANDES.

Je suis acheteur d'une pompe à gazoline avec réservoir de 250 gallons pour sous-sol. Désirerais ces articles de seconde main. S'adresser à J. A. Cloutier, St-Odilon, P.Q.

DES RAISINS DE CORINTHE NOUS ARRIVENT.

Les prix seront chers, car ceux des marchés primaires avancent rapidement du fait de la forte demande. — Les raisins aussi seront plus chers.

La Californian Raisin Association n'a pas encore donné ses prix pour la récolte nouvelle, mais selon les renseignements pris parmi les importateurs, il faut s'attendre à des prix élevés. L'opinion générale semble être que les prix d'ouverture, lorsqu'ils seront annoncés, seront plus élevés que les cotations de l'an passé. Les stocks de raisins aux mains des marchands de gros sont très légers et les importateurs ne sont en mesure d'acheter que des vieux lots, en partie endommagés par la pluie.

Des envois de raisins de Corinthe sont arrivés en ville, et déjà quatre wagons ont été distribués. Il est probable que le mouvement des raisins de Corinthe se fera plus librement à présent, dans notre direction, à moins que les prix ne deviennent prohibitifs. Les cotations augmentent si rapidement qu'il peut devenir improfitable d'en importer. Les raisins de Corinthe qui nous arrivent à présent devront se vendre au détail dans les 22 cents la livre et peut-être plus cher. Il y a une très grosse demande en ce moment pour les raisins de Corinthe principalement dans les pays européens. En outre les Grecs se servent de ces raisins pour fabriquer du vin à destination de l'Europe. Cette industrie vinicole s'est beaucoup développée en Grèce au cours des deux dernières années du fait de la rareté du vin en Europe et cette fabrication diminuera l'envoi de raisins secs en Amérique.

Les importateurs de fruits étrangers disent que les cotations sur les raisins sultana turcs sont presque prohibitives. Ces raisins sont côtés à 100 shillings livrés. Ils devront donc être vendus au commerce de détail de 27 à 28 cents la livre. Les sultanas turcs aux prix actuels pourront difficilement concurrencer les raisins de Californie. Il est peu probable que les importations se fassent sur une vaste échelle dans de telles conditions.

DE NOUVELLES SPECIALITES

Le personnel de vente combiné des Etats-Unis et du Canada de la Buffalo Specialty Co., de Buffalo, N.-Y.; Bridgeburg (Canada) et Londres (Angleterre) s'est réuni pour sa quatorzième convention annuelle, au siège social de la Compagnie, à Buffalo du 21 au 26 juillet. Comme le commerce le sait, les produits manufacturés par cette compagnie comprennent le liquide veneer.

Avis fut donné à cette convention que trois nouveaux produits seraient placés sur le marché cet automne: la Vadrouille pour liquide veneer, le Nettoyeur de Carbone Neverknock, pour l'enlèvement du carbone des moteurs à gazoline, et le Shellac Holdfast Casket.

La plupart des voyageurs de cette compagn sont avec cette institution depuis nombre d'a nées, c'est dire que cette convention annuelle e attendue par tous avec impatience. Les officie sont: MM. Olivar Cabana Jr., président et trés rier; Elmer A. Cabana, vice-président; Martin Cabana, secrétaire et gérant des ventes.

LA PRODUCTION DU RAISIN AUGMENTE RAPIDEMENT.

On prédit pour cette année la plus forte colte de raisins de Californie encore enregist dans les annales de cet état.

Les chiffres suivants donneront quelque i de l'augmentation rapide de cette importante dustrie :

1911	65,000	tonnes
1912	95,000	"
1913	70,000	"
1914	98,000	"
1915	130,000	"
1916	136,000	"
1917	163,000	"
1918	167,000	"

FRAIS DE TRANSPORT QUI EQUIVALENT A LA VALEUR TOTALE DES MARCHANDISES

Des enquêtes récemment faites par les Clubs Associés de Publicité du Monde, de New-York pour déterminer la loyauté des annonces publiées par les maisons d'épicerie dites "faisant affaires par correspondance", ont démontré des faits intéressants en relation avec "l'économie" dont on a supposé bénéficier l'acheteur.

Un monsieur de Los Angeles répondit à une annonce de ce genre dans un journal local et commanda $1.99 de marchandises. Les frais de transport furent de $1.85, et lorsque notre homme obtint la marchandise à un épicier de Los Angeles, ce dernier offrit de la lui livrer à même son stock régulier pour $1.85.

Ces maisons vendant par correspondance sont les officiers de l'association de publicité devraient pas être confondues avec les maisons même genre, mais légitimes qui opèrent sur le principe de se faire des amis et de s'édifier un commerce permanent. Les indications sont, disent les officiers de l'association, "qu'un peu plus dispendant" est tout ce que ces maisons peuvent espérer. Certainement un homme serait justifié de payer $3.84 (y compris les frais d'envoi) pour quelque chose qu'il peut se procurer dans son voisinage pour $1.85.

Ces officiers sont ordinairement au courant des prix qui sont réduits sur quelques articles populaires, mais pour obtenir ceux-ci, l'acheteur doit prendre un assortiment des autres articles qui ne sont pas courants.

E PRIX DU MIEL DE LA NOUVELLE RECOLTE.

Les directeurs de la Société d'Agriculture de la ovince de Québec, réunis cette semaine, au bu- au d'enregistrement de Montréal-Est, rue Saint- abriel, sous la présidence du Dr Emery Lalonde, t fixé le prix du miel qui sera récolté cette an- e à 25 cents la livre pour le miel rouge et à 27 nts pour le miel blanc. Ces prix sont ceux du os. Dans le détail, ils seront augmentés de 5 nts. L'an dernier, la société avait fixé à 22 cents prix du miel rouge et à 25 cents celui du miel anc. La hausse des prix sur toutes les denrées mentaires est la cause de cette augmentation du ix du miel.

L'honorable P. Pelletier, commissaire de la ovince de Québec à Londres, avait été invité à cet- réunion pour exposer aux apiculteurs les avan- ges du marché britannique. Il ne s'est pas encore sez fait d'exportation de miel canadien, et en par- ulier de miel de la province de Québec, en An- eterre, et pour cette raison ce produit n'est pas nnu à sa juste valeur. Il n'y a pas de doute, dit Pelletier, que le miel de Québec, dont la finesse l'arôme sont de qualité exceptionnellement supé- ure, trouverait un marché fort rémunérateur en ande-Bretagne. Mais il convient auparavant de re l'éducation du consommateur anglais, lui fai- mieux connaître le miel de Québec et l'induire à cheter en lui présentant un produit de toute pre- ère qualité, soigneusement emballé.

Le Dr Pelletier n'a pas dans son bureau à Lon- es, le personnel voulu pour faire parmi les impor- eurs anglais la distribution des échantillons de el qui lui seront envoyés, mais il confiera cette ssion à un homme d'affaires bien au courant des soins du marché, et il espère qu'ainsi les apicul- rs de la province pourront, par l'intermédiaire leur société, se créer des relations commerciales antageuses sur le marché de Londres. En con- quence, la société a chargé son secrétaire d'en- yer au commissariat de la province de Québec, ns la capitale anglaise, un échantillon de son illeur produit, soit une canistre de 60 livres envi- . Cet échantillon sera subdivisé et adressé en its bocaux aux grands négociants de produits mentaires.

M. Pelletier dit que la Belgique serait aussi un rché très remunérateur pour les apiculteurs de ébec.

Les directeurs ont remercié chaleureusement Pelletier de ses explications et de l'intérêt qu'il r témoigne en voulant bien se charger de favori- leur industrie sur le marché britannique. Ce rnier va câbler sans délai à son secrétaire à Lon- es de se procurer les prix de détail du miel en gleterre et dès qu'il les recevra il les communi- era à la société.

Les directeurs dont les noms suivent étaient présents à la réunion: MM. D. E. Lalonde, président; J. P. Prud'homme, vice-président ; J. Armand Prud'homme, secrétaire; Ludger Rochefort, Prudent Lapointe, Irsaël Charbonneau, F. W. Jones, J. B. Beaulne, A. L. Beaudin, J. B. Cyr, Ernest Fortin, J. O. Levac, F. X. Clermont.

La récolte du miel sera assez bonne dans la province, malgré le printemps pluvieux et froid que nous avons eu. La qualité sera excellente en général. La récolte de miel dans Ontario ne paraît pas avoir été abondante, car déjà des commerçants de cette province ont commencé à faire des achats dans Québec.

LES FABRICANTS DE FROMAGE PROTESTENT CONTRE LE CHIFFRE DE 25 CENTS.

Ils pensent qu'un tel prix serait désastreux pour l'industrie. — Ils demandent au Gouvernement de régler les crédits pour veiller aux intérêts de ce commerce.

A une assemblée tenue à Brockville, Ont., et à laquelle assistaient non seulement les producteurs de la région d Brockville, mais aussi les représentants de l'industrie d'Iroquois, Morrisburg et Napanee, la question de l'achat anglais du fromage fut soumise par des représentants de la Commission anglais d'achat qui dit clairement qu'il serait impossible d'acheter du fromage sur une base plus élevée que 25c f. o. b. Montréal.

Un discours fut prononcé par Sir Thomas Clement, président du comité d'importation du beurre et du fromage d la commission nommée par le Ministre des Vivres de Grande Bretagne pour amener les produits laitiers en Angleterre. M. F. Warren, directeur des fourniture de beurre et de fromage, sous le contrôle du Ministre Anglais des Vivres; le docteur J. W. Robertson, C. M. S., d'Ottawa, directeur canadien des approvisionnements alimentaires en Europe et M. James Alexander et M. A. A. Ayer exportateurs de Montréal, étaient présents.

Après que MM. Robertson, Warren et Sir Thomas Clément eurent prononcé leurs discours, ils disent que du fait du fardeau imposé aux contribuables anglais, un prix de un shilling et six pence, avait été placé sur le fromage en Angleterre et qu'en conséquence on ne pouvait payer plus de 25 cents pour le fromage à Montréal, moins le prix du fret de Brockville et de toutes les autres halles du Canada.

Après une chaude discussion, la résolution suivante fut passée: —

Nous, représentants des halles de Cornwall, Iroquois, Napanee et autres, assemblés à la halle laitière de Brockville ce 24ième jour de juillet 1919,

après avoir appris des représentants du Ministère Anglais des Vivres qu'ils avaient, par autorité du dit Ministère Anglais des Vivres, offert un prix pour le fromage de 25 cts la livre moins le coût du fret de la fabrique à Montréal.

Et attendu que les dits repésentants du Ministère Anglais des Vivres ont prétendu que si le coût de manutention du fromage et si l'échange pouvaient être réduits, le prix du fromage pourrait être augmenté pour le producteur;

Avons en conséquence résolu que nous, représentants les producteurs, nous nous adressions à notre Gouvernement du Dominion pour qu'il prenne les mesures nécessaires pour réduire le prix du change même si cela ne permet pas de donner de grosses sommes de crédit par notre gouvernement au Gouvernement Anglais pour l'achat de notre fromage canadien, car nous ne pouvons nous montrer satisfaits du prix fixé de 25 cents la livre de fromage et considérons que ce prix aurait un effet déprimant sur l'industrie du fromage.

LES EXPORTATIONS A LA NOUVELLE-ZELANDE DIMINUENT DE QUANTITE

Encore que dans beaucoup de cas, il y ait eu une augmentation très nette de la valeur totale de certaines lignes exportées en Nouvelle Zélande, cela ne veut pas dire qu'il y ait eu une augmenta- d'affaires. Dans bien des cas, l'augmentation du débit d'argent est due à l'augmentation des prix plutôt qu'à l'amélioration des ventes. De fait, dans beaucoup de lignes, il y a eu déclin d'affaires, par suite des difficultés de transport ,très probablement.

Parmi les produits alimentaires, on peut noter les produits suivants:

	1919	1918	1917
Poisson en conserves, livres	1,220,695	1,363,733	1,036,898
Riz, quintaux . . .	15,973	43,577	25,890
Ale et Stout gallons	3,155	17,575	38,592
Thés, livres	1,965,394	2,778,442	2,003,202
Allumettes, grosses	35,281	73,311	94,277
Pétrole, gallons. .	683,319	997,599	2,212,747
Tabac, livres . . .	819,154	458,007	622,742
Cigarettes, livres.. .	444,762	233,741	123,694

PRIX PLUS ELEVES SUR CERTAINS PRODUITS.

Les cafés de Chase & Sanborn ont haussé à nouveau. Les paquets de ½ livre se vendent à 51c; les paquets d'une livre à 52c et les paquets de 2 livres à 51c.

La préparation Reindeer de café et de lait est aussi en hausse, la grosse boîte se vendant au commerce à $6.50. Le lait Baby a augmenté de 25c la caisse, à $3.15. La moutarde McLaren est cotée 10c plus chère. ,

Des achats pour une valeur de plus de 200 millions

La Commission des achats de guerre publie un rapport montrant l'étendue et la valeur de son travail.

TRAITEMENT EQUITABLE

Dans le troisième rapport de la Commission des achats de guerre, récemment publié, la valeur et la quantité des achats effectués sont exposées comme suit:

Valeur et quantité des achats effectués.

"La Commission existe depuis près de quatre ans, et durant ce temps, elle a eu, la surveillance d'achats et de contrats d'une valeur totale de plus de $200,000,000. A la page IX, se trouve un sommaire montrant approximativement la valeur des achats autorisés l'an dernier par la Commission pour les divers départements du gouvernement, mais, en plus des contrats inclus dans les valeurs ainsi montrées, la Commission a autorisé de nombreux contrats dont la valeur n'est pas donnée, quoique, naturellement, tous les achats soient exactement rapportés dans le rapport de l'auditeur général. Les montants ignorés se rapportent presque tous à des contrats de fournitures. Par exemple, un contrat est accordé sur soumission, pour la fourniture de provisions, de fourrage, etc., pour une période de temps déterminée. Dans ces minutes la Commission n'enregistre pas la valeur de ce contrat, et elle n'a pas cru devoir demander aux départements concernés un rapport sur le montant d'argent dépensé en vertu de ce genre de contrat.

"En examinant les chiffres ci-dessus mentionnés, il faut se rappeler que l'an dernier a été une année anormale. Certains départements ont réduit leurs dépenses à leur plus simple expression tandis que d'autres, le département de la Milice celui des Affaires navales par exemple, ont dû, cause de la guerre, faire des achats considérables.

"La quantité des achats et le travail qu'ils ont occasionné peuvent, probablement, être mieux indiqués par le nombre des séances tenues par la Commission et des minutes qui enregistrent ses transactions:

Années	Séances chaque année
*1915-16	188
1916-17	227
1917-18	257
1918-19	290
Total	962

"L'augmentation du travail durant la dernière nnée s'explique par le fait que la Commission a dû occuper de tous les achats de tous les départeents au lieu des seuls "achats de guerre", comme urant les années précédentes.

DEVOIRS DE LA COMMISSION

"La Commission des achats de guerre se comose de trois membres honoraires; elle a été constuée en mai 1915, avec mission de reviser tous les chats payables à même les appropriations de uerre. La plus grande partie de son travail a été ausée par les achats relatifs au corps expéditionare canadien. En février 1918, la Commission a eçu, par arrêté en conseil, pouvoir de contrôler ous les achats de tous les départements. Les buts e la Commission sont d'économiser l'argent public t d'abolir le patronage."

Base des achats du Gouvernement.

Le seul fait qu'un prix juste et raisonnable est emandé ne justifie pas un achat déterminé. Le puic demande de plus que, dans toute la mesure du ossible, toutes les maisons faisant affaires dans la ême ligne, aient le droit et l'opportunité de bénéfier des achats de l'Etat; d'où la nécessité de deander constamment des soumissions. C'est là en uit, la seule différence qui existe entre les achats e l'Etat et ceux des particuliers. Ces derniers peuent acheter d'un seul individu ou d'une seule maon pourvu que cela fasse leur affaire. Dans les chats de l'Etat, cependant, ainsi que l'expose le apport, toutes les personnes ou compagnies faant affaires dans une même ligne, doivent avoir hances égales d'obtenir la clientèle de l'Etat.

Rappelons en terminant que notre compatriote ir Hormisdas Laporte a présidé pendant le temps e la guerre aux destinées de cette Commission, dénsant sans compter son temps et ses connaissanes pour le bien du pays, et le travail qu'il a accomli dans cette charge lui fait honneur et mérite les loges et la reconnaissances de tous. Sir Hormisdas aporte doit abandonner cette position purement onorifique pour devenir directeur administrateur énéral des chemins de fer du gouvernement canaien, mais nul n'oubliera la part active qu'il a prise ans la commission des achats de guerre et les haes qualités commerciales qu'il a su y déployer.

EPRESENTATIONS CANADIENNES POUR LA FRANCE DEMANDEES.

Industriel, ayant agents dans principales villes e France et vastes magasins à Amiens, s'occupeait de maisons canadiennes désirant vendre en rance.

M. Lesage à Ailly-sur-Noye (Somme), France. éférences: Banque Sourmais Cie, Amiens.

*Du 6 mai 1915 au 31 mars 1916; les autres nnées du 1er avril au 31 mars de l'année suivante.

Adoption du règlement de fermeture de bonne heure.

Le Conseil de Montréal a adopté, cette semaine, avec force amendements, le nouveau règlement de fermeture à bonne heure. Le principal amendement apporté au règlement est la suppression de toutes les clauses touchant la fermeture des boutiques de barbiers. Le projet, tel que soumis, fixait à sept heures la fermeture de ces boutiques, sauf le samedi et la veille des jours de fêtes, alors que cette fermeture aurait eu lieu à dix heures. Les échevins ont préféré garder le statu quo, et les boutiques de barbiers continueront de fermer à huit heures, tous les soirs, excepté le samedi et la veille des jours de fêtes, alors qu'elles fermeront à minuit.

Les magasins fermeront dorénavant à sept heures, les lundis, mardis, mercredis et jeudis soirs, à neuf heures le vendredi, et à onze heures le samedi.

Le règlement est ainsi conçu avec les amendements qu'on y a apportés:

Attendu que, en vertu des dispositions du statut provincial 57 Victoria, chapitre 50, section 1, le Conseil de toute municipalité de cité ou de ville a le pouvoir de faire des règlements ordonnant la fermeture des magasins d'une ou de plusieurs catégories à certaines heures;

Attendu que, en vertu des dispositions du statut provincial 4 Edouard VII, chapitre 29, section 1, toute infraction à un règlement fait en vertu de la loi précitée, rend celui qui en est trouvé coupable devant deux juges de paix, passible d'une amende n'excédant pas $40.00 pour chaque infraction et, à défaut de paiement, d'un emprisonnement n'excédant pas deux mois;

Le paragraphe suivant a été retranché:

Attendu que, en vertu des dispositions de sa charte, la Cité a le droit de décréter, par règlement, la fermeture des boutiques de barbiers à certaines heures, chaque jour ou certains jours de la semaine.

Le vote a été pris sur cet amendement, sur la proposition des échevins Brodeur et Sansregret. Il a été comme suit:

Pour l'amendement: les échevins Turcot, Rubenstein, Dubeau, Elie, Denis, Brodeur, Lamarre, Bédard, Creelman, Jacobs, Shaw, Desroches, Carmel, Sansregret, Filion, Tremblay et Dixon.—17.

Contre: le maire Martin et l'échevin Vandelac.

Le règlement continue comme suit:

Il est ordonné et statué comme suit:

Article 1.—Sont abrogés:

(a) le règlement No 328, adopté le 20 février 1905, et intitulé: "Règlement concernant la fermeture des magasins de bonne heure";

(b) le règlement No 498, adopté le 7 juillet

1913, et intitulé: "Règlement amendant le règlement No 328, intitulé: "Règlement concernant la fermeture des magasins de bonne heure".

Par un vote de 16 à 2, on a retranché les deux paragraphes suivants:

(c) le règlement No 616, adopté le 28 mars 1917, et intitulé: "Règlement à l'effet de fermer les boutiques de barbiers de bonne heure, certains jours de la semaine;

(d) le règlement No 659, adopté par la commission administrative le 30 avril 1918, et par le Conseil municipal le 10 juin 1918, et intitulé: "Règlement amendant le règlement No 616, intitulé: "Règlement à l'effet de fermer les boutiques de barbiers de bonne heure, certains jours de la semaine."

L'article 2 se lisait comme suit, dans le projet de règlement:

"Sauf les exceptions ci-après énumérées, les magasins et les boutiques de barbiers, dans la cité de Montréal, devront être fermés à 7 heures du soir les mardi, mercredi, jeudi et vendredi de chaque semaine et à dix heures du soir les lundi et samedi, et ils devront rester fermés jusqu'à cinq heures du matin le lendemain. Cependant, lesdits magasins et boutiques de barbiers pourront rester ouverts jusqu'à 10 heures du soir les jours ci-après mentionnés:—

(a) Le jour qui précède les fêtes suivantes: L'Epiphanie, le Vendredi Saint, les fêtes de l'Immaculée-Conception, de l'Empire, de la Confédération, de la Toussaint et de l'Ascension et les jours d'actions de grâces;

(b) Les derniers jours du mois de décembre de chaque année, à partir du 15 dudit mois inclusivement;

(c) les jours de la semaine précédant Pâques;

(d) l'avant-veille des jours de fête suivants des Juifs: le premier jour de l'an, le jour d'Expiation et le jour de la Pâque."

Cet article a été remplacé à l'unanimité par le suivant:

"Art. 2.—Sauf les exceptions ci-après énumérées, les magasins dans la Cité de Montréal devront être fermés à 7 heures du soir les lundi, mardi, mercredi et jeudi de chaque semaine, et à 9 heures du soir le samedi, et ils devront rester fermés jusqu'à 5 heures du matin le lendemain. Cependant, lesdits magasins pourront rester ouverts jusqu'à 11 heures du soir, les jours ci-après mentionnés:

(a) Le jour qui précède les fêtes suivantes: L'Epiphanie, le Vendredi Saint, les fêtes de l'Immaculée-Conception, de l'Empire, de la Confédération, de la Toussaint et de l'Ascension et les jours d'Actions de Grâces;

(b) Les derniers jours du mois de décembre de chaque année, à partir du 15 dudit mois inclusivement;

(c) Les jours de la semaine précédant P
ques;

(d) L'avant-veille des jours de fête suiva
des Juifs: le premier jour de l'an, le jour d'Expiat
et le jour de la Pâques."

Puis on a ajouté l'article 2a, qui se lit com
suit:

"Art. 2a.—Nonobstant les dispositions ci-d
sus, les tailleurs, les marchands-tailleurs et les r
distes pourront garder leurs magasins ouverts j
qu'à neuf heures du soir le lundi, pourvu que s
services d'aucun employé ne soient retenus entr
heures et 9 heures du soir."

L'article 3 dit:

Article 3.—Le mot "magasin" désigne tout
blissement ou lieu où des marchandises sont ex
sées ou offertes en vente, ainsi que tout établi
ment où l'on met à l'enchère des marchandises
quelque nature que ce soit, mais ce mot ne s'a
que pas:

(a) Aux établissements où l'on ne vend
du tabac ou des objets généralement requis
l'usage du tabac, tels que pipes, porte-cigares,
mettes ou autres articles de ce genre; des journ
gazettes, revues périodiques ou papiers-nouv
illustrés; des fleurs, fruits verts, pâtisseries, c
series, crème à la glace ou eaux gazeuses;

(b) Aux pharmacies, quant à la vente
drogues médicaments, médecines, remèdes,
et produits de pharmacie, instruments et appa
de chirurgie et leurs accessoires; articles ou a
reils hygiéniques, sanitaires ou de toilette et
accessoires généralement vendus dans les pha
cies; liqueurs douces, sodas, bonbons et géné
ment toutes choses dont le commerce est p
par le paragraphe (a) de cet article.

L'article 5 a été amendé en ce sens:

"Art. 5.—Le mot "fermé" partout où il se
contre dans le présent règlement signifie non o
pour la vente de marchandises et ne s'appliqu
aux ventes déjà commencées à l'heure fixée p
fermeture."

Les autres articles du règlement ont déjà
dans notre journal, et les changements qu'o
apportés n'ont trait qu'aux boutiques de bar
qui, comme on l'a lu ci-dessus, ne sont pas
par le règlement tel qu'adopté par le Conseil.

DIFFERENCE DU PRIX DU CHANVRE
DU SISAL.

La différence qui existe entre le chanvr
nille et le sisal Mexicain est ordinairement d
30 pour 100 de plus pour le premier. Ceci
au fait qu'une livre de sisal est nécessaire pou
500 pieds de ficelle, tandis qu'une livre de fil
Manille peut donner 650 pieds de ficelle.

RAPPORT DE LA MISSION CANADIENNE A LONDRES.

La mission canadienne à Londres chargée d'élier les relations industrielles et commerciales tre le Canada et l'Angleterre, et en même temps faciliter la reprise commerciale entre notre pays les contrées ennemies vient de publier un impornt rapport à ce sujet. La commission conseille sage de la marque "fabriquée au Canada" sur les rchandises canadiennes expédiées outre-mer. tte marque servira d'abord à distinguer nos proits et à les faire connaître davantage sur les marés européens. A l'avenir, toutes les expéditions tes sous la directian de la commission porteront marque "Produit Canadien".

La commission a de plus annoncé que le comrce avec l'Allemagne et l'Autriche est maintenant ris et que des permis d'exportation pour ces pays uvent être obtenus de la commission.

Les Etats-Unis viennent aussi de déclarer la rese du commerce avec l'Allemagne et l'Autriche.

La Commission commerciale canadienne, à Otwa, a fait la déclaration suivante:

"Un câblogramme reçu de la mission canadiendemande que les marchandises canadiennes exdiées dans le Royaume-Uni portent des marques commerce ou des descriptions portant des mots liquant le pays d'origine. L'attention de la mison a été attirée sur des cas où des marchandises nant du Dominion ont été détenues par les autoés de douane, parce qu'elles n'étaient pas conformes à la loi des marques de commerce. La commission reconnaît que les mots: "Produit canadien" ou "fabriqué au Canada", répondront suffisamment ux exigences. La commission commerciale fait ssortir le fait qu'une telle marque servant à désier des marchandises canadiennes peut constituer n des plus puissants facteurs d'annonce pour nos oducteurs et manufacturiers, si la qualité des arles expédiés outre-mer est maintenue à un niveau evé. Pour les expéditions faites sous la direction la commission, la marque de commerce "Produit nadien" a été définitivement adoptée par la commission qui la considère comme plus distinctive.

"Comme le commerce avec l'Allemagne et l'Auiche allemande est maintenant permis, des permis exportation dans ces pays seront accordés libreent par la commission commerciale aux mêmes nditions que pour les autres pays. Un câblogramme, reçu de la mission canadienne, dit qu'un "permis de commerce avec l'ennemi" a été émis en rande-Bretagne et que l'expédition de toutes les archandises qui ne sont pas inscrites sur la liste conservation est permise sans permis d'exportaon individuel.

"La commission commerciale a reçu un enseignement supplémentaire de Washington à l'effet que le gouvernement des Etats-Unis a accordé un permis de commerce général avec l'ennemi qui permet à "toutes personnes de communiquer et de commercer avec des personnes demeurant en Allemagne", sujet à quelques limitations spécifiques. La Hongrie et la Russie bolshéviste ne sont pas comprises dans le permis.

"Un autre câblogramme transmis de Londres à la commission dit que l'importation en Grande-Bretagne de marchandises venant d'anciens pays ennemis est permise, car l'on a constaté l'impossibilité d'établir un mécanisme pour certifier le pourcentage de produits manufacturés allemands, autrichiens ou hongrois qui fait partie de l'importation."

POUR ANNONCER LE POISSON CANADIEN A L'ETRANGER.

Le département des pêcheries canadiennes a décidé de faire de la publicité en faveur du poisson canadien et des produits du poisson en Grande Bretagne, en France, et dans les pays parlant l'espagnol. Depuis quelques années, le gouvernement a dépensé beaucoup d'argent pour effectuer des campagnes de publicité en faveur des provinces de l'Ouest et des différentes ressources naturelles, mais il n'a pas été fait grande chose pour annoncer le poisson canadien à l'étranger.

Le Gouvernement a demandé aux pêcheurs d'augmenter leur production autant que possible; et il sent peser peut-être sur lui à présent une certaine responsabilité qui l'oblige à les aider à disposer de leur surplus.

La Commission Canadienne du Commerce relève aussi les informations relatives aux possibilités des marchés des autres pays pour le poisson.

On n'a pas jusqu'ici annoncé le poisson canadien parmi les marchands de poisson d'Angleterre et de France, et ce sont pourtant des clients désirables et intéressants. Les gros marchands de poisson d'Angleterre qui importent actuellement du poisson canadien sont ordinairement eux-mêmes propriétaires de barques de pêche et n'ont cure de pousser la vente des produits des eaux canadiennes quand ils ont à disposer de la bonne pêche de leurs chalutiers.

Si le marchand détaillant était bien informé en ce qui a trait au poisson canadien, par son journal de commerce hebdomadaire, il pourrait, selon toute probabilité, développer une demande qui attirerait l'attention du marchand de gros et à laquelle celui-ci devrait être en mesure de répondre.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA.

Du 26 juillet au 2 août 1919.

Vente—Georges Hardy à Wilfrid Laliberté, p.m.e. 10a, 11e rg, Blandford, $1.00 payée.
Obligation—Joseph Smith à J. N. Blanchet, ½e, 265, Bulstrode, $2,000.
Obligation—Arthur Luneau à Henri Luneau, p. 18, Ste-Victoire, $1,200.
Vente—Albert Tousignant à Octave Poudrier, prise d'eau sur 234, St-Christophe, $1, payée.
Vente—Wilfrid Morissette à Emery Croteau, p.s.o. 585, Warwick, $3,000, dues.
Transport—Alfred Vézina à Alphonse Brisson sur Adélard Joyal, $2,650.
Obligation—Arsène Métivier à Alphonse Métivier, 2, 3 et 4, Ste-Victoire, $1,400.
Vente—Corporation Chester-Ouest à Paul Desharnais, p. 51a, St-Paul, $100, payées.
Echange—Alphonse Fréchette et Nelson Lacourse, 16a, 16b et 16c, 7e rg, Stanford et p.l., Princeville.
Résiliation de la vente par Pierre Provençal à Eleusippe Labonté, p. 402, Ste-Hélène et autre dans Mégantic.
Echange—Adélard Labbé à Joseph St-Laurent, fils, p. 414, Ste-Victoire, retour de $300, $50 a/c.
Echange—Joseph St-Laurent, fils à Adélard Labbé, p. 247, Arthabaskaville.
Cession—Joseph Beaudet à la Corporation de Victoriaville, p. 465, Ste-Victoire.
Vente—Albert Lainesse à Grégoire Bussière, p. 880, Warwick, $575, $50 a/c.
Obligation—Joseph Boisvert à Arthur Laurent, 959, Warwick, $400.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 2 AOUT 1919.

Comté d'Arthabaska

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE.

P. A. Brassard vs Alfred Lacourse, de Wotton Nord, $103.88.
Banque Nationale vs Tobie Levasseur, de Sulby, Témiscouata, $663.65.
François Duhaime vs Dame App. Duhaime, de Bulstrode Station, 4ème classe.
François Duhaime vs Maxime Morin, de Bulstrode Station, 4ème classe.
Dame Rose-Anna Després vs Arthur Hébert, de Victoriaville. Séparation de corps.
Dame Rose-Anna Després vs Arthur Hébert, de Victoriaville. Saisie conservatoire.
Samuel Lemau et al. vs Corporation de la paroisse de Ste-Victoire, 4ème classe.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

C. O. Roberge vs Ludger Béliveau, de Victoriaville, $6.35.
P. Antonio Brassard vs Donat Desfossés, de Ste-Clothilde, $96.91.

JUGEMENT EN COUR SUPERIEURE.

Joseph Levasseur vs Onésime Hamel, de Franklin Fall, E.U. A. Jugement contre défendeur pour $216.06.

DECLARATION DE SOCIETE

Georges Couture, ferblantier de Warwick et Adélard Labbé, restaurateur de Victoriaville, faisant le commerce de ferblantiers, de ferronnerie, de quincaillerie, à St-Ferdinand d'Halifax, P.Q., sous la raison sociale de "Couture et Labbé."

BUREAU D'ENREGISTREMENT, CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 29 juillet au 5 août.

Privilège.—Martineau et Frère vs Henri Sansfaçon.
Déclaration sociale.—Pichette et Prévost.
Obligation.—Moïse Hubert à Arthur Lefebvre.
Quittance.—Maxime Blais à Odilon Charette.
Vente.—Racine & Caron à A. E. Guillemette.
Main-levée.—Fabrique St-Bernard à Georges Baril.
Vente.—Arthur Guibord à Alphonse Vallée.
Vente.—Joseph Bégin fils à Dieudonné Chènevert.
Obligation.—Dieudonné Chènevert à Dame J. N. Bourassa
Vente.—Arthur Carignan à J. B. Tremblay.
Quittance.—Percepteur du Revenu à Succ. Victor Lemay
Vente.—Achille Carignan à Wilfrid Normandin.
Transport.—Elise Belemare à Nap. Beaulieu.
Vente.—G. A. Ferron à Hilaire Paquin.
Déclaration sociale.—J. B. Clément & Cie.
Déclaration sociale.—Chs Racette & Cie.
Déclaration sociale.—Les Tourbières des Laurentides L
Cession.—Julie Pratte à Dame Georgiana Alarie.
Vente.—Patrice Tremblay à D. O. Gauthier.
Vente.—F. X. Vanasse à William Fay.
Obligation.—Adolphe Allard à J. O. Lacoursière.
Quittance.—Succ. J. E. Hétu à Dame Adelphe Garneau.
Quittance.—Succ. J. E. Hétu à W. E. Roy.
Quittance.—Succ. J. E. Hétu à Phi. Gouin, fils.
Obligation.—F. X. Vanasse à Jos. Arseneault.
Obligation.—Elzéar Launier à Caisse Populaire 3-R.
Quittance.—Dame F. X. Bellefeuille à F. X. Vanasse.
Transport.—Adem Bellerive à Ernest Mercier.
Quittance.—Jos. L. Fortin à Ls F. Robert.
Cession.—Héritiers N. Grenier à Dame Joséphine Godin
Obligation.—L. P. Sauvageau à F. X. Toupin.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Athanase Pous
Vente.—Israël Racine à Israël Thibault, père.
Vente—Louis Dupont à Joseph Dupont.
Quittance.—Succ. Célina Beauchesne et al., à L. P. Sa-geau.
Vente.—Joseph Lord à Thomas Lord.
Cession.—A. E. Goyette et al., à Edouard Lefebvre.
Obligation.—Jean Doucet à Raoul Doucet.
Transport.—Freddy Gélinas à Victor Levasseur.
Obligation.—Octave Beaulieu à Victor Levasseur.
Quittance.—Banque Nationale à Alfred Sauvageau.
Quittance.—Shaw. W. & P. Co. à Alfred Bruneau.
Quittance.—Philippe Lord à Joseph Marchand.
Quittance.—Linière Maheu à Joseph Marchand.

CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 29 juillet au 5 août.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Beaudoin Limitée vs Aimé Houde, $23.72.
Beaudoin Limitée vs Georges Emond, $16.54.
Joseph Letendre vs Joseph Boucher, $60.56.
George Petcoff vs Bono Penchoff, $77.00.

Nous offrons pour livrai son immédiate les marchan dises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blan
Poivre Rouge — Gingenbr
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle Thym
Allspice (Piments) Serrieti
Epices de Ceylon Menth
Muscade Epices
Borax pour Catsu
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CI

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTRE

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

ES TRIBUNAUX

IGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

rsoll Packing Co., Ltd., vs H. Gi-d, Montréal, $126.
b Kalewski vs Abraham Katluk, ntréal, $131.
'ontaine vs Grosia Balducci et ex. Gracomini, Rome, Italie, $360.
usseault vs J. L. Dion, Montréal, 40.
ttore Miela vs Matthews Steam-n Co., Montréal, $300.
Foncière Suburbaine de Montréal Chas Albert, Montréal, $458.
cCraig vs Gea. Goddard, N. D. du c, $507.
it Montréalais Ltée, vs L. Jos. nchette et Arthur Martel, Marie-le, $902.
samra Kouri vs Phil Descenza, ntréal, $157.

IUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

sselin vs A. Drolet, $16.
ibelle vs Art. Cloutier, $39.
ubreuil vs François Paré, $24.
rmaise vs Art. Vachon, $26.
Normand vs P. R. Bisaillon, $13.
Patch vs E. B. Brodeur, $71.
. Robert vs Zénon Goyer, $12.
lock vs B. Goldman, $84.
Larost vs Aristide Demers, $96.
té vs Onésime Hamelin, $39.
llin vs Jos. Legros, $39.
Beaudoin vs F. A. Laforce, $22.
Benoit vs A. F. Brunet, $38.
guise vs Alb. Demers, $16.
rgeon vs G. B. Janson, $19.
Pelissier vs E. Girard, $10.
gnier vs J. M. Leclair, $15.
Sabat vs O. Durocher Lachine,
arineau et al vs Vve Pete Mur-, Valmorin, $28.
énard vs Chs. Wetty, St-Lambert,
W. B. Dufort vs Jeffrey Levasseur, Grand'Mère, $18.
W. Robidoux vs Alb. Dubois, St-Dorothée, $31.
Renfrew Machinery Co. vs Jean B. Jetté, Joseph Farm, $81.
N. Lamel vs Jos. Gagnon, Verdun, $12.
C. Besner vs W. J. Mitchell, Vaudreuil Station, $33.
G. Lassonde vs Geo. Monk, Verdun, $17.
J. O. Fournier vs R. Marier, Lachine, $33.
Lord, Bourbonnais & Perron, Ltée, vs J. C. Collette, Lachine, $10.
A. Carrière vs J. St-Onge, Lachine, $29.
A. Carrière vs A. Martel, Lachine, $70.
A. Carrière vs W. Séguin, Lachine, $33.
A. Carrière vs M. Range, Lachine, $25.
U. Duval vs Jos. Paquette, $10.
S. A. Cohen vs Royal Polities, $75.
O. St-Denis vs Gust. Chevrier, $11.
E. Pageau vs Geo .Bouchard, $15.
R. Déry vs J. B. Cabana, $44.
M. L. H. & P. Co. vs M. Stevens, $30.
R. M. Easton vs M. J. Parsons, $63.
Hilton Bros. vs H. Couvrette, $13.
N. G. Valiquette vs G. Marion, $23.
L. Masseron vs Eug. Daoust, $19.
P. Robert vs Stephen Mons, $46.
M. P. S. Corp. vs I. Bazinet, $21.
M. P. S. Corp. vs S. Beauchamp, $31.
B. F. Rendall vs E. Knapp, $72.
J .Kennedy vs Juzos Szargalis, $14.
Montreal Abattoirs Ltd. vs E. Payment, $57.
N. Trudeau vs Jos. Mailloux, $33.
J. B. D. Dupuis vs E. Lecompte, $25.
Couvrette Sauriol Ltée, .vs J. Ltlacheur, $76.
J. Routtenberg & Co. vs John Hawkins, $73.
Montreal Dairy Co., Ltd., vs A. Briusseau, $12.
.Leclaire & Frère vs J. Lafranchise, $18.
E. Lapointe vs Jos. Allard, $15.
Hudon Hébert & Cie vs J. A. Ledoux, North Stukeley., $62.
Jos Archambault vs J. H West, $34.
P. M. Beaudoin vs Félix St-Onge, $20.
Henri Ferron vs J. Bros.seau, $10.
Jacob Berlind vs Art. Céré, $25.
Commission Scolaire du Côteau St-Pierre vs J. E. O. Chaput, $3.
Isidore Caron vs H. Vallières, $59.
John Perlman vs D. Lepage, $55.

ABANDON JUDICIAIRE

Par Raoul Lafortune, de St-Patrick de Rawdon: J. Conrad Perrault, gardien provisoire.
Par Calixte Descoteaux, Trois-Rivières: Henri Bisson, gardien provisoire.
Par Hidalla Savard, de Québec: Bédard & Bélanger, gardiens provisoires.

———:o:———

DEMANDES EN SEPARATION DE BIENS

Marie Oliva Lambert vs Evariste Bergeron, de St-Nicolas.
Margaret Ann McDermott vs Ernest David Strachan, Montréal.

———:o:———

COMPAGNIE DISSOUTE

Jacques-Cartier Pulp & Paper Co.

———:o:———

AVIS DE DIVIDENDE

Louis Emile Charpentier, un premier et dernier dividende, payable le 11 août, par E. St-Pierre, de St Pie de Bagot, curateur.

———:o:———

EN LIQUIDATION

Techno Chemicals Ltd. Alex. Desmarteau, liquidateur.

Table Alphabétique des Annonces

ey Salt Co. . . . 13
rican Pad 37
rance Mt-Royal. 40
er, Walter & Cie. 10

que d'Hochelaga. 38
que Molsons . . 38
que Nationale . . 38
que Provinciale . 38
sh Colonial Fire
s. 40
leur, A. 10
lie & Harvie. . . 10

ada Life Assurance
o. 40
ada Foundries. . 36
ada Steamship
nes 42
adian Polishes
d. 7
adian Postum
ereal 29
elli, C. H., Co.,
tée 4

Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce. . 40
Church & Dwight . . 7
Clark, Wm. 6
Cluett, Peabody & Co. 42
Connors Bros. . . . 10
Côté et Lapointe . . 10
Couillard, Auguste. . 40

Dominion Canners Co., Ltd. 3
Dominion Salt. . . . 7
Duffy, J. J., & Co. . . 24

Eddy Co. 7
Exposition de Québec 12

Fontaine, Henri . . . 10

Gagnon, P. A. 40
Garand, Terroux & Cie 40
Gendron Mfg. Co. . . 35
Gillette Safety Razor Co. . . . couverture

Imperial Tobacco . . 15
Inglis, George 36
International Business Machinery, couverture

Jonas & Cie, H. . . . 5

La Prévoyance . . . 40
Leslie & Co., A.-C. . 36
Lewis Bros. 33
Liverpool-Manitoba . 40
Long, R. G. 42

Matthews-Blackwell. 9
Mathieu (Cie J.-L.) . 8
McArthur, A. 36
Morrissette, Nap. . . 8
Maxwells Ltd. 37
Montbriand, L.-R. . . 40
Montreal Biscuits Co. 8
Nova Scotia Steel Co. 38

Old City Mfg. Co., Rgd. 11
Ottawa Paint Works, Couverture

Paquet et Bonnier. . 40
Parker Broom Co. . 6
Poulin & Cie 10

Ramsay Paints . . . 37

St. Croix Soap . . . 8
Stauntons, Ltd. . . . 37
Steel Co. of Canada. 35
Still, J. H., Mfg. Co. 36
Sun Life of Canada. 40

Trudel et Guillet . . 10

Welch Co. Ltd, Couverture
Western Ass. Co. . . 40
Williams Co., J.-H. . 36
Wisintainer & Fils. . 34

Le Marché de l'Alimentation

MARCHE DE MONTREAL.

Mercredi soir, le 6 août 1919.

La caractéristique du marché canadien des porcs vivants, cette semaine, a été la force du marché de Montréal et les prix ont fermé de 50c à $1.00 les 100 lbs, plus élevés que ceux de la semaine dernière. Cela est attribué à des offres moins considérables et à la demande urgente continuelle de la part des maisons de salaison pour des approvisionnements par suite du mouvement lourd du bacon pour l'exportation, avec des stocks comparativement peu considérables sur place et de l'augmentation de la consommation domestique à cause de la température torride que nous avons eue. Le commerce des porcs a été actif et tous les lots choisis au commencement de la semaine se sont vendus de $23.50 à $24 les 100 lbs, mais plus tard, ils ont monté de $24 à $24.50 pesant en descendant des chars, et le marché a clôturé fort à ces prix. Le marché de Toronto s'est ouvert un peu plus facile avec un déclin de 25c les 100 lbs, avec des ventes de lots de choix à $24.50 les 100 lbs, pesés en descendant des chars et à $24.75 nourris et abreuvés, mais vers la fermeture, le marché était ferme à $24.75 pesés en descendant des chars et à $24.50, nourris et abreuvés. Un ton plus fort a prévalu sur le marché de Winnipeg et les prix ont fermé à 50c les 100 lbs plus élevés qu'il y a une semaine à $23.50 les 100 lbs pour des lots choisis pesés en descendant des chars.

Il n'y a pas eu de changement notable sur le marché des viandes fumées ou cuites au cours de la semaine, mais le ton a été très ferme en sympathie avec les prix élevés obtenus pour les porcs, et à cause de la demande continuelle pour toutes les lignes de viandes fumées et cuites pour la consommation domestique et pour l'expédition aux endroits de campagne, ce qui a eu pour effet d'amener un commerce considérable au point de vue du "jobber". Les jambons de 8 à 10 lbs se sont vendus de 45c à 46c la lb., de 12 à 15 lbs de 43c à 44c. Le marché du saindoux n'offre pas de nouveaux changements pour la semaine. Le marché du beurre a été plus facile et celui du fromage actif. Les prix des volailles sont bien maintenus. Les marchés du poisson sont tranquilles et les approvisionnements suffisants avec la perspective d'une baisse dans la base du prix cet automne.

LES PORCS ENCORE FERMES; LES APPROVISIONNEMENTS PRIS.

Vandes fraîches. — Les approvisionnements de viandes fraîches sont suffisantes pour répondre aux besoins domestiques. Il y a eu une assimilation continuelle des approvisionnements de la part des maisons de salaison et toutes les consignations ont été absorbées promptement. Les prix, en général, sont plus stables et il y a peu de changement à signaler, si ce n'est une légère baisse dans le choix coté. Le stock frais tué d'abattoir s'est vendu de $32 à $32.50.

Nous cotons:

Porcs vivants	23.50	23.75
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs.	32.00	32.50
Truies (pesantes)	26.50	27.00
Porc frais—		
Gigot de porc	....	0.40
Gigot de porc (trimmé)	....	0.45
Longes (trimmées)	....	0.44
Longes (non trimmées)	....	0.42
Tenderloins, la lb.	0.46	0.48½
Côtes, Spare	....	0.26
Epaules (trimmées)	0.30	0.31
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	....	0.30
Quartiers devant	0.16	0.18
Longes	....	0.37
Côtes	....	0.28
Chucks	0.15	0.16
Hanches	....	0.28
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.25	0.28
Quartiers devant	0.14	0.17
Longes	....	0.28
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.15
Hanches	....	0.26
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.27
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	....	0.36
Mouton	....	0.20

LES VIANDES FUMEES SE VENDENT PLUS CHER

Viandes fumées et préparées. — Par suite d'une demande très considérable, les ventes de viandes fumées et préparées ont été plus nombreuses et cela a eu pour effet d'affermir la base du prix. Les jambons de 14-20 lbs ont monté d'un centin. Le bacon roulé et le bacon ordinaire ont monté de 1c à 3c la lb. suivant la qualité. Les dos Clear Fat ont subi une hausse de 50c par baril, tandis que le porc engraissé aux fèves a monté de $1.50. Le ton reste ferme.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.47
14-20	....	0.48
20-25	....	0.42
25-35	....	0.40
Dos—		
Ordinaire	0.53	0.5
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.50	0.5
Roulé, la lb.	....	0.
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon, lots de 1 tonne	0.30½	0.
Long (clear) bacon, petits lots	0.31	0.
Dos gras, la lb.	....	0
Porc en baril—		
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	67
Dos, morceaux 30-40	62.00	62
Porc, dos gras (clear) brl	....	70
Porc, lourd (baril)	....	54
Porc engraissé aux fèves (baril)	....	56

SOUS UNE GRANDE DEMAN... LES VIANDES CUITES MONTENT.

Viandes cuites. — Il y a eu ...gmentation dans la demande pour ... viandes cuites, et les ventes sont ...xcellentes. Beaucoup de l'approvi...nement s'en va dans la consomma...on aux endroits de villégiature. La ...ngue de boeuf en gelée est rend... à 70c; la langue de porc à 48c e... épaules bouillies et rôties à CC... lb. Le ton du marché est ferme.

Nous cotons:

Tête en fromage	...5
Langue de boeuf en gelée, choix	70
Langue de porc en gelée	...5
Jambon et langue, la lb.	...2
Jambons, rôtis	...6
Veau et langue	...2
Jambons, rôtis	...6
Jambons, cuits	...6
Epaules, rôties	...6
Epaules, bouillies	...6
Pâtés de porc (douz.)	...8
Boudin, la lb.	...1

LE PRIX DU SAINDOUX R... SUR UNE BASE FERME

Saindoux. — En vue du fait q... prix du porc se maintiennent, ... du marché du saindoux reste ... Les ventes de saison ont été ... et la demande semble se mainte... dépit du prix élevé. On rappor... les approvisionnements sont s... sants.

Nous cotons:

Saindoux, pur—	
Tierces, 400 lbs, la lb.	...0
Tinettes, 50 lbs, la lb.	...0
Seaux, 20 lbs, la lb.	...0
Morceaux, 1 lb., la lb.,	...0

PAS DE BAISSE DANS LE PR... LA GRAISSE VEGETAL...

Graisse végétale. — Tout ... tant à son prix élevé, la graiss... tale a continué à se vendre lib... et sur une base plus stable. La ... mande, apparemment, va co...nuer pour le moment et les approvionne...

nts sont actuellement suffisants r répondre aux besoins actuels.

COMMERCE DU FROMAGE EST ACTIF.

romage. — Il ne s'est rien produit nouveau sur le marché du froma- au cours de la semaine, si ce n'est les producteurs ne sont pas satis- s des prix qui sont payés et une nde assemblée doit se tenir à Ot- a à ce sujet. La caractéristique commerce local a été la bonne de- nde pour du fromage de la part heteurs américains et des ventes quelques lots ont été faites pour pédition aux Etats-Unis, et avec il y a eu une plus grande de- nde de la part des maisons de gros les pour des approvisionnements, cela ajouté au commerce soutenu l'exportation a été cause que les ires actives ont été faites. Les es aux halles de la campagne ont rencontrées par une bonne deman- et toutes les ventes ont été faites la base de 25c la lb. pour le No 1, é en magasin à Montréal. Les ar- ges de fromage pour la semaine erminant le 2 août 1919, ont été de 54 boîtes, soit une augmentation 4,728 boîtes avec ceux de la se- ne correspondante de l'an dernier. total des arrivages depuis le 1er 1919, à date accuse une dimi- ion de 98,642 boîtes comparés c ceux de la période correspondan- de l'an dernier.

e comité de l'exportation du Fro- ge Canadien paiera les prix cotés r tout le fromage livré aux entre- s à Montréal:

ous cotons :

1, la lb.	0.25
2, la lb.	0.24½
3, la lb.	0.24

MARCHE DU BEURRE PLUS FACILE.

eurre. — Un ton plus facile a pré- u sur le marché local du fromage cours de la semaine et les prix ont turé un peu plus bas qu'il y a une naine. On attribue ce déclin aux s arrivages continuels, à l'accumu- on du stock sur place et à l'ab- ce de toute demande importante l'extérieur à un prix que dans la part des cas les détenteurs ne sont prêts à accepter, vu que les mar- ndises leur coûtent plus cher. A ception des ventes régulières heb- nadaires, le marché a été tran- lle. Aux ventes à l'encan, le total offres s'est élevé à 2,962 paquets beurre de crèmerie et les prix ont turé de ¼c à ⅝c plus bas que ceux y a une semaine. A la campagne, ton a été plus facile et les prix, à wansville, ont baissé de ⅝c la lb. à St-Hyacinthe, de ¼c, comparés à ux payés auparavant. Les arrivages beurre pour la semaine finissant le 2 août 1919, ont été de 19,714 paquets, soit une augmentation de 313 paquets comparés à ceux de la semaine précédente et une augmentation de 1,713 paquets, avec ceux de la même semaine de l'an dernier. Le total des arrivages depuis le 1er mai à date montre une augmentation de 10,143 paquets comparés avec ceux de la période correspondante de l'an dernier.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé . . .	0.54½	0.54¾
Le meilleur crèmerie . .	0.54	0.54¼
Bon crèmerie	0.53¼	0.53½
Le meilleur de ferme . . .	0.49	0.50

LE PRIX DE LA MARGARINE NE CHANGE PAS.

Margarine. — Il n'y a pas eu de changement dans la base du prix de la margarine et les approvisionnements s'en vont encore au commerce en petite quantité. Le ton reste sans changement et les prix peuvent rester au niveau actuel, à moins que le prix du beurre change.

Margarine:

En moules, suivant la qualité, la lb.	0.36	0.37
En tinettes suivant la qualité, la lb.	0.32	0.34

LE COMMERCE D'EXPORTATION DES OEUFS EST TRANQUILLE

Oeufs.—Il n'y a pas eu de changement important sur le marché des oeufs au cours de la semaine. Les prix à la campagne sont restés fermes par suite du fait que les approvisionnements des oeufs frais pondus n'ont pas été plus que suffisants pour répondre aux besoins immédiats domestiques. Les expéditeurs de la campagne ont payé de 45c à 50c la douzaine aux magasins. Une caractéristique du marché ces jours-ci a été l'importation de plusieurs chars d'oeufs des Etats-Unis par des commerçants de Toronto, au prix de 49c toutes les dépenses payées, mais on a rapporté que la qualité de ce stock était très mauvaise dans quelques caisses. Le commerce de l'exportation des oeufs a été tranquille. On attribue cette tranquillité au taux très bas actuel pour le change. Toutefois on prétend qu'un gros pourcentage du stock en magasin ici a été vendu pour l'expédition. Le commerce local, au point de vue du "jobber" a été assez actif. La demande a été bonne pour les petits lots des meilleures qualités sur livraison immédiate, mais la demande pour les qualités inférieures continue d'être limitée.

Voici les prix du gros que nous cotons:

Oeufs strictement frais .	0.62	0.64
De choix	....	0.58
No. 1	....	0.52
No. 2	....	0.45

LES VENTES CONTINUELLES TIENNENT LES PRIX DES VOLAILLES ELEVES

Volailles. — Les arrivages de volailles de la campagne continuent d'être considérables et encore la demande est grande et absorbe assez vite les approvisionnements. Les arrivages de volailles vivantes sont surtout considérables. La base du prix, par suite de la grosse demande, continue d'être stable et sans changement.

LES CONDITIONS FAVORISENT LA BAISSE DU PRIX DU POISSON.

Poisson.—Bien que les prix n'aient pas subi des changements importants au cours de la semaine, la prédiction d'un important importateur de poisson est à l'effet que des prix plus favorables seront en vigueur cet au-automne. Ces dernières semaines, la pêche sur la côte est n'a pas été à la moyenne de cette saison, mais les approvisionnements sont quand même assez considérables. Le commerce de saison est tranquille. Les rapports reçus des endroits de production sont très satisfaisants.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.22
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées) . .	....	0.15
Gaspéreaux, chacun . . .	....	0.07
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.20
Haddock	....	0.09
Flétan, Est	0.23	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché .	0.07	0.08
Carrelets	....	0.09
Crevettes	....	0.30
Petit brochet (pike), la lb.	0.12	0.13
Homards vivants	0.48	0.50
Saumon (B.C.), la lb. rouge	0.30	0.32
Saumon de Gaspé	0.35	0.40
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	....	0.18
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite, de ruisseaux . . .	....	0.40

L'EPICERIE

Les avances pour la semaine sur les marchés de l'épicerie ont porté sur les diverses nourritures. Les marchés des céréales sont très fermes et une ligne de farine de maïs en paquets s'est vendue plus cher chez un marchand de gros. Le marché du sucre est ferme sans changement et le mouvement est lourd. Les fèves peuvent monter. Les noix du Brésil ont monté de 5c la livre. Les pruneaux se vendront plus cher bientôt et les thés sont encore fermes, mais les tendances sont vers la hausse. Les épices sont très fermes et se vendent bien. Les cacaos sont à la hausse. L'intérêt se concentre sur le contrôle qu'exercera le gouvernement sur la prochaine récolte de blé. Ce contrôle

sera, dit-on, calqué sur celui du gouvernement australien, par lequel le cultivateur reçoit $1.75 le boisseau et tout montant additionnel, provenant de la vente faite par le Commissaire nommé par le gouvernement pour la vente coopérative. Les grains sont de nouveau à la hausse; quelques légumes sont à la baisse. La graine de lin, la poudre de curry, les préparations liquides pour poêles et la térébentine se vendent toutes plus cher.

LA GRAINE DE LIN, LA POUDRE DE CURRY, LES MINES A LA HAUSSE.

Lignes diverses. — Il y a des avances en vigueur pour la graine de lin, la hausse étant de 6c la lb. à 17c. La poudre curry en bouteilles de 4 onces est cotée à $1.99 la douzaine. La térébentine en bouteilles d'une once est montée de 45c à 75c la douzaine et de 80c à $1.10 pour les bouteilles de 2 onces.

IL Y AURA DU SUCRE POUR REPONDRE AUX BESOINS.

Sucre. — Les meilleures nouvelles de la semaine sont celles données par les raffineurs qu'il y aura suffisamment de sucre pour les besoins du commerce canadien. Ils travaillent à leur pleine capacité pour répondre aux besoins et le produit raffiné s'en va au commerce régulièrement et les sucres bruts sont fondus librement. Le ton est particulièrement fort, car on dit que les approvisionnements au-dessus des allocations de la Commission du Sucre requises par les divers raffineurs ont été achetés à des prix plus chers pour la matière première. Cela veut dire que les raffieurs fabriquent avec plus ou moins de désavantage au point de vue du prix coûtant. On ne sait pas encore dans le moment si les prix seront augmentés.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	9.95
Acadia, extra granulé	9.95
St. Lawrence, extra granulé	9.95
Canada, extra granulé	9.95
Dominion cristal granulé	9.95
Glacé, barils	10.15 10.30
Glacé (boîtes de 25 liv.)	10.55 10.70
Glacé (boîtes 50 livres)	10.35 10.50
Glacé, 1 livre	11.05
Jaune No 1	9.75 9.55
Jaune No 2 or	9.45 9.55
Jaune No 3	9.35 9.45
En poudre, barils	10.05 10.20
En poudre 50s.	10.15 10.50
En poudre 25s.	10.35 10.60
Cubes et dés, 100 lbs.	10.55 10.65
Cubes, boîtes de 50 lbs.	10.65 10.75
Cubes, boîtes 25 livres	10.85 10.95
Cubes, paq. 2 lbs.	11.95 12.05
En morceaux Paris, barils	10.55
" " 100 lbs	10.65
" " boîtes 50 lbs	10.75
" " boîtes 25 lbs	10.95
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	12.45
Crystal Diamond, barils	10.55
" " boîtes 100 lbs.	10.65
" " boîtes 50 lbs..	10.75
" " boîtes 25 lbs..	10.95

PLUS DE CONSERVES TROUVERAIENT UN MARCHE.

Conserves. — La distribution des approvisionnements s'est maintenue régulièrement, de sorte qu'il y a un peu de surplus ici. Les tendances des prix sont très fermes et si des changements sont faits, ce sera en toute probabilité une hausse.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s		2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.00
" gallon, doz.		13.00
Cerises rouges, doz.	2.90	3.20
Gooseberries, 2s. doz.		3.00
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		....
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.		3.25
" 2s. (sirop clair)		1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Annanas 2½s.		4.50
Prunes, Lombardie	2.00	2.20
" Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s.		2.00
Framboises, 2s	4.00	4.25
Framboises, 2½s		2.60
Fraises, 2s.	4.25	4.50

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	....	5.75
Asperges importées, 2½s..	4.85	5.25
Fèves, Golden Wax	1.95	2.00
Fèves, Refugee	....	1.75
Betteraves, 2 liv.	1.40	1.42½
Betteraves, 2 liv.	....	0.95
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25	7.50
Epinards, 3s.	....	2.85
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	2.10
Tomates, 3s.	1.95	2.10
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	....	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	....	3.25
Pois, standards	1.45	1.55
Pois, early June	1.60	1.67½
Pois, très fins, 20 oz.	2.30	2.40
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	1.90
Chums, boîtes de ½ lb., plates	....	1.00
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz, la dz.	4.50	4.80
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	2.60	2.75
Pale, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.62½
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.75
Cohoes, 1 lb., plates	....	2.25
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.75
Red Springs, 1 lb., hautes	4.60	4.[illegible]
Red Springs, ½ lb.	....	2.[illegible]
White Springs (1s)	....	2.[illegible]
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.[illegible]
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.[illegible]
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.[illegible]
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.[illegible]
Harengs, kippers, douz. (caissse de 4 douz.)	....	2.[illegible]
Harengs (sauce aux tomates) douz.	2.25	2[illegible]
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1[illegible]
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2[illegible]
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6[illegible]
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s.)	....	25[illegible]
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	1[illegible]
Sardines françaises	....	3[illegible]
Viande de crabe japonaise, douz.	....	[illegible]
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	[illegible]

LE MARCHE DES FEVES [illegible]T FORT ET IL PEUT MONTE[illegible]

Fèves. — Le fait que les prix [illegible]c-tuels sont considérés un bas ni[illegible]au pour les meilleures qualités est [illegible]é-montré par les ventes de lots [illegible]m-plets à $5 le boisseau, la semaine [illegible]er-nière. Le ton est ferme, mais le[illegible]s-tations du marché tiennent enco[illegible]

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.00 [illegible]0
Colombie-Anglaise	.... [illegible]0
Fèves brunes	3.50 [illegible]0
Japonaise	4.50 [illegible]0
Yellow Eyes	.... [illegible]0
Lima, la livre	0.10 [illegible]2
Kidney	6.00 [illegible]0
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25 [illegible]0
Pois split, nouvelle récolte (98 livre)s	.... [illegible]0
Pois (bleu)	0.08 [illegible]9

LES NOIX DU BRESIL PLUS [illegible]RES; TOUTES LES VARIET[illegible] FERMES.

Noix.—Un marchand de gros [illegible]m-en vigueur des prix plus élevés [illegible]ou-les noix du Brésil, et il les cote [illegible]25 la livre. Toutes les lignes sont t[illegible]u-fermes, bien que la demande [illegible]so-tranquille pour la saison. Il va y [illegible]a-en toute probabilité une hausse [illegible]r-prix des diverses variétés, et [illegible]ll hausse se produira dès que la d[illegible]a-de augmentera.

Amandes, la lb.	.... [illegible]
Amandes (écalées)	0.51 [illegible]
Amandes (Jordan)	.... [illegible]
Noix du Brésil (nouvelles)	0.25 [illegible]
Noix du Brésil (med.)	0.15 [illegible]
Avelines (Sicile), lal lb.	0.27½ [illegible]
Avelines Barcelone	0.26½ [illegible]
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10 [illegible]
Peanuts (rôties) —	
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.32 [illegible]
Jumbo	0.20 [illegible]
Fancy	0.16 [illegible]
Extras	0.12 [illegible]
Ecalées No 1, Espagnoles	0.20 [illegible]

alées No 1	0.16½	0.18
alées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
ncy entières, la lb.	....	0.38
ncy cassées, la lb.	....	0.33
ans (nouvelles Jumbo)		
a lb.	0.32	0.35
ans, grosses, No 2, po-		
ies	0.32	0.35
ans, Nouvelle-Orléans,		
No 2	0.21	0.24
ans, "Paper shell", très		
rosses Jumbo	....	0.60
ix (Grenoble)	0.29	0.35
x (Nouvelles de Na-		
les)	0.23	0.25
ix (écalées)	0.78	0.80
ix (espagnoles)	0.30	0.33

S RAISINS SONT REÇUS; LES PRUNEAUX PLUS CHERS.

Fruits secs. — Il y a eu des haus- sur les pruneaux aux Etats-Unis les augmentations sur les chiffres contrat d'ouverture furent autour 2½ cents la livre. Ils se vendront r cet automne, la chose ne fait de doute, et les approvisionne- nts seront difficiles à obtenir. elques raisins Muscatel ont été re- la semaine dernière par un mar- nd de gros, et les deux couron- se vendent à 16 cents la livre, et trois couronnes, en vrac, à 17c. Nous cotons:

Abricots—

ix	....	0.25
bs	....	0.25
Fancy	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.22
Pêches (fancy)	....	0.27
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires	....	0.25
Pelures (anciennes)—		
Citron	....	0.45
Lemon	....	0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.20
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes	....	5.50
4 couronnes	....	6.75
5 couronnes	....	7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.	....	2.25
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.	....	0.15
Muscatels, 4 couronnes, la lb.	....	0.13
Epepiné de choix, 12 onces	....	0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	....	0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	....	0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces	....	0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces	....	0.16
Sans pepins, bleached, 15		
Sans pepins (fancy)	....	0.18
Sans pepins (fancy)	....	0.17
Valence, choisi	....	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches	....	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.	....	0.18
12 onces	....	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.	....	0.28
12 onces	....	0.26
12 onces, nouveau	....	0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	....	6.50
Dattes Dromadaires (36-10s)	....	7.75
Paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire	....	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	....	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	....	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	....	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.16
Prunes -		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	....	0.32
60-70s	....	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	....	0.22
80-90s	....	0.19
90-100s	0.15	0.17
100-120s	....	0.14

La Vente des

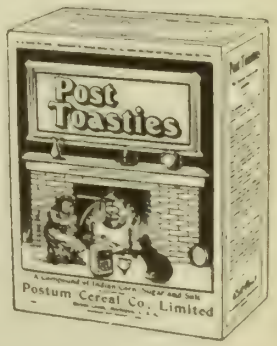
Post Toasties

Bat actuellement tous les records antérieurs

Ces flocons de blé-d'Inde sont sans contredit le choix des consommateurs et indubitablement l'article du genre le plus populaire sur le marché.

Post Toasties est le premier de tous!

CANADIAN POSTUM CEREAL CO., LTD, - WINDSOR, ONT



Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

MARCHE DE MONTREAL

Mercredi, le 6 août 1919.

Les tendances des prix sont encore à la hausse et quelques importantes avances sont enregistrées. Les cloches de traîneaux de toutes sortes ont monté et d'autres avances sont probables pour les cadenas. Les pièges à rat et à souris sont montés de 10 pour cent, et les prix sur les articles Reach sont retirés, des avances sont attendues pour cette ligne. Toutes les lignes régulières de miroirs sont montées d'environ 10 pour cent. Les articles de coton de toutes sortes ont été revisés vers la hausse, et ils comprennent le câble, les ficelles, les mèches, les cordes à linge, etc. Quelques-unes des huiles de graissage sont l'objet d'un ton plus facile, mais il n'a pas de changements encore de faits. Le câble de sisal est aussi plus facile, mais sans changement lui aussi. Les tôles noires sont fermes et des avances pourraient être faites bientôt sur le ferblanc en feuille. Le ferblanc en lingot se vend plus cher.

LES CLOCHES DE TRAINEAUX MONTENT.

Cloches de traîneaux, etc. — Des avances en vigueur sur toutes les cloches de traîneaux. Voici quelques-uns des nouveaux prix: No 033, par bande, $1.05; No 041, 85c; No 096, $1.25; No 79, $3.45; cloches de team, polies, No 2, $5.40; No 3, $6; No 4, $8.80; No 5, $10 et No 6, $13. Les prix correspondants pour les cloches, fini grossier, sont: $4.50, $5.50, $7.50, $8.80 et $11.20.

LES PIEGES A RAT ET A SOURIS MONTENT.

Pièges, Articles de Baseball, etc.— Des prix plus élevés sont en vigueur pour les pièges à rat et à souris de la marque Victor. Les augmentations sont d'environ 10 pour cent. Les prix ont été retirés sur les articles de baseball de Reach et les autres marchandises faites par cette maison et cela présage une avance, disent les jobbers. Les augmentations dans ces lignes peuvent être considérables.

LES HUILES A GRAISSAGE PLUS FACILES; LES HUILES SOUTENUES

Huiles et gazoline. — Il y a eu un ton un peu plus facile sur les huiles à graissage, mais il n'y a pas de changements et la distribution pour cette saison ayant été presque toute faite, il n' y a seulement qu'un mouvement d'assortissage. Les prix sont maintenus sur l'huile de charbon sans changement de 21 à 24 cents le gallon. Il y a un splendide mouvement de gazoline et d'huiles de graissage. La meilleure qualité de gazoline se vend beaucoup. La qualité à moteur reste encore à 33c le gallon.

LE CABLE DE SISAL PLUS FACILE; PAS DE DECLINS ENCORE.

Câble et cordage. — Actuellement, il ne se fait pas beaucoup d'affaires sur le marché du câble. Le sisal montre un ton plus facile, et bien que des déclins ne soient pas probables, il pourrait y avoir une revision à la baisse si le marché change beaucoup pour la matière première. Les fibres de manille sont fermes. Un rapport dit qu'il y a eu une diminution dans la production des Philippines de 25 pour cent, à cause de la sècheresse. Cela peut n'être pas défini, mais il n'en cause pas moins de l'inquiétude. La base du prix reste comme suit: Manille pur, 34c; manille anglais, 30c et sisal, 27½c.

LES ACCESSOIRES ET LES POELES SONT FERMES, MAIS SANS CHANGEMENTS.

Poêles et accessoires. — A cette saison de l'année il n'y a pas un gros premier mouvement des divers accessoires, mais il y a un bon mouvement de saison, disent les manufacturiers. Le placement des commandes pour livraison d'automne a été bon. Il n'est pas improbable qu'il y aura quelques changements sur les divers accessoires faits de ferblanc en feuille dès que les stocks manufacturés actuels seront vendus. Les poêles se vendent bien, pour la saison et le ton est très ferme.

LE MARCHE DES CLOUS ET DE LA BROCHE EST FERME.

Clous et broche. — Les prix basiques pour la matière première rendent le ton plus ferme, car il y a eu une distribution plus considérable et plus étendue dans les grands centres des Etats. Cela a eu pour effet d'affermir le ton ici, et les probabilités sont que les pleines valeurs seront maintenues. Les clous de broche ordinaires et les clous découpés restent sans changements à $4.75 le baril, tandis que la broche d'acier polie No 9 se vend $5 les 100 livres.

UN COMMERCE PLUS STABLE POUR LES DIVERSES BARRES

Fer et acier. — Les jobbers ne se plaignent pas du volume du commerce obtenu pour les barres de fer et d'acier. Il n'y a pas un gros mouvement à cette saison de l'année, mais il est très satisfaisant dans le moment. Le ton est un peu plus ferme et l'on ne s'attend pas à des déclins.

Acier doux		3.7
Acier à machinerie, fini fer		3.8
Fer de Norvège		12.0
Acier à ressort		5.5
Acier à pneus		3.9
Acier à bandes		3.7
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.18	0.1
Acier fondu Black Diamond, la lb.		0.2
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs		3.7
Fer raffiné, les 100 lbs		4.7

LE FERBLANC EN FEUILLE PEUT MONTER; LES TOLES NOIRES PLUS FERMES.

Feuilles et plaques. — Il y a des indications actuellement qu'il se produira quelques avances sur les diverses feuilles. Le bas niveau obtenu depuis quelque temps, et surtout par suite des tendances vers l'affermissement dans le sud pour quelques-unes de ces lignes, peut être revisé et si cette revision se fait, ce sera vers la hausse. Cette revision affectera surtout le ferblanc en feuilles. Dans l'intervalle, un jobber a monté ses prix pour les tôles noires de 25c le quintal.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	5.50
Calibre 12	5.55
Calibre 14	5.60
Calibre 16	5.70
Calibre 18-20	6.25
Calibre 22-24	6.30
Calibre 26	6.35
Calibre 28	6.65
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	8.35
Calibre 28	8.30
Calibre 26	....
Calibres 22 et 24	7.70
Calibre 16	7.50
Calibre 18	7.50
Calibre 20	7.30

Note: — Charge extra de 25 les 100 livres pour lots brisés.

BON MOUVEMENT DES PRODUITS DU PLOMB

Produits du plomb. — La chose à rapporter au sujet de ces produits c'est que la demande augmente de mois en mois. Il y a eu beaucoup de travaux de plomberie de faits, ce qui veut dire que les lignes toutes prêtes vendues sont considérables. Les tendances des prix sont vers l'affermissement, car le marché du plomb saumon a été bien soutenu.

Nous cotons:

yau de plomb	0.12½
outs de plomb	0.13½
irbes et trappes en plomb. 5%.	
mb "wool", la lb.	0.13
mb en feuilles, 3 à 3½ la lb.,	
ied carré, la lb.	0.10½
mb en feuilles, 4 à 8 lbs,	
ied carré	0.09½
illes coupées, ¾c extra et euilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
idure, garantie, la lb.	0.35½
idure, strictement, la lb.	0.31
idure, commerciale, la lb.	0.29
idure, wiping, la lb.	0.27
idure à broche (No 8)—	
0-60	0.35
5-55	0.37½
0-60	0.40½
c en feuilles, casks	0.17
c en lots brisés	0.18

MARCHE DES LINGOTS EST PLUS STABLE.

Métaux en lingots. — Si l'on compe la situation actuelle avec celle y a un mois, il y a eu un grand angement vers l'amélioration. Les x ont monté sur quelques lignes, et général, il y a une meilleure conion basique. Le ferblanc est plus er cette semaine.

Cuivre. — Après une augmentation sque quotidienne depuis quelque nps, le cuivre s'est arrêté et reste me de 27c à 28c. Il y a eu un peu mouvement, bien que les acheteurs ent portés à acheter en petite antité à ces prix.

Ferblanc. — Des prix plus élevés nt obtenus en Angleterre et les coions ont monté ici. Cinquante-neuf nts est la base du prix cette semai.

Plomb. — Les approvisionnements t été maintenus très fermement et ¼c la livre est la cotation locale.

Antimoine. — A 10¾c la livre, le mmerce est bon mais modéré.

Aluminium.—Peu d'intérêt se mafeste sur ce marché. Le prix reste ns changement à 35c la livre.

Spelter. — Aucune caractéristique est rapportée. Il y a eu une vente saison pour le produit à 10c la lb.

Fer en gueuse. — Bien que les inrêts manufacturiers aient acheté us librement récemment, il n'y a as de changement local et les prix stent à $48 la tonne.

LA PEINTURE

Des tendances plus fortes caractérient les marchés du mastic ainsi que eux du blanc de plomb dans l'huile. pourrait y avoir des avances préliminaires sur les deux, et cela est plus robable par suite des avances tardies pour l'huile de graine de lin, laquelle, à l'état brut, est cotée à $3. Le ton de la térébentine est fort aussi t des avances de 12c à 20c le gallon ont été faites au cours de la semaine. Un prix de $2 le gallon sera atteint probablement si les tendances sont maintenues. Les shellacs ont de nouveau monté de 50c. Le marché de la peinture est ferme dans tous les départements et les affaires, pour la saison, sont meilleures qu'il y a un an.

UNE AUTRE AVANCE MET L'HUILE DE GRAINE DE LIN A PLUS DE $3.

Huile de graine de lin. — Le bas prix pour l'huile de graine de lin, cette semaine est de $3 pour la brute. Cela veut dire une avance de 5c pour la semaine. Le prix du lin a atteint $6.25 pour juillet, et il n'y a pas d'encouragement qui permette du soulagement. Peu de marchands donnent des prix. L'une des caractéristiques de la situation, peut-être, c'est que la demande est quelque peu modifiée de la part du commerce. A part cela les tendances sont fortement vers la hausse.

Nous cotons:

	Gal.	Imp.
Brute—		
1 à 4 barils	....	3.00
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	....	3.02½
5 à 9 barils	....	....

LA TEREBENTINE A LA HAUSSE, AUSSI; ELLE PEUT ATTEINDRE $2.

Térébentine. — La demande pour la térébentine a quelque peu diminué, mais le prix a monté et il n'y a pas de signe de baisse dans le moment. Un prix de $1.85 le baril est coté par un marchand de gros; un autre cote à $1.95. Les approvisionnements ne sont jamais certains, et la perspective est pour la continuation des prix élevés.

Térébentine—	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	1.82	1.95
Par petits lots		
(Empaquetage extra)		

QUELQUES-UNS DISENT QUE LE MASTIC VA COUTER PLUS CHER.

Mastic. — Il y a une forte probabilité de hausses immédiates pour le mastic. Cette hausse est due à la situation de l'huile de graine de lin sur le marché de laquelle les augmentations ont été tellement considérables que ceux qui font du mastic croient qu'une avance est absolument nécessaire. Avec une demande plus considérable, la probabilité est que les prix auraient monté il y a quelques semaines. En attendant, le ton reste fort.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

QUELQUES-UNS ANNONCENT DE NOUVEAUX PRIX POUR LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE

Blanc de plomb dans l'huile. — Avec plusieurs des jobbers dans cette ligne, les tendances indiquent fortement une révision des prix à la hausse. L'huile de graine de lin, n'a pas seulement énormément augmenté depuis que les prix ont été annoncés la dernière fois, mais il y a eu une avance sur le marché du plomb en saumon. Des avances peuvent être bientôt en vigueur. En attendant les prix restent sans changement et la qualité ordinaire est cotée à $15.50 le quintal, en lots de 5 tonnes; $16 en lot d'une tonne, et $16.35 en petites quantités.

ON RAPPORTE UN MEILLEUR MARCHE POUR LA PEINTURE.

Peintures et spécialités. — En dépit des avances faites pour les peintures préparées, les ventes rapportées par les manufacturiers sont très satisfaisantes. Il est vrai que les affaires ont quelque peu diminué, mais il y a encore beaucoup d'activité, et plusieurs commandes sont reçues. Au point de vue de la saison, il y a eu de meilleures affaires que l'on s'y attendait et ceci indique une bonne disposition à la campagne, où les travaux de peinturage se font régulièrement. Les spécialités se vendent bien aussi.

UNE AVANCE DE 50c SUR LE SHELLAC.

Shellac. — Une hausse continuelle des prix et la rareté ont rendu nécessaires une nouvelle révision des prix pour le shellac. Le blanc et l'orange en sont tous deux affectés, et le nouveau prix du premier, par gallons en boîtes, est $6.55, et celui de l'orange, au gallon, $6.05. Les différences ordinaires s'appliquent aux autres dimensions.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $8.90 les 190 livres ,en paquets de 5 livres, $8.40 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.11 0.12

Couleurs (sèches) — la livre

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17 0.19
Vert Chrome, pur	0.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 livres	0.12 0.14
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.10
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½
Ochre d'Or, 100 livres	0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils	0.03½
Ochre jaune, barils	0.06 0.10½
Ochre français, barils	0.08
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Rouge Super Magnetic	0.03½
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23 0.30
Rouge Indien	0.30
Jaune chrome, pur	0.53
Ochre d'or, pur	0.30 0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25 0.28
Verts, purs	0.38
Terres de Sienne	0.34
Terres d'Ombre	0.34
Bleu Ultra-marin	0.45 0.48
Bleu de Prusse	1.00
Bleu de Chine	1.00
Noir fin	0.35
Noir ivoire	0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38 0.40
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss	4.02½

Colle.

Colle All-Round Brantford—

Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessus de 25	$16.80	$22.90
26 à 34	17.80	24.85
35 à 40	18.35	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 20 à 25%.
Escompte à la feuille, 5 à 10%.
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100.
Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.35
Crown Diamond	16.00	16.35
Crown, pur	16.00	16.35
Ramsay, pur	16.00	16.35
Green Seal	16.00	16.35
Moore, pur	16.00	16.35
Tiger, pur	16.00	16.35
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.35
Eléphant, véritable	16.50	16.85
Red Seal	16.00	16.35
Decorators, pur	16.00	16.35
O. P. W. anglais	16.20	16.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris

En barils, environ 600 lbs	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche	4.95
Eléphant, couleurs	4.55
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.55
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.38
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	5.00
Moore, couleurs, blanches	4.80
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	4.00
Moore, peinture de plancher	3.85
Moore, Sani-flat	3.7
Moore, Mooramel	
Jamieson's & Crown Anchor	4.3
C.P.C. pure, blanche	5.0
C.P.C. pure, couleurs	5.5
O.P.W. marque Canada, blanche	4.8
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.5
O.P.W. marque Canada, à plancher	3.7
O.P.W. à mur, blanche	3.6
O.P.W. à mur, couleurs	3.5
Ramsay pure, blanche	4.9
Ramsay pure, couleurs	4.6
Martin-Senour, 100% blanche	5.0
Martin-Senour, 100% couleurs	4.8
Martin-Senour, Porch paint	4.8
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.9
Martin-Senour, peinture à plancher	4.
Sherwin-Williams, blanche	5.
Sherwin-Williams, coulours	4.
Sherwin-Williams, à plancher	4.
Flat Tone, blanche	3.
Flat Tone, couleurs	3.
Lowe Bros., H. S., blanche	5.
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.
Lowe Bros., Hard drying floor	4.
Mellotone, blanche	3.
Mellotone, couleurs	3.
Sanitone, blanche	3.
Maple Leaf, blanche	5.
Maple Leaf, couleurs	4
Maple Leaf, à plancher	4
Pearcy, préparées, blanches	4
Pearcy, préparées, couleurs	4

f.o.b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall	6.
Orange pur, gall.	6.

DEBOUCHES COMMERCIAUX POUR LES PRODUITS CANADIENS

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1847. **Bois de pulpe.**—Une vieille maison écossaise désirerait avoir l'agence de manufacturiers canadiens de bois de pulpe de diverses catégories.

1848. **Papier Manille.**—Une maison de Londres achèterait du papier manille à étiquettes en lots de 10 tonnes et elle aimerait à recevoir des échantillons ainsi que des cotations de manufacturiers canadiens.

1850. **Fruits et poisson en conserves.**—Une maison de Glasgow aimerait à communiquer avec des exportateurs de fruits et de poisson en conserves.

1825. **Volailles.** — Une maison de Glasgow aimerait à prendre des arrangements pour la représentation exclusive en Ecosse d'exportateurs de volailles.

1853. **Farine.** — Une maison de Glasgow aimerait à communiquer avec des minotiers désirant avoir un représentant lorsque le contrôle sera levé.

1865. **Pommes.** — Une maison de Glasgow s'occupant de la vente de pommes aimerait à entrer en communication avec des exportateurs de pommes au baril ou en boîtes pas de chars simples.



LEWISITE

La Meilleure Toiture

Faite de laine pure, de feutre et d'asphalte, et c'est cela seulement qu'on vous fait payer.

¶ Plusieurs marques se vendent beaucoup plus chères. Aucune n'est meilleure et toutes sont d'un poids plus léger.

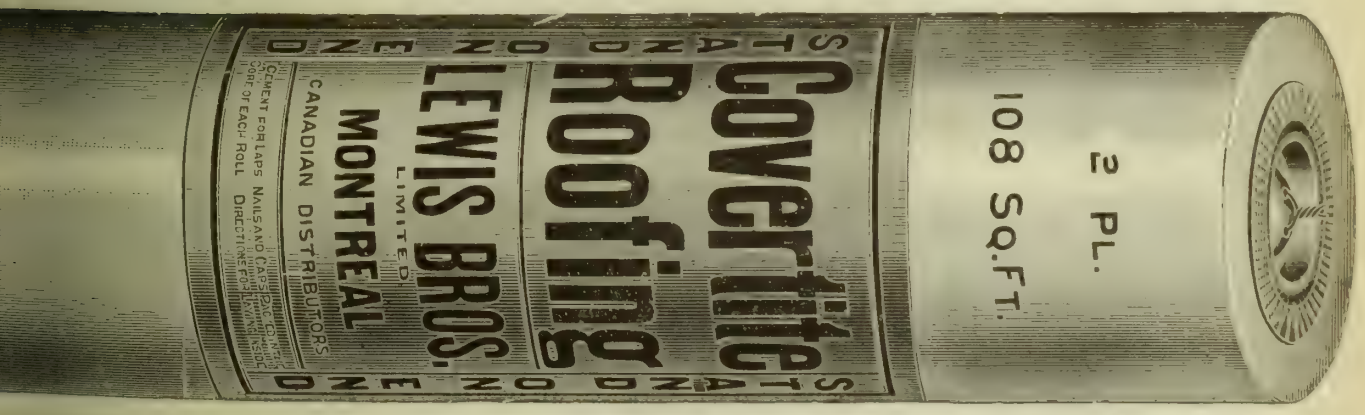
¶ Elle est à l'épreuve du feu, car elle résiste non seulement à la grande chaleur mais les escarbilles inflammées et les cendres brûlantes n'y allumeront pas l'incendie.

¶ Elle ne renferme pas de goudron du tout et elle ne salira pas ni n'endommagera l'eau de pluie.

Toiture valant la peine d'être tenue en stock

COVERTITE

Fournie à 1, 2 et 3 DOUBLES avec du ciment et des clous.



DISTRIBUTEURS EN GROS — TOUT EN FAIT DE QUINCAILLERIE

LEWIS BROS., Limited, = = Montréal

LA CONSTRUCTION

AMQUI

Bureau de $6,000, pour J. A. Brillant. Tout le travail sera fait à la journée et il doit commencer immédiatement.

DONEGANA

Magasin et édifice à bureau de $25,000, pour Delisle et Floyd. Architecte : Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence de $6,000 sur la rue St-Maurice, pour Prima Boischer.

Logement de $6,000 pour la St-Maurice Paper Co. Architecte: Cecil McDougall, 511 rue Ste-Catherine ouest, Montréal.

Deux logements de $7,000, pour Lucien Bourque, Pont St-Maurice. Le propriétaire est sur le marché pour la brique ordinaire et de la peinture.

Résidence et boulangerie de $5,000, pour Alexandre Lahage, rue St-Maurice. Le propriétaire est sur le marché pour de la peinture, de la quincaillérie et des accessoires de boulangerie.

Résidence de $5,000, pour Zotique Beaumier, Pont St-Maurice. Le propriétaire est sur le marché pour de la brique.

Logements de $7,000, sur la rue Ste-Madeleine, Pont St-Maurice, pour Donat Paquin.

Résidence de $8,000, sur la route nationale, pour Emile Beaumier.

LEVIS

Usine de filtration de $100,000, pour le conseil de ville. On est à préparer des plans. Des soumissions seront demandées le mois prochain.

Poste de pompiers et de police, $18,000, sur la rue St-Georges, pour le conseil de ville. Des soumissions seront reçues par l'architecte Lorenzo Auger, rue St-Jean, d'ici au 7 août.

Modifications au collège de Lévis, rue St-Joseph. Coût: $20,000. Supérieur: C. Lemieux.

MONTREAL

Addition à une fabrique, $6,000, 442 rue St-Jacques, pour The Centaur Co. Ltd.

Garage double de $444,00, pour Raoul Grothé, 12 avenue Maplewood. Des soumissions seront demandées bientôt.

Cottage de $10,000, pour A. Deguire. Architecte, L. R. Montbriand, 230 rue St-André.

Réparations à une résidence, $3,500, 3028 rue Christophe-Colomb, pour C. Dallaire, 3028 rue Christophe-Colomb.

Addition à une fabrique, $60,000, rues de Normanville et de Fleurimont, pour Macfarlane Shoe Co., Lad, 61 rue de Normanville.

Magasin et résidence, $8,500, sur la rue Beaubien, pour J. B. Beaupré, 73 rue Beaubien.

Addition à une résidence, $4,300, sur l'avenue Strathearn, pour T. McLaren, 264 Côte du Beaver Hall.

Addition à une école (Ecole Bancroft), $20,000, sur la rue St-Urbain, pour la commission scolaire protestante. Architectes: Nobbs & Hyde, 14 Carré Phillips.

Addition à un édifice à bureaux, $100,000, édifice Mayor, rue Mayor, pour A. Sommer, 37 rue Mayor. Architecte: J. Melville Miller, 364 rue Dorchester ouest.

Deux résidences demi-détachées, $7,500 chacune, sur l'avenue Lazard, Mont-Royal, pour la Canadian Northern Land Co., Ltd., 263 rue St-Jacques-

Modifications et additions à une résidence (14 plain-pieds) $25,000, 421 rue Sherbrooke Est, pour le Dr Eudore Dubeau, 308 rue Sherbrooke Est. Architecte: G. A. Monette, 83 rue Craig Ouest.

Réparations à un édifice, $6,000, 30 rue Craig Ouest, pour J. H. Garth, 30 rue Craig Ouest.

Cottage de $4,400 (Mayfair) Notre-Dame-de-Grâces. Le nom du propriétaire n'est pas donné. Les matériaux n'ont pas encore été achetés.

Addition à l'école Edouard VII, $16,000, sur la rue Esplanade, pour le compte de la commission scolaire protestante.

Echange de téléphone, $75,000, sur l'avenue Madison, Notre-Dame-de-Grâces, pour la Cie du Téléphone Bell, 118 rue Notre-Dame Ouest.

NICOLET

Fonderie de $8,000, pour J. A. Sévigny, complètement détruite par le feu. On reconstruira immédiatement.

OUTREMONT

Addition d'une aile au couvent, $50,000, 1050 avenue Mont-Royal, pour les Soeurs Marie Réparatrices, avenue Mont-Royal. Supérieure: Rév. Soeur Ste-Elizabeth de France. Architecte: G. A. Monette, 83 rue Craig Est.

Cottage de $15,000, pour B. Friedman. Architecte: J. E. Huot, 304 rue Université.

PIERREVILLE

Réparations à une résidence, $5,000, pour A. A. Mondeau, Pierreville. Le travail sera fait à la journée, sous la surveillance du propriétaire.

ST-JOSEPH DE SOREL

Moulin à scie de la Leclaire Shipbuilding Co., détruit par le feu. Pertes de $60,000. Les propriétaires vont reconstruire immédiatement.

STE-GENEVIEVE

Addition à une résidence, $5,
pour Jos. Robitaille, angle Riche
et Côte Ste-Geneviève.

SHAWINIGAN FALLS

Modifications à un édifice, $5
pour le Dr J. H. Choquette. Les
vaux doivent commencer bientôt.

Magasin et résidence de $12
sur l'avenue de la Station, pour M
Yannah. Architecte: Ernest A.
belle.

Edifice à bureaux de $80,000,
Gigaire et Bourassa. Architecte:
nest Labelle.

Magasin général de $7,000, po
Richard, Almaville.

TROIS-RIVIERES

50 résidences au Parc Beau-S
pour la Three Rivers Realty Co.
rant: M. Joyal. Les travaux d
commencer bientôt.

Ecurie de $4,000, pour la
Rivers Traction Co., rue St-Ma

Magasin et logements de
rues Denoue et Angoulème, p
Charrette, rue Chapleau.

Foyer de $25,000, angle de l'
Laviolette et de la rue Cooke,
Foyer Ste-Claire, pour les
Filles. Architecte, Jules Ca
rue St-François-Xavier.

Logements de $8,000, angle
gèle et St-Martin, pour Adol
lard, 354 Ste-Angèle.

Maison à appartements sur
Notre-Dame, pour P. A. Gou
fondations sont commencées.

Réparations à un magasin,
sur la rue Notre-Dame, pour
rel, rue Notre-Dame.

VAL JALBERT

20 résidences de $72,000,
Chicoutimi Pulp Co. Le co
été accordé et les travaux
commencer immédiatement.
tecte: Alf. Lamontagne, Chi

VERDUN

Trois logements de $7,000,
venue Church, pour Hénault
fernan, 214 rue Bishop, Mon

WESTMOUNT

Résidence de $24,000, sur
Edgehill, pour W. G. N.
Le contrat a été accordé e
vaux doivent commencer.

Résidence de $10,000, pou
Brown, 4263 rue Ste-Cather

Maison pour gardes-mala
000, angle Atwater et
pour le Western Hospital
real, 1027 rue Dorchester



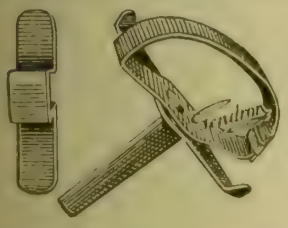
Blanc de Plomb Pur
MARQUE "TIGER"

Les peintres apprécient le rôle joué par le Blanc de Plomb dans l'accomplissement d'un bon travail. Ils veulent la Marque "Tiger."

Pour leurs Travaux de cet Automne

car les peintres ont toujours choisi cette marque de Blanc de Plomb pur à 100%, depuis qu'elle a été lancée sur le marché, il y a plus de 50 ans.

Montreal Rolling Mills Co., Limited
MONTREAL, QUE.





UN LOQUET de PORTE de GRANGE

Que les Clients Recherchent

Fort, durable, joli et commode. Il se pose facilement à n'importe quelle porte. Il est muni de deux poignées permettant de fermer ou d'ouvrir la porte de l'un ou de l'autre côté. Ce loquet tiendra une porte ou une barrière fermée ou ouverte. Fini émaillé avec boulons faits au tour. Garanti. Un article de vente rapide et profitable.

Nous fabriquons aussi des vélocipèdes, des voitures "Express", des charrettes et des brouettes pour enfants, des accessoires de salle de bain et de la quincaillerie. Ecrivez pour avoir des prix et des renseignements au sujet de n'importe laquelle de nos lignes.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, LIMITED
Rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous s noms qui viennent en premier lieu nt ceux des demandeurs, les sui-nts ceux des défendeurs; le jour, eure et le lieu de la vente sont entionnés ensuite et le nom de uissier arrive en dernier lieu.

eater Montreal Loan Investment Co., vs Adelaïde Davidson, 11 août, à 10 a. m., 1602 Clark, Dockstader.

est End Furniture Co., vs W. Eccles, 13 août, à 11 a. m., 195 St-Agnes, Lauzon.

risian Wardrobe vs Mme A. Rogers, 13 août, à 10 a. m., 1547 Notre-Dame Ouest, Lauzon.

C. Drolet vs J. S. Poirier, 11 août, à 10 a. m., 887 Henri-Julien, Aubin.

J. Routtenberg & Ca. vs Ls G. Ouellette, 11 août, 10 a. m., 745 Ste-Catherine Ouest chambre 4, Aubin.

Dr A. Léger vs T. Savard, 13 août, à 11 a. m., 535 Ste-Catherine, Maisonneuve, Bourdeau.

B. Rigler vs A. Stober, 13 août, à 11 a. m., 10 Boisbriand, Duplessis.

H. A. Cardinal vs Jos. E. Hardy, 13 août, à 10 a. m., 671 Querbes, De-Celles.

M. S. Bernard vs Jos. A. Nuckle, 14 août, à 10 a. m., 610 Amherst, Lapierre.

H. Leduc vs A. Richard, 14 août, à 10 a. m., 164 Brébeuf, Desroches.

P. Robert vs S. Moore, 14 août, à 10 a. m., 155 Hamilton,, Aubin.

W. Bouchard vs T. Cadieux, 14 août, à 10 a. m., 40c Rose de Lima, Desmarais.

Ls. Paquin vs Albert Vallières, 12 août, à 1 p. m., 650 9ème Avenue, Rosemont, Desmarais.

Gilbert Gervais vs Ovila Geoffrion, 13 août, à 1 p. m., 74 Harmony, Desmarais.

Ls Paquin vs Camille Vézina, 12 août, à 10 a. m.,, 863 Alma, Desmarais.

S. Flanz et vir. vs Jos. Therrien, 14 août, à 10 a. m., 30 Prenoveau, Desmarais.

Paul Bretier vs O. Prud'homme, 14 août, à 11 a. m., 1753 Notre-Dame Est, Desmarais.

———:o:———

CURATEUR

J. A. Bernard, de Notre-Dame de Grâces. Un dividende payable le 14 août par J. O. Bonnier, curateur.

Crampons de Sûreté pour le tour "Vulcan" de Williams



Forgés au Marteau-Pilon

EN STOCK :

A bout droit et courbé 1 ou 2 vis, 16 dimensions. Capacité ⅜ à 6 pouces.
Demandez notre brochure traitant des outils de machinistes.

J. H. WILLIAMS & Co.

La forge au marteau-pilon

122 rue Richards - - - Brooklyn, N. Y.

Représentants Canadiens
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.
Montréal et Québec.



METAUX

FER-BLANC
CUIVRE
PLOMB
ANTIMOINE
ZINC, Etc.

EN STOCK ET IMPORTES

A. C. LESLIE & CO. Limited

560 rue St-Paul ouest
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier Joliette, Qué.

L'EUROPE

DANS LE CREUX DE VOTRE MAIN...

Si vous écrivez aux

ETABLISSEMENTS G. INGLIS

25 rue de l'Ourthe, Bruxelles (Belgique).

TOUT commerçant doit avoir au moins UNE BONNE RELATION en Europe pour être tenu instantanément au courant des offres, idées et marchandises européennes nouvelles et pour s'y adresser pour toute demande de source d'achat ou de vente, renseignements commerciaux, etc. Une simple lettre contenant votre nom, votre profession et votre adresse, met ce service unique à votre disposition.

Si vous ne nous écrivez pas aujourd'hui, nous perdons UNE chance de faire connaissance avec vous aujourd'hui; mais vous perdez chaque jour CENT chances de dépasser cent fois d'autres commerçants plus progressifs.

L'affranchissement d'une lettre pour l'Europe est de 5c.

La force d'une hache dépend autant de son manche que de sa tête.

LES MANCHES DE STILL

—vous donneront un outil de travail plus fort, car les MANCHES DE STILL sont faits des meilleurs bois canadiens.
La vente des

MANCHES DE STILL

surpassent de beaucoup celles de toutes les autres marques.

Il y a une raison à cela.

Manches de hache, de pique, de marteau d'enclume et de marteau ordinaire, manches Cant Hook et Peavie, aussi manches de fourche à foin.

La vente des STILL'S est payante. Voici les noms de leurs marques: "EMPIRE", IMPERIAL", "PEERLESS" et "CHAMPION."

J. H. STILL Mfg. Co

ST-THOMAS - - ONTARIO



Il se Vend à Vue!

Le Tranche-Aliments "HOME 65"

—parce que vous pouvez facilement démontrer à vos clients que c'est l'article le plus utile qu'ils peuvent avoir dans leur cuisine.

Maxwell

Superbement fini

Chapeau hermétique à l'eau

Fait au Canada

Une bonne ligne à mentionner en tout temps.

MAXWELLS LIMITED

St. Marys, Ontario



Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval

Un cheval avec l'encolure ou l'épaule contusionnée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avoine. Le fouetter ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fouet. Garnissez votre fidèle animal de TAPATCO — la bourrure avec notre

Nouveau Crochet d'Attache Patenté

(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

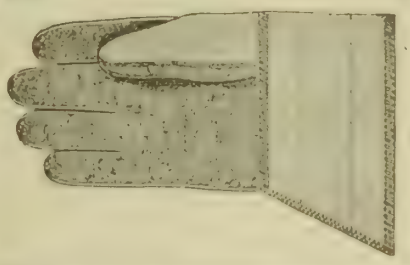
Les Bourrures à Collier

remplies de notre matériel de bourrure spécial sont meilleures que n'importe lesquelles. Elles sont douces, souples, absorbantes. Elles servent de garantie contre les épaules sensibles.

Les Gants de Coton Marque TAPATCO

GANTS DE COTON

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND



sont de qualité supérieure et faciles à vendre. Ils se tiennent et donnent satisfaction sous le plus dur service. Il n'en est pas de meilleurs pour usage aux champs, au jardin ou à l'atelier.

Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesanteur légère, moyenne ou élevée. Gants et Mitaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandez-en à votre marchand en gros.

THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO.
CHATHAM, ONT.

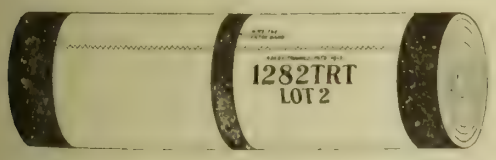
Lorsque vous achetez des Papiers à Tapisser

Si vous tenez à avoir le genre de papier que les gens achèteront rapidement, pour lequel ils reviendront à votre magasin avec leurs amis -- alors
Achetez les

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

Ils sont si nouveaux, et si jolis que le fait de les voir incite à vouloir les avoir à la maison.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



sont populaires chez le professionnel tout comme chez le tapissier amateur, car avec eux le travail peut se faire mieux et d'une manière plus satisfaisante.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal : **Chambre 310, édifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.**

Vous connaissez le vieux proverbe:

"Le Temps est un Grand Maître"

et certes l'auteur de ce dicton dit juste, car la

PEINTURE RAMSAY'S

a, depuis 1842, acquis une réputation exceptionnelle dans la fabrication de peinture de qualité. Cette expérience de 77 années est à votre service.

Vous avez l'opportunité de faire des profits en vendant:—

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement."

S'il n'y a pas d'agent Ramsay dans votre ville, écrivez-nous.

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO MONTREAL VANCOUVER

La Banque Molsons

[Incorporée en 1855]

Capital et Fonds de Réserve $8,800,000

Plus de 100 Succursales

Ce n'est que grâce au crédit qu'elles obtiennent des banques que la plupart de nos grandes industries peuvent mener leurs affaires à bonne fin. Si vous sentez que vos affaires justifient l'emploi d'un capital plus considérable nous suggérons une entrevue avec le gérant local de la Banque Molsons. Il se fera un devoir de vous conseiller dans vos affaires de finances.

Edward C. Pratt,

Gérant Général

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 21,600,000

82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir H. LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: L'HON. N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M. J.-A. TURCOT Inspecteur en Chef,
Chef Département de Crédit, M. M. LAROSE
M. C.-A. ROY Inspecteur,
M. ALEX. BOYER

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

BANQUE D'HOCHELAGA

—— Fondée en 1874 ——

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 56,000,000

—— DIRECTEURS: ——

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

——— 39 Bureaux de Quartiers ———

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE.

Montréal, le 5 août 1919.

L'imprévu avec lequel on doit toujours comp-
r a été ce qui a porté le plus rude coup au marché
répandu dans les rangs des spéculateurs la crain-
qui, à un certain moment, a fleuré la panique.
prolétariat a jeté le gant sous la forme d'une dé-
onstration en faveur de différentes idées émises
r ses chefs, et des principes socialistes qui actuel-
ment lacèrent le gouvernement de réclamations
de menaces continuelles de grèves.

Certes, les événements qui se sont développés
s derniers jours ont obscurci les perspectives et
oiqu'il soit difficile au milieu du tumulte actuel
analyser la situation, notre confiance dans la fin
ochaine de ce qui semble être une crise, et la so-
tion satisfaisante des problèmes sérieux qui se
essent devant nous, demeure entière. Avant tout,
sera bon d'avoir présent à l'esprit que la valeur
elle de la plupart des titres n'a pas été diminuée,
ie la position périlleuse de la cote a été modifiée,
que le recul des cours a mis sur le parquet des
onceaux d'actions qui peuvent être achetées à vil
ix.

Bien plus, le haut caractère des achats main-
nant en évidence réflète simplement l'optimisme
es grands capitalistes dans l'avenir. Pour ceux qui
nserveront leur équilibre jusqu'à la fin, qui juge-
nt avec justesse et agiront promptement, la si-
nation actuelle offre assurément des occasions
erveilleuses. — Fairbanks, Gosselin & Cie.

ONDITIONS GENERALES DES AFFAIRES AUX ETATS-UNIS.

Le rapport général publié par la "Continental
nd Commercial National Bank" de Chicago, con-
ent sur les conditions générales des affaires les
perçus suivants:

"Il est probable que le fait dominant de la si-
nation présente des affaires, c'est le remarquable
rogrès accompli dans la transformation des indus-
ries de guerre pour les mettre sur un pied de paix.
ratiquement, l'on ne s'était nullement préparé à
ffectuer ce changement. Au moment où l'amnistie
été signée, l'activité du pays avait atteint son point
ulminant, tant sous le rapport des industries de
uerre qu'au point de vue militaire. Le changement
oudain qui s'est produit dans les conditions exté-
ieures nous a forcés à ralentir notre production de guerre et, conséquemment, à nous acheminer vers une production normale.

L'activité qui se manifeste actuellement dans les différents domaines des industries de ce pays prouve jusqu'à quel point ce rajustement a déjà été effectué. Toutes les lignes qui, en temps de guerre, ont été restreintes parce qu'elles étaient considérées comme non essentielles ou semi-essentielles, ont naturellement augmenté de nouveau leur production. Celles qui étaient engagées dans une production purement de guerre et qui fonctionnaient alors avec une rapidité et une capacité extraordinaires sont revenues à leur activité normale, mais ce rajustement ne put s'opérer sans qu'il en ait résulté dans le monde entier une perturbation considérable.

La correspondance que la Continental and Commercial National Bank a reçue en réponse aux informations qu'elle avait prises sur les conditions générales des affaires indique un sentiment unanime. Les hommes d'affaires ont plus confiance que jamais en la continuation de l'activité industrielle et à l'expansion du commerce extérieur. Cependant, il est un sentiment qui domine les autres, c'est que tout cela ne pourra se réaliser que par le courage en affaires, la prudence et la stricte adhésion à des principes économiques solides.

Un élément d'incertitude qui retarde déjà l'activité industrielle et commerciale du pays, c'est le cours futur des prix, non seulement pour les articles et commodités entrant dans un budget de famille, mais aussi en ce qui concerne le coût de la fabrication.

Les hommes d'affaires hésitent à passer des contrats soit sous forme d'échelles de salaires, soit pour des matériaux qui peuvent entraîner des pertes sérieuses, advenant que la tendance générale des prix soit considérablement à la baisse. Cette situation ralentit aussi l'activité des manufacturiers et les empêche d'accumuler la production, de même qu'elle contribue à augmenter leur résistance à la hausse de l'échelle des salaires. De sorte qu'ils sont forcés d'observer une attitude prudente au moment où l'augmentation du pouvoir d'achat de leur clientèle devrait stimuler leur activité et leur inspirer le plus bel optimisme.

Le coût élevé de la vie pèse lourdement sur les épaules de chacun et, maintenant qu'il semble possible de revenir aux conditions normales d'avant-guerre, cette situation cause un malaise social considérable. Les prédictions de hausse ou de baisse dans les prix constituent un facteur défavorable. Ce qu'il faudrait, ce n'est pas tant de ramener les prix aux niveaux d'avant-guerre que d'en assurer la stabilité. La stabilité des prix, une fois établie pour une période assez longue, aurait pour effet de rassurer et les employés et les patrons.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance de Garantie

Fidélité des Employés

"La Prévoyance" émet une Police de Garantie pour **Gérants, Comptables, Caissiers, Commis, Percepteurs** salariés ou à commission, qui abolit la pratique équivoque et surannée de demander à ses amis de se porter caution, et qui assure le patron contre toute perte occasionnée par les détournements de fonds et vols par ses employés. "La Prévoyance" émet aussi des Polices de Garantie Collectives au profit des Sociétés de Bienfaisance ou Compagnies, couvrant tous leurs percepteurs ou agents.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE SPECIALE
ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY
Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre le Feu, Assurance Marines, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de . . . . $7,000,000.

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gér

The Liverpool-Manitoba
LIABILITY GUARANTEED BY THE LIVERPOOL & LONDON & GLOBE INSURANCE COMPANY LIMITED
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal
angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.

Capital Souscrit $1,000,000.

Capital Versé $247,015.

Actif $1,019,177.

Passif (Réserve) $139,911.

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX &

Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Mont

ASSURANCES

ES PERTES PAR LE FEU AU CANADA.

u Canada, le nombre des feux, pris dans l'en-
le, s'est accru plus rapidement que celui de la
ation. Ainsi, la ville de Toronto comptait 385
is en 1890, 746 en 1900, 1,267 en 1910 et 2,080
16, soit une augmentation de 440 pour cent
nt ces vingt-six années. Toronto, sous ce
rt, représente approximativement chaque au-
unicipalité du Dominion. Les feux sont deve-
lus fréquents aussi depuis quelques années à
res, Berlin et Paris; il faut sans doute attribuer
use de cette fréquence aux complexités de la
oderne; cependant, le nombre est resté pour
dire stationnaire dans les petites villes euro-
nes.

La vraie signification de la comparaison repose
le fait que, bien que la perte de propriété par
n ait augmenté anormalement en proportion
accroissement et de l'expansion des villes, les
s par feux individuels ont diminué en Europe.
ait s'explique par l'appréciation des valeurs au
da et le nombre croissant des feux qui ont en-
magé les propriétés avoisinant celles où le feu
s naissance. Nous ne possédons pas les chiffres
ts des pertes subies par ces dernières; mais on
dire qu'au moins 14 pour cent de la perte to-
éprouvée par la propriété au Canada, sont cau-
par la destruction des constructions voisines
elles où les feux ont pris naissance. Par contre,
les villes européennes, telles que Leeds, Shef-
, Bristol, Anvers, Bruxelles, Milan, Rouen et Le
re, les feux ont été circonscrits à l'édifice où ils
éclaté. A Vienne, Florence, Dresde, Budapest et
cou, en 1914, chaque feu a été éteint dans la
e où il avait commencé. A Hambourg, en Alle-
ne, nul feu depuis 1842, n'a franchi les murs de
aison où il avait éclaté. On ne connaît aucun
de feu à Vienne qui ait détruit plus d'un édifice,
fois; et depuis sept ans on ne connaît que sept
de dommages en plus d'un étage d'une maison
ette ville.

De tels chiffres forment un frappant contraste
c ceux du Canada, qui portent à 1,378 le nombre
feux qui ont éclaté de 1912 à 1915, et qui ont
ommagé 6,786 édifices voisins de ceux où ils ont
mencé. Et cependant nous avons en ce pays les
areils les plus modernes pour combattre les in-
dies. Bourn, consul général des Etats-Unis à
ne, dit qu'en cette ville, les feux ne s'étendent
re en dehors de la pièce où ils prennent nais-
ce.

"Des seaux et des extincteurs sont presque les seuls appareils employés pour éteindre les feux. Lorsqu'ils ne suffisent pas, on se sert de boyaux d'un pouce et quart de diamètre. Mais la pression est généralement faible, quoique la provision d'eau soit très abondante. Lorsque la pression aux hydrautes (bouches d'incendie) est insuffisante, on a recours à des pompes portatives. S'il survient une conflagration, on fait appel à un vapeur; mais comme ses services sont si rarement nécessaires, il est loin d'être en bon état. La dernière fois qu'on s'en est servi, il a fallu attendre deux heures avant qu'il pût fonctionner."

A l'exception de Londres, Paris et Berlin, les villes européennes ne sont guère pourvues d'appareils perfectionnés pour combattre les feux. On a préféré dépenser de l'argent à surveiller la construction et l'entretien des édifices. Le Canada, par contre, s'est muni de ce qu'il y a de plus perfectionné et de plus effectif sous ce rapport. Les équipes de pompiers, les pompes et les accessoires des Etats-Unis sont incomparablement supérieurs à ceux des autres pays. La mentalité canadienne diffère essentiellement de celle des peuples d'Europe. Le public canadien ne conçoit pas que prévenir vaut mieux qu'éteindre. Il s'ensuit que le maintien annuel du service des pompiers coûte, en moyenne, $1.18 per capita, les pertes causées par le feu atteignent le chiffre de $2.96 per capita et les primes d'assurance $1.18, dépenses qui ne sont respectivement que de 21 cents, 71 cents et 26 cents, dans les pays d'Europe.

Causes des pertes exorbitantes per le feu au Canada. — Les causes des feux peuvent être attribuées à trois facteurs: dangers physiques, dangers moraux et état d'esprit. Par dangers physiques on entend les caractéristiques inhérentes aux matières combustibles et à leur usage, par exemple: construction défectueuse, chauffage, éclairage, force motrice et occupations. Les dangers moraux peuvent provenir des motifs de revanche, d'aliénation mentale ou de désir illégitimes de se procurer du bénéfice par la destruction de la propriété assurée. Les dangers provenant de l'état d'esprit sont l'insouciance et l'indifférence à l'égard des dommages causés par le feu.

Les contrastes frappants qui existent entre les pertes, la fréquence et la proportion des feux dans les pays d'Europe, comparés à celles du Canada, sont dus aux différences dans le règlement et le contrôle des trois premiers facteurs, causes des dommages provenant des feux. Les effets immédiats de ce contrôle se manifestent très distinctement dans

(1) le caractère général des constructions;

(2) les lois régissant la conduite des citoyens;

(3) le point de vue et la responsabilité de l'individu.



SALOPETTES
Chemises et Gants
BOB LONG
Faits par des unionistes

Mon Papa les porte



L'annonce ci-dessus fait partie d'une série publiée dans les quotidiens, les journaux de ferme et les magazines, d'un océan à l'autre, et cette publicité est faite dans le but d'aider les marchands à vendre les marchandises "Bob Long.',

Connu d'un océan à l'autre
R.G.LONG & CO. LIMITED
TORONTO CANADA



"MONROE" un
FAUX-COL ARROW
Pour l'Eté
CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

La Marche en Avant

1918 est aujourd'hui l'année la plus remarquable dans l'histoire de la Compagnie du Rasoir de Sûreté Gillette. Le chiffre des ventes a doublé celui de 1917 et, de son côté, 1917 avait brisé tous les records.

1918 fut merveilleuse — mais elle sera surpassée. Bientôt, elle sera oubliée. Les premiers six mois de 1919 montrent que le chiffre des ventes de 1918 a été doublé.

La marche en avant est vertigineuse. Depuis 1914, chaque année a doublé sa précédente. Faites-vous la même chose? Vos profits sur vos ventes de Rasoirs de Sûreté Gillette pour les premiers six mois de 1919 ont-ils doublé ceux de la même période de l'an dernier? Vos profits de l'an dernier ont-ils doublé ceux de l'année précédente? C'est cependant ce qu'ils auraient dû faire.



Gillette

LES VENTES SONT LÀ,

LES PROFITS SONT LÀ,

PROFITEZ-EN.

FAITS AU CANADA

MADE IN CANADA

TRADE Gillette MARK

KNOWN THE WORLD OVER

CONNUS DU MONDE ENTIER

THE GILLETTE SAFETY RAZOR CO. OF CANADA LIMITED, MONTREAL, P. Q.

PLUS HAUTE QUALITÉ

FAITE EN CANADA



OTTAWA PAINT WORKS Limited
OTTAWA

SUCCURSALES

MONTREAL TORONTO VANCOUVER

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

n 1887 | MONTREAL, vendredi 15 août 1919 | Vol. XXXII—No 33



"LA DAYTON-LA BALANCE QUI SE VEND LE PLUS CHER AU MONDE !"

"Oui !"

Certaines balances Dayton sont d'un prix plus élevé que d'autres balances. Oui. C'est une recommandation, plutôt qu'un désavantage. Ce sont les meilleures balances qu'il soit possible de fabriquer. Elles sont faites par les meilleurs mécaniciens — des meilleurs matériaux — sur le meilleur modèle. Elles sont plus commodes. Elles durent plus longtemps. Si leur service est considéré ce sont les moins chères que vous puissiez acheter.

Nous avons doublé la capacité de notre usine, mais quand même il nous est impossible de prendre le dessus avec nos commandes.

Les prix varient de $60 à $345, vendues par versements mensuels faciles.

Une Dayton ne vous coûte en réalité de l'argent que lorsque vous n'en avez pas une. Ou encore si vous n'en avez qu'une lorsque votre commerce en exige davantage. Elles sauvent du temps, à vous, à vos commis et à vos clients. C'est une chose qui mérite une grande considération.

Nous fabriquons également le fameux tranche-viande silencieux Dayton ainsi que le coupe-fromage calculateur Dayton. Tous deux économisent beaucoup d'argent. Permettez-nous de vous envoyer notre catalogue illustré. Il vous indique le moyen efficace d'économiser de l'argent dans votre magasin.

"SI C'EST UNE DAYTON—ELLE EST CORRECTE"

DAYTON COMPUTING SCALES

Avenues Royce et Campbell, Toronto, Ont.
58, rue Notre-Dame Est,
MONTREAL.

Division International Business Machines Co., Limited. Aussi fabricants des Enregistreurs de temps International et des machines à calculer Hollerith à l'électricité.

FRANK E. MUTTON,
Vice-président et gérant général.

Le Rasoir de Sûreté

Gillette

Le service à barbe pour tous les hommes—partout



Les marchands d'articles pour hommes de Halifax à Vancouver et autour du monde en revenant à Halifax savent que le Rasoir de Sûreté Gillette est l'un des articles qui se vendent le plus facilement au monde.

Sa réputation est basée entièrement sur la qualité. Notre bureau de Londres, par exemple, rapporte que le mot "Gillette" est d'un poids extraordinaire et, bien que ce qui suit soit écrit d'une manière humoristique, il y a une très ferme fondation de fait pour le supporter.

. . . . "Vous visitez le Bureau de Police avec l'interminable enregistrement dans le livre d'identité. Rempli de crainte et tremblant, vous répondez aux demandes: "Votre nom? Votre profession?" — et immédiatement l'inspecteur, tout en souriant, dit: "Oh, le Gillette". Prenez la peine de vous asseoir. Nous n'allons vous garder qu'un instant, et peut-être Monsieur serait-il assez aimable de me dire où l'on peut trouver les véritables lames Gillette — je vous remercie beaucoup, Monsieur, vous êtes trop bon. Voulez-vous me permettre de vous reconduire à la porte?" Vous n'êtes plus un homme obligé de faire des courbettes; vous êtes un homme à part des autres.

"A l'hôtel, le directeur vous reçoit en vous disant qu'il ne s'attend pas d'avoir de chambre de libre avant quinze jours.

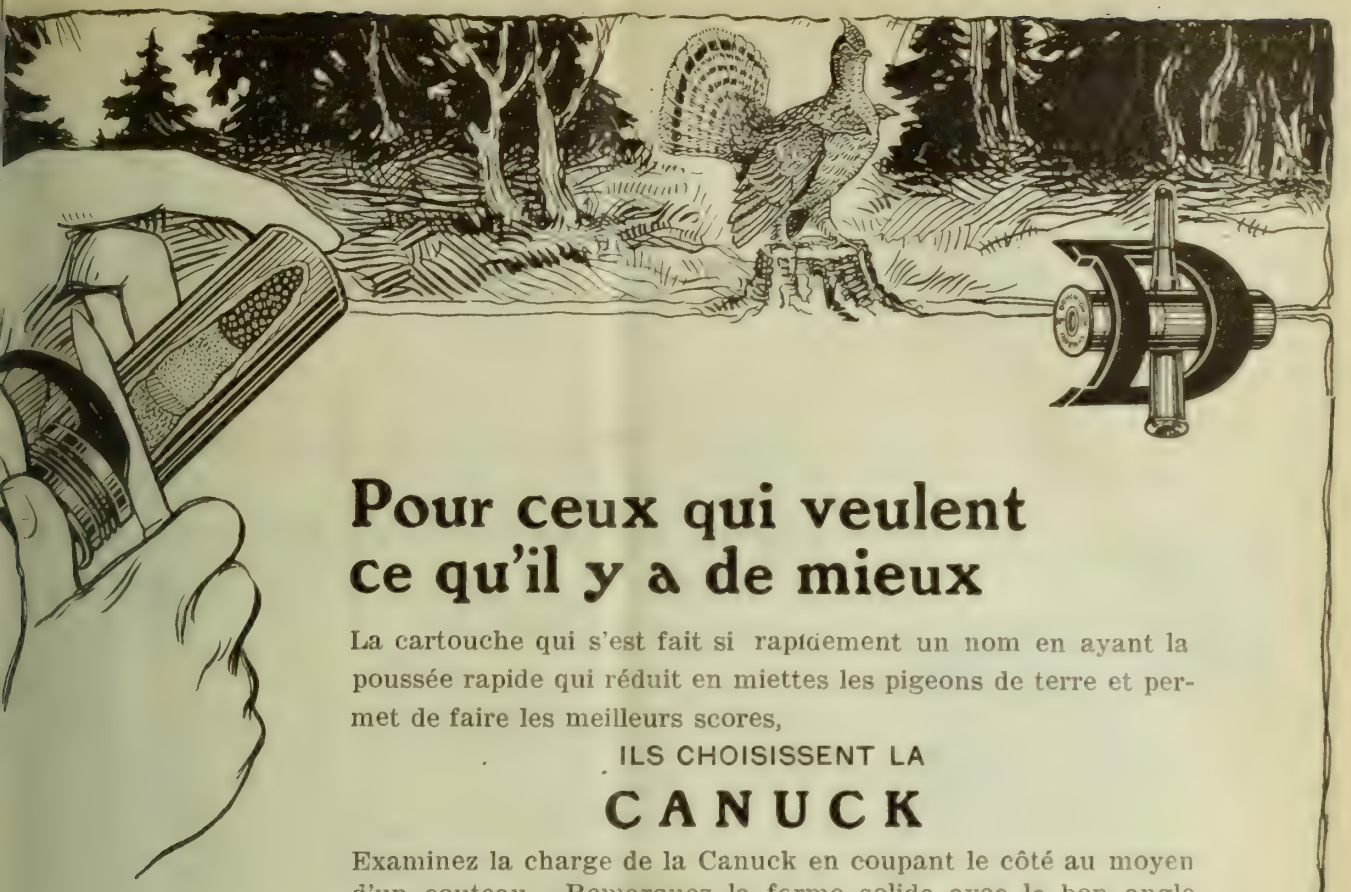
"Puis le mot magique est prononcé et l'on vous conduit à la Suite "A". Vous apprenez que M. Jones, un vieux client de l'hôtel, n'occupe pas sa chambre ce soir-là et le directeur vous demande: "Seriez-vous assez bon de me passer l'une de vos lames. Je n'ai pas pu bien me raser, je ne sais depuis quand, etc."

"La vie du voyageur Gillette harassé est continuellement adoucie par la seule magie du nom.

"D'une façon ou d'une autre, à mesure que je vieillis dans le service Gillette, je ne puis éviter cette impression que chaque rasoir que je vends rend un homme plus heureux, économise son temps, son argent, sa santé et améliore non seulement son apparence, mais ses chances dans la vie; bref, en fait un meilleur citoyen, peu importe sous quel drapeau il vit."
Profitez-vous autant que vous devriez le faire de la popularité du Rasoir de Sûreté Gillette?

THE GILLETTE SAFETY RAZOR CO. OF CANADA, LIMITE

MONTREAL, CAN.



Pour ceux qui veulent ce qu'il y a de mieux

La cartouche qui s'est fait si rapidement un nom en ayant la poussée rapide qui réduit en miettes les pigeons de terre et permet de faire les meilleurs scores,

ILS CHOISISSENT LA

CANUCK

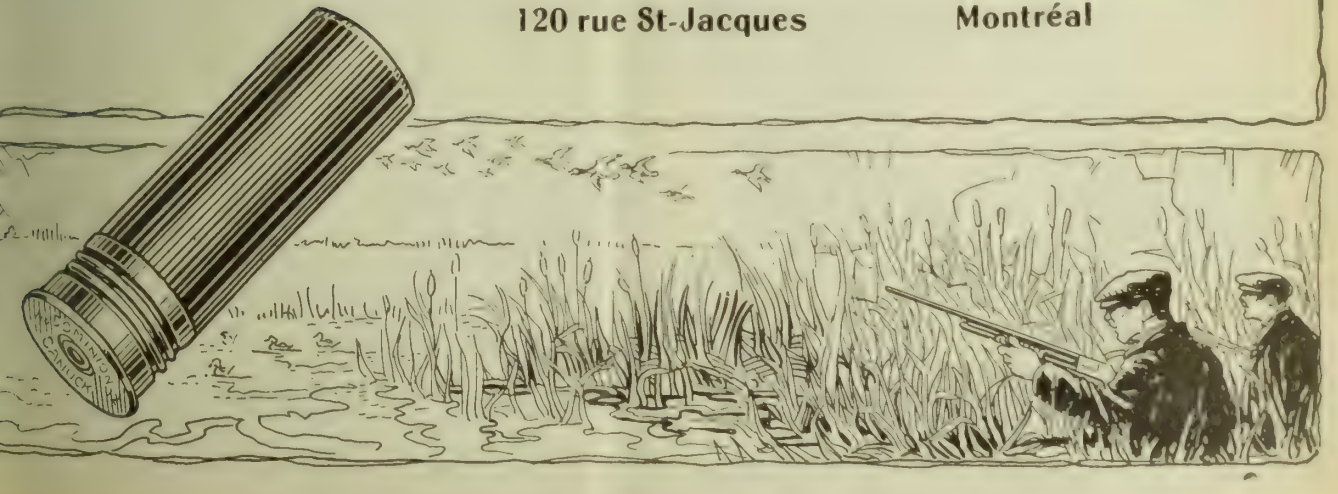
Examinez la charge de la Canuck en coupant le côté au moyen d'un couteau. Remarquez la forme solide avec le bon angle qui assurent le fonctionnement positif dans les armes à répétition. Le papier du corps de la cartouche est dur, mais il n'est pas cassant et il ne se fendillera dans le tir. Essayez la cartouche pour la rondeur, la dureté et l'uniformité de la dimension. Attirez spécialement l'attention sur les bourres. Remarquez comme elles sont bien assises, la forme et la qualité du feutre. Des bourres bien assises ont un effet énorme sur les qualités d'une cartouche pour le tir. La propreté et la granulation uniforme de la poudre ne devraient jamais être oubliées lorsque l'on fait voir la charge.

Cette démonstration de la qualité intéressera votre client et fera faire des ventes.

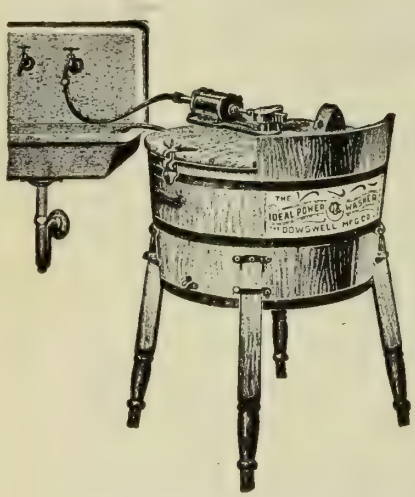
Toutes les cartouches Dominion subiront avec succès cette épreuve.

Dominion Cartridge Company, Limited

120 rue St-Jacques Montréal



L'"IDEAL"



"La Machine qui marche tout seule"

est la lessiveuse actionnée par l'eau sur laquelle on peut compter pour avoir un service long et satisfaisant, lorsque l'on peut avoir la pression d'eau requise.

Le moteur est simple de construction, n'ayant pas de parties délicates susceptibles de se détraquer. Il est fort et rapide, et avec du soin il durera des années.

Chaque moteur est éprouvé avec soin avant de partir de la fabrique.

Dans la fabrication de l'"Idéal"—moteur, cuve et autres parties—le meilleur matériel est employé par des ouvriers d'une grande habilité, de sorte qu'une fois la lessiveuse finie elle approche autant de la perfection qu'il est possible de le faire.

Dowswell, Lees & Co.,
LIMITED

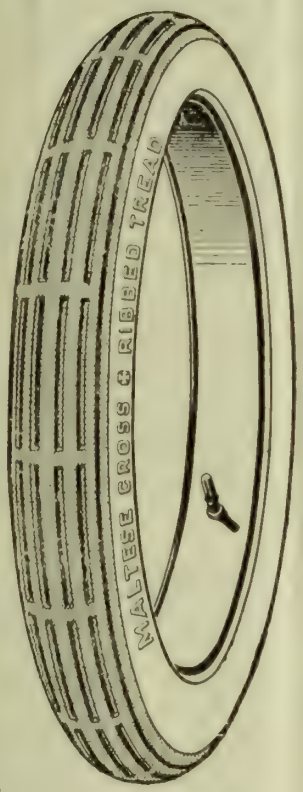
Représentant : **John R. ANDERSON**

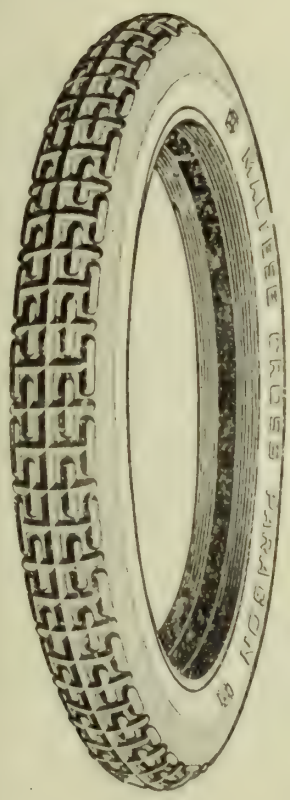
36-38 Rue St-Dizier, - - MONTREAL, P. Q

LES PNEUS MALTESE CROSS



Pavent le Chemin du Succès





"Les Pneus Qui Donnent SATISFACTION"



Oui, monsieur, en votre qualité de marchand de pneus réputés vous ne devriez pas courir le risque de perdre votre réputation en vendant des pneus qui ne répondront pas parfaitement à toutes les attentes de vos clients. Les Pneus Maltese Cross sont faits pour résister à l'usage le plus dur et ils donneront entière satisfaction à votre clientèle. Voyez à ce que votre stock soit au complet.

Gutta Percha & Rubber, Limited

Siège social et fabrique - - TORONTO.

SUCCURSALES — Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Fort William, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, Victoria.

Fournaises à Air Chaud

Plus que jamais auparavant dans l'histoire du chauffage des maisons, ce problème est sérieusement étudié par le propriétaire et par le locataire. De sorte qu'il est absolument nécessaire que l'entrepreneur qui installe le système de chauffage connaisse parfaitement ce sujet pour préparer intelligemment des estimés, un plan et voir à l'installation des systèmes à air chaud.

Le chauffage à air chaud, lorsqu'il est intelligemment et bien posé, est reconnu par les meilleures autorités comme le système de chauffage le plus hygiénique, le plus pratique et le plus économique.

Nos experts en fait de chauffage, qui consacrent tout leur temps à cette industrie, sont des hommes qui se font gloire de suivre la marche du progrès dans la pose des chauffages à air chaud, et leurs services vous sont offerts gratis chaque fois que vous avez besoin de leurs conseils.

Si vous tenez à garder votre renom comme bon poseur de chauffage à air chaud, voici quelques points vitaux à considérer: toujours recommander la pose des appareils d'un manufacturier en renom dont la garantie accompagne toujours la vôtre; faire l'installation suivant les méthodes les plus modernes, en employant des matériaux de première classe et à un prix vous permettant de faire faire le travail par les meilleurs ouvriers, car alors votre client recevra la pleine valeur de l'argent qu'il dépensera, et vous réaliserez non-seulement un profit qui vous permettra de vivre, mais vous aurez la réputation de faire un travail recommandable et satisfaisant, ce qui ne manquera pas d'ajouter énormément au SUCCES de votre commerce.

THE McCLARY MANUFACTURING CO.

23 RUE WELLINGTON, MONTREAL

Le Maitre de la Route

En achetant des pneus, un automobiliste parle de route à parcourir; un autre parle des qualités Anti-dérapantes; un autre de la "Résistance" (proofness) à la crevaison; enfin, un autre du rebondissement.

Ces quatre conditions sont remplies de suite par le "Dunlop Traction Tread".

La ligne "Deux mains" comprend:

***Dunlop Cord*—"Traction" et "Ribbed".**

***Dunlop Fabric*—"Traction", "Special", "Ribbed", "Clipper", "Plain".**

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

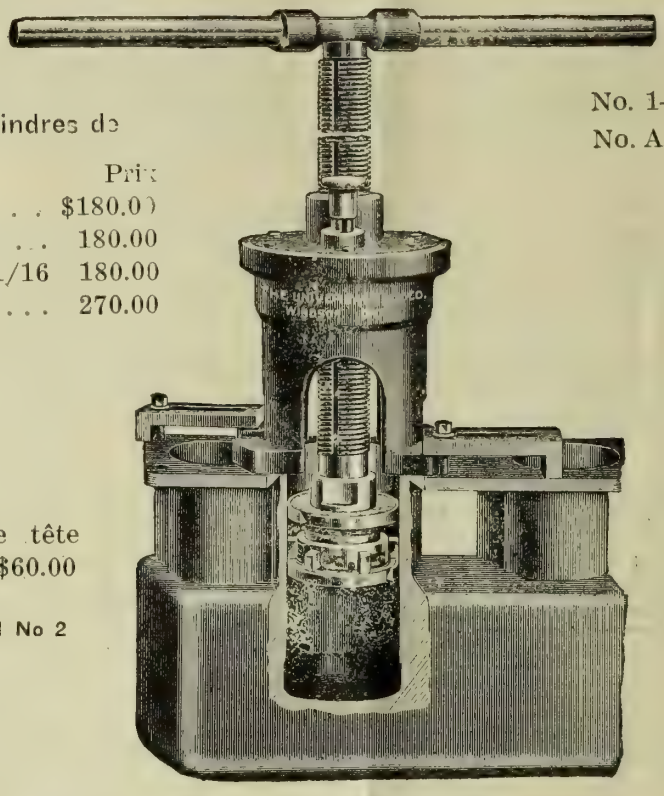
291-3-5 RUE CRAIG OUEST, Montréal.

La ligne Dunlop consiste en pneus de haute qualité pour Automobiles, Camions automobiles, Bicycles, Motorcycles et Voitures; et en caoutchouc de haute qualité, tels que Bandages, Bourrelets, Boyaux à incendie et Tuyaux en général, Manches pour Dragues, Fournitures Militaires, Nattes, Tuiles, Talons et Semelles, Ciments, Chaussures en caoutchouc, Balles de "Golf", Tampons pour fers à cheval, Produits de toutes descriptions en caoutchouc moulé. Fournitures pour les fermiers, les plombiers et les chemins de fer. Spécialités générales en Caoutchouc.

LE SCEAU DE LA QUALITE



l'Universal est la simplicité même



Il alésera des cylindres de

	Prix
No. 2—2½ à 3¾	$180.00
No. 3—3 ⅛ à 4 9/16 . .	180.00
No. 4—3 11/16 à 5 1/16	180.00
No. 5—2½ à 5 1/16 . . .	270.00

No. 1—Ford - Spécial. $150.00
No. A1—Dodge " 150.00

Petit accessoire de tête pour l'outil No. 3, $60.00

Donne la série de l'outil No 2 et No 3

Petit accessoire de tête pour l'outil No. 4, $90.00

Vous donne la série de l'outil No 2, No 3 et No 4

L'UNIVERSAL

Outil pour aléser de nouveau les têtes de cylindres

CONSEIL OPPORTUN

En examinant n'importe quel tas de pièces de rebut, vous y trouverez invariablement des blocs d cylindres qui ont été "mis au rancart" parce que l'on ne connaissait pas l'outil Universel à alése de nouveau les cylindres.
Avant de "mettre de côté" vos cylindres, étudiez notre méthode scientifique de réparer les cylindre faussés ou usés, puis décidez.

NOUVELLES ENCOURAGEANTES

Nous recevons des commandes pour les Outils Universal à aléser de nouveau les cylindres d'un grand nombre de bonnes maisons d'accessoires du Canada, et nous considérons cela comme la preuve évidente que les acheteurs les plus intelligents prennent en considération la réputation des fabricants des outils Universal à aléser de nouveau les cylindres.

AGISSEZ VITE — C'EST LE BON MOMENT.

Tous les prix f. o. b. Windsor, Ontario. Donnez votre commande de bonne heur

Les Windsor Machine and Tool Works ont acheté les dro its de brevet et de fabrication des Outils Universal po le Canada, et toute la correspondance ainsi que les comm andes doivent nous être adressées directement.

CATALOGUES ENVOYES GRATIS SUR DEMANDE.

WINDSOR MACHINE & TOOL WORKS

WINDSOR - - - Ontario.

LA PAROID NEPONSET ASSURE LA PERMANENCE

La Paroid Neponset a passé pendant plus de 25 ans comme le modèle de la toiture préparée de haute qualité, et elle est aujourd'hui au premier rang dans tout le Dominion comme la toiture idéale pour granges, fabriques, édifices de chemin de fer, etc.

Les marchands peuvent recommander en toute confiance la Paroid Neponset au commerce de la construction avec l'assurance qu'elle fera plus que donner ce que l'on attend d'elle.

LA PAROID NEPONSET

Faite de feutre à toiture épais, parfaitement saturé d'asphalte.—Elle est absolument imperméable. Avec sa surface recouverte de talc gris ou d'ardoise écrasée rouge ou verte, elle résiste à toutes les conditions climatériques.

Les cendres brûlantes ou les étincelles meurent sans causer de dommages sur une toiture recouverte de la Paroid Neponset. Elle peut être posée sur n'importe quel toit et à n'importe quel angle. La Paroid Neponset ne rouillera pas, ne pourrira pas, ne se fendillera pas ni ne sèchera pas.

Marchands, vous y gagneriez à prendre en stock et à recommander la Paroid Neponset. Une publicité persistante et un produit recommandable vous assurent une demande insistante. Profitez-en.

Notre coopération et nos aides de ventes sont toujours à votre disposition. Ecrivez-nous. Nous aimerions à correspondre avec vous.

BIRD & SON, LIMITED

HAMILTON - ONTARIO

Fabriques : Hamilton, Ont. et à Pont Rouge, Qué.

Adresse de Montréal : BIRD & SON, Limited,

37, rue St-Antoine, MONTREAL, Qué.

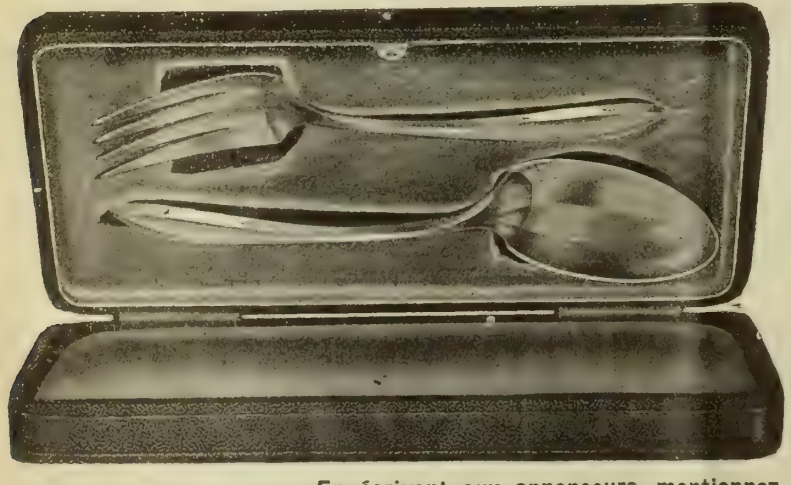
LES NOUVEAUX SERVICES DE LUXE POUR CADEAUX



Argenterie COMMUNITY

Dans des Boites Imitation de Cui

UNE BOITE D'ARGENTERIE COMMUNITY POUR CADEAU décore superbement ne vitrine. C'est quelque chose d'entièrement nouveau et un article idéal pour votre commerce de cadeaux. Au point de vue de l'apparence, ces boîtes sont de beaucoup supérieures à tout ce qu'il y a sur le marché. Ces boîtes sont recouvertes de la plus jolie cuirette importée grenelée et doublée de velours et de soie bleue. Remplies d'argenterie Community, elles font de vitrines merveilleusement attrayantes.



N'oubliez pas de donner votre commande immédiatement.

ONEIDA COMMUNITY, LTD
Niagara Falls, Ont.

La vente au détail est la manière la plus directe de faire affaires avec le public. Les gens avec qui vous faites affaires vous jugeront correctement et sans pitié, et vous n'aurez que ce que vous méritez.

Donnez-vous la meilleure valeur que vous connaissez pour le profit que vous retirez ?

En d'autres termes, croyez-vous en la vente de la meilleure valeur ? Pensez-vous à ce que vos clients reçoivent lorsqu'ils achetent chez vous ?

Vous rendez-vous compte que plus les demi-semelles que vous vendez dureront longtemps, plus vite votre commerce s'accroîtra ?

Ou si deux semelles ont le même pouvoir d'attirer votre client, lui recommandez-vous toujours la plus confortable ?

Si cette politique de " penser d'abord au client " est ce que vous faites, donnez une sérieuse considération aux demi-semelles Neolin.

Par les millions de paires qu'il a achetées, le public a démontré qu'il croit que les Semelles Neolin représentent la meilleur valeur — que ce sont les semelles qui durent le plus longtemps ; qu'elles sont plus confortables, jolies et qu'elles protègent la santé.

Les manufacturiers font de meilleures chaussures en les munissant de Semelles Neolin.

Vous qui recevez des commandes de ressemelage, c'est à vous qu'il appartient d'avoir ces meilleures semelles dans votre magasin.

Considérez à présent qu'elles sont les demi-semelles que vous commanderez qui vous donneront la meilleure valeur. Et vous commanderez des Demi-Semelles Neolin.

Les Semelles Neolin ont été perfectionnés par les savants de Goodyear de façon à en faire les meilleures semelles à chaussures. L'imitation de l'apparence des Neolin n'est pas difficile à faire. Elle a été faite. Mais personne à part Goodyear n'a réussi à découvrir ce qu'est le Neolin. Pour votre protection et pour celle du public nous mettons le nom "Neolin" sur le milieu de chaque semelle. Voyez à ce qu'il soit sur les semelles que vous obtenez.

THE GOODYEAR TIRE & RUBBER Co. of Canada, Limited
Toronto, Ontario.

Neōlin Half Soles

POELES A GAZ CANADIAN JEWEL

Notre ligne de poêles à gaz est complète. Nous pouvons répondre à tous les besoins de la plus petite famille au plus grand hôtel—des centaines de dimensions et de modèles au choix.

Le coût initial d'un poêle à gaz Jewel est rapidement remis à l'acheteur par l'économie du gaz. La construction de ces poêles est sans égale. Ils sont le produit de plus d'un quart de siècle d'expérience. Notre expérience est votre gain.

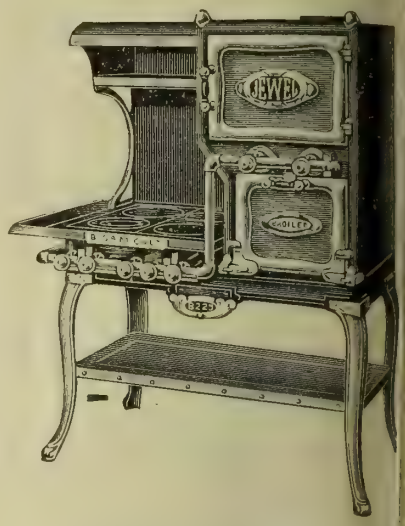
Ecrivez pour avoir notre catalogue et nos prix.

The BURROW, STEWART & MILNE Co. Ltd.

HAMILTON, CANADA

En vente chez John R. Anderson, 36 rue St-Dizier, Montréal, Agent pour la province de Québec.

Construction Moderne
Jolis modèles
Durables et Economiques



Faits pour gaz naturel ou manufacturé

DEBOUCHES COMMERCIAUX POUR LES PRODUITS CANADIENS

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1693. Meubles de bureau et chaises. — Un importateur de Londres, Angleterre, en affaires depuis trente ans, et ayant de vastes salles de vente, désire avoir des agences exclusives de manufacturiers de chaises et de meubles de bureau.

1701. Fertilisants de poisson.—Une maison d'importation de Paris s'occupant de la vente des fertilisants aimerait à se procurer des approvisionnements de fertilisants canadiens.

1879. Articles en caoutchouc.—Une compagnie de Londres aimerait à acheter des chaussures de caoutchouc en général, des articles de pharmacie en caoutchouc, etc. Elle recevrait avec plaisir des catalogues et des cotations de manufacturiers canadiens de ces articles.

1944. Représentation. — Une maison du Caire, dont un associé est un Russe et l'autre un Anglais ayant demeuré plusieurs années en Russie, désire établir des relations de vente pour des maisons canadiennes en Sibérie. Les lignes les plus acceptables serait de la machinerie de chemin de fer, mines, agriculture, moulin à scie, fabrique de briques, fabrique de ciment, boulangerie, buanderie, automobiles, machines électriques, outils, usines portatives, etc.

1945. Manches et articles en bois.— Une maison de Kendal, Angleterre, désire communiquer avec des manufacturiers canadiens de manches et d'articles en bois prêts à faire de l'exportation dans le Royaume-Uni.

1947. Produits alimentaires, graines, etc. — Un agent à commission de Lyon, France, ayant passé quinze ans en affaires dans cette ville, désire avoir les agences d'importateurs canadiens de produits alimentaires, graines, etc.

1954. Boeuf, Porc et Jambon.—Un marchand de Paramaribo, Surinom, Guyane Hollandaise, désire établir des relations commerciales avec des producteurs canadiens de boeuf, porc et jambon.

1955-1956. Sucre et farine. — Deux maisons d'importation de Salonique, Grèce, aimerait à correspondre avec des producteurs canadiens de sucre et de farine.

1957. Conserves de fruits, fromage et poisson. — Un importateur d'Alexandrie, Egypte, désire établir des relations commerciales avec des exportateurs canadiens de conserves de fruits pouvant donner un prix de concurrence; aussi pour du fromage et du poisson.

1958. Représentation en France.— Un monsieur de Marseilles, France, désire représenter des exportateurs de produits alimentaires et autres articles qui ne sont pas encore représentés dans ce pays.

1961. Ferro-Vanadium. — Un gros importateur de Yokohama demande des renseignements sur le ferro-vanadium. N'importe quelle maison en état d'exporter ce métal est p[rié] communiquer avec lui. Prièr[e] voyer des échantillons, des pri[x] immédiatement.

———:o:———

COMPAGNIES PROVINCI[ALES]

Allen Westmount Theatre Ltd [Mon]réal, $20,000.
Club Athlétique Montagnais [de] Montréal, $5,000.
Club Bellevue Inc., Montréal, [$5,]
Frigere Inc., Québec, $50,000.
Funland Amusements Co. Ltd [Mon]réal, $19,500.
J. H. Sears Ltd., Montréal, $[100,]
Lake Brute County Club Lt[d.,] Agathe des Monts, $20,000.
Lapointe & Côté, Ltée, M[on]t $49,000.
National Security and Build[ing] Ltd., Montréal, $20,000.
Sunnpide Realties Ltd., M[on]t $20,000.
Comar Textile Co., Ltd, M[on]t $50,000.
Woods Ltd., Montréal, $20,00[0]
Wilders Bleury street Build[ing] Montréal, $159,000.
Liberty Knitting Mills Ltd. [Mon]réal, $20,000.
Wilder Bermingham Rea[lty] Montréal, $20,000.

———:o:———

AUTORISEE A FAIRE A[FFAIRES]

Commercial Credit Co., of [Can]Limited, Montréal.
International Lumber Corpo[ration] Southern Sales Corporation.

LES BOUGIES D'ALLUMAGE RECOMMANDABLES



Champion "X" pour autos Ford A-15, ½ pouces. Prix 90c.



Champion "C" pour autos Overland A-14" 0" ½". Prix $1.00.



Champion "Studebaker" pour autos Studebaker. A-13 ½". Prix $1.00. A-43 7-8-18 pour camions, tracteurs et engins de ferme.



Champion "Maxwell" pour autos Maxwell A-44 7-8-18. Prix $1.00.

Champion

Comportent avec elles la satisfaction, le service et l'économie. C'est la raison pour laquelle les Champions font partie de l'équipement régulier de quatre sur cinq de tous les moteurs et engins à gazoline en usage actuellement. C'est également à cause de cela qu'elles offrent au marchand les plus grandes facilités de vente.

Ces qualités "innées" sont dues à la supériorité de nos 3450 isolateurs qui ont une bien plus grande force de résistance contre les chocs, la vibration et les changements soudains de température que nos meilleurs isolateurs fabriqués auparavant. Elles sont également dues à notre garniture spéciale doublée d'amiante et brevetée qui absorbe l'expansion produite par la chaleur et prévient les coulages résultant de la compression. Toutes les bougies Champion, quel que soit leur type, sont vendues avec notre garantie: "Satisfaction absolue à l'acheteur sinon nous les réparerons gratuitement ou nous les remplacerons."

Basez vos ventes de Champions sur ces avantages et sur la grande campagne de publicité faite pour votre bénéfice. Cette publicité intensive veut dire un plus gros commerce d'accessoires et plus de profits pour vous.

Examinez votre stock aujourd'hui même et commandez chez votre marchand de gros les Champions qu'il vous faut.

CHAMPION SPARK PLUG CO. OF CANADA, LIMITED

WINDSOR, ONT.



Champion "Buick" pour autos McLaughlin A-53, longue 7-8-18. Prix $1.00.



"Aero Truck" J AS 43, 7-8-18. Prix $1.00, pour camions, tracteurs et engins de marine.

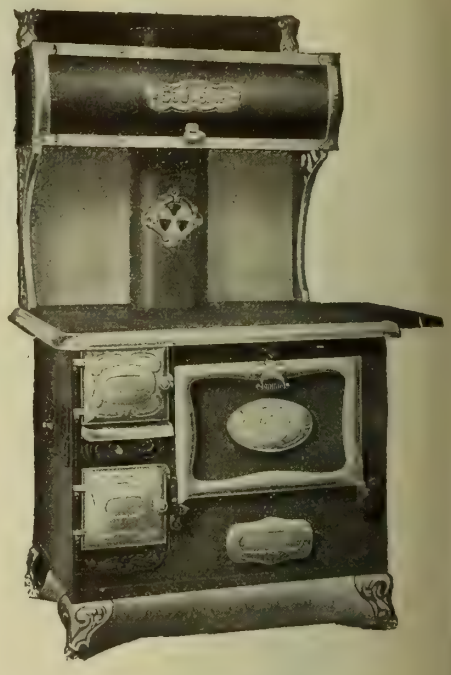


Heavy Stone B-13 ½" B-43 7-8-18. B-53 7-8 longues. Prix $1.25. La borne arrondie est fournie si on en fait la demande; si non elles sont fournies avec l'écrou vissé ordinaire.

QUALITE ECONOMIE

SOUVENIR STOVES AND RANGES

Pour qu'un commerce de poêles soit profitable, il faut vendre une ligne donnant la plus entière satisfaction à la clientèle.



POUR ATTIRER LES CLIENTS PRENEZ EN STOCK LES POELES "SOUVENIR" EN FONTE ET EN ACIER.

Les ménagères aiment ces poêles parce qu'ils répondent à leurs besoins. Malgré le prix élevé de la matière première nous pouvons quand même offrir au commerce les meilleurs poêles aux plus bas prix. La **qualité** et l'**économie** sont les caractéristiques des poêles "SOUVENIR". Il suffit de les comparer aux autres pour voir leur supériorité.
Pour garder vos clients et vous en faire de nouveaux, faites venir notre catalogue ainsi que notre liste de prix. **Nos poêles feront le reste.**

No	Rond	Fourneau	Boîte à feu pour le charbon	Boîte à feu pour le bois	Dessus	Hauteur	Poids	Prix
8-18 Carré	6-8"	16 x 16 x 10¼	14 x 6 x 6½	16 x 6 x 6½	38 x 25½	31	300	$49.80
9-20 Carré	4-9" 2-6"	18 x 18 à 10½	15 x 6 x 7	21 x 7 x 7	28 x 40	32	350	52.95
9-22 Carré	6-9"	20 x 20 x 12	17 x 7 x 7	23 x 8 x 8	28 x 42	32	390	56.65
9-20 Réservoir					28 x 45		410	60.85
9-22 Réservoir					26 x 46		450	64.50

The Hamilton Stove & Heater Company Ltd.

Successeurs de GUERNEY, TILDEN & COMPANY, LTD.,
Manufacturiers de Poêles, Ranges, Bouilloires, Radiateurs, Fournaises, Registres, Serrures et Quincaillerie.

Siège social et usines:
Hamilton, Ont.
Maison fondée en 1843.
Entrepôts et bureaux à Winnipeg:
134½ Higgins Ave.
A Montréal:
167 rue McGill.

Agences et salles d'exposition:
Charles Rankow, Durban,
Afrique-Sud: Webb Bros.,
Georgetown, Demarara,
Guyane Anglaise: Edward
Le Bas, 64-68 Broad St.,
New-York: Dock House,
Billiter St., Londres, E.C. 3
Angleterre.

Adresse par câble: "Hastco", Code Western Union
Telegraphe et Code A. B. C. 5me édition

La Construction est Active Partout

Profitez-vous de la demande qu'elle suscite? Il y a de gros PROFITS à faire dans la vente des articles de quincaillerie, depuis les SERRURES jusqu'aux ACCESSOIRES GENERAUX pour entrepreneurs.

Ayez toujours un assortiment *complet* afin de répondre à la demande de vos clients. Vendez-leur des articles de *qualité reconnue* et ils reviendront chez vous.

Faites venir notre catalogue, si vous n'avez pas encore reçu la visite de notre voyageur.

TOUS NOS ARTICLES DE QUINCAILLERIE SONT GARANTIS DE LA MEILLEURE QUALITE







Voici un verrou de nuit de haute qualité et nous l'avons dans toutes les dimensions.

$14.00 la douzaine net.

Ecrivez ou téléphonez-nous IMMEDIATEMENT si vous ne voulez pas perdre de ventes. Lorsque vous avez besoin de Serrures et de Quincaillerie d'entrepreneurs, *Adressez-vous à*

THE HAMILTON STOVE & HEATER COMPANY, LIMITED

HAMILTON, ONTARIO
Entrepôts et bureaux:

167 rue McGill, Montréal.

134½ avenue Higgins, Winnipeg.

METALS - CHEMICALS - GLASS
B&SH
Established 1790

Nous Sollicitons vos demandes de renseignements

METAUX

ACIER EN FEUILLES

FER-BLANC

ZINC

PLOMB

FER-BLANC EN LINGOT

CUIVRE ET FONTE (FEUILLES ET TUBES)

ZINC EN FEUILLES

PRODUITS CHIMIQUES

LITHOPONE

BARYTES

MINIUM

ORANGE MINERAL

VITRIOL BLEU

BLANC D'ESPAGNE

LITHARGE

Et aussi Huile de Castor, Huile de Bois de Chine, Glycerine, Borax, Feuilles d'or, Feuilles de métal, Vitre de Fantaisie, Vitres grillées, Clippers, Peaux de chamois, Nitrate de plomb, Marchandises de Harris, Savon mou, etc.

CREME DE TARTRE — ACIDE CITRIQUE — ACIDE TARTRIQUE

B.&S.H.THOMPSON
& COMPANY LIMITED
MONTREAL

Agents des ventes pour l'Est du Canada ,de la

United States Steel Products Co., New-York, U.S.A.

Machines à Laver "CONNOR"

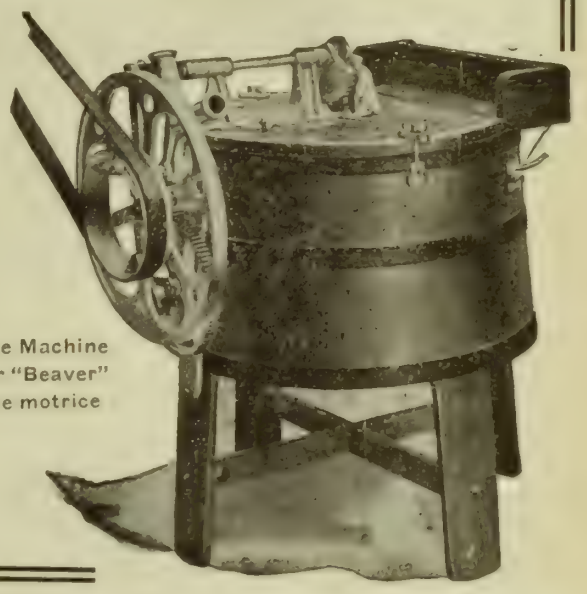
Ventes Faciles—Gros Profits

Les machines Connor sont faites pour le service. Elles combinent la durabilité et le service t tout ce qui procure la satisfaction. Si vous voulez avoir une ligne profitable, une ligne qui soit ien et favorablement connue, écrivez-nous pour conditions et prix.

C'est maintenant le temps de donner vos commandes, car nous anticipons une forte demande pour les envois de l'automne. Notre catalogue ous sera adressé sur demande.

otre ligne comprend des Machines à Laver, soit Electrique, it à Moteur à Gaz, à Pouvoir d'Eau ou à Mains. Aussi rdeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir, Battes, etc.

Ne remettez pas à demain pour nous écrire. Faites-le aujourd'hui.



Notre Machine à Laver "Beaver" à force motrice

J. H. CONNOR & SON

Ottawa, - Ont.

VENDEZ LES MACHINES A LAVER KRIBS

Et vos clients seront satisfaits

Les Machines KRIBS sortent de l'ordinaire. Elles sont faites par des hommes ayant de longues années d'expérience dans cette fabrication. Le bois avec lequel elles sont fabriquées est choisi avec soin, pour que les cuves restent toujours en parfait état quelque soit l'usage auquel elles sont soumises. Le mécanisme des machines KRIBS est résistant et ne se dérange pas. Des appareils de sûreté protègent contre l'inattention. Ces machines sont faciles à conduire et elles font un travail parfait. Si vous ne vendez pas ces machines vous vous privez de faire des ventes SATISFAISANTES pour vos clients et PROFITABLES pour vous.

Ecrivez-nous aujourd'hui même pour avoir nos prix ainsi que des renseignements complets.

Ces machines sont actionnées à la main, par l'eau, avec moteur à gazoline ou à l'électricité.

William A. Kribs, Hespeler, Ontario.

Fabricants de trucs de toutes sortes pour la manutention des marchandises.

Cette année les cultivateurs ont besoin de beaucoup plus de Vert de Paris.

La température chaude a fait sortir par légions les bêtes à patates qu'il faut détruire, immédiatement, avec PLUS et encore PLUS de vert de Paris.
Il vous faudra un stock SUPPLEMENTAIRE pour répondre à l'augmentation de la demande.
Nombre de marchands ont déjà envoyé des commandes répétées. Tout le monde demande le vert de Paris de Berger. Vos clients iront où ils peuvent se procurer le "Berger", parce que le "Berger" tue les bêtes à patates.
il renferme une quantité minime d'arsenic libre et il est plus puissant que l'étalon du gouvernement, de sorte que le vert de Paris de Berger tue infailliblement sans le danger d'endommager les feuilles.
La pluie ne le lave pas facilement; il est léger de gravité et il reste bien en suspension. On peut l'employer à sec ou en solution.

LE VERT DE PARIS DE BERGER

—le produit Sherwin-Williams

—est employé dans l'univers entier. Vendu en boîtes et en paquets de ½, 1 et 2 lbs — en barillets d'acier de 25, 5 et 100 lbs — en barils d'arsenic et en barils de pétrole.
Répétez aujourd'hui votre commande PAR LE TELEGRAPHE.



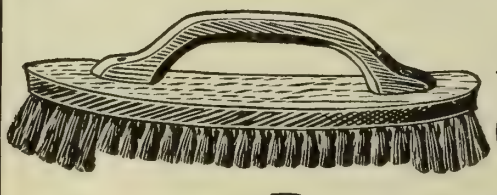
THE SHERWIN-WILLIAMS CO.
of Canada. Limited.



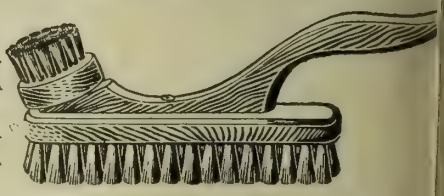
Fabricants de peintures, vernis et couleurs, broyeurs d'huile de graine de lin,
897 rue Centre, Montréal.
110 Ave Sutherland, Winnipeg.

Toronto, Winnipeg, London, Calgar
Vancouver et Halifax.

Un produit de la bonne qualité pour toutes les fins.



Adressez-vous aux Quartiers-Généraux



Pour vos Brosses et Balais

Si vous êtes un marchand de quincaillerie ou un épicier, il vous faut les brosses à plancher, épousettes, les brosses à chaussures et les balais Simms.

Si vous tenez un magasin général, il serait avantageux pour vous de tenir une ligne générale d brosses Simms—particulièrement les pinceaux à peinture fixés dans le caoutchouc et garan sous tous rapports.

Dites-nous ce qu'il vous faut en fait de brosses et de balais et permettez-nous de vous démontr comment nous pouvons répondre à tous vos besoins d'une manière parfaite et satisfaisante. Ecrivez pour avoir notre liste de prix.

T. S. SIMMS & Co., Limited

ST. JEAN, N. B.
Succursales: MONTREAL, TORONTO, LONDON.

Cinquante Années de Succès

Depuis près d'un demi-siècle, les Peintres aussi bien que les Marchands de Quincaillerie ont obtenu la plus grande satisfaction du

Blanc de Plomb MARQUE "TIGER"

Cet automne, le Blanc de Plomb Marque "**TIGER**" est le même que celui que vous avez toujours vendu.
Sa qualité et sa rare bonne valeur seront toujours les meilleures.
La Marque "**TIGER**" a vu ses ventes augmenter chaque saison. Cette saison il s'en vendra plus que jamais auparavant. Assurez-vous d'en avoir suffisamment en stock et vous pouvez compter sur une saison profitable de ventes de Blanc de Plomb.

Montreal Rolling Mills Company, Limited
MONTREAL, QUEBEC.

Cadres, Moulures, Miroirs, Imageries & Vitres.

CHAMPION



A notre nombreuse clientèle:—

Nous avons le plaisir d'annoncer que nous sommes prêts à prendre les commandes pour l'automne en tout ce qui concerne cadres, moulures, miroirs, imageries "profanes et religieuses" et vitres.

Nous nous engageons à délivrer au prix actuel d'ici au 1er décembre, toutes les commandes que vous voudrez bien nous confier immédiatement. N'oubliez pas que nous sommes aussi les seuls manufacturiers du célèbre jouet (Champion) "Speedy Kar," tel que la vignette ci-contre. Ecrivez-nous et notre voyageur ira vous voir avec tous les échantillons de ce que nous manufacturons.

LA CIE WISINTAINER & FILS, INC.

Bureau et salle d'échantillons, 56-60 Boul. St-Laurent

MANUFACTURE 7 RUE CLARKE MONTREAL, P.Q.



Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval

Un cheval avec l'encolure ou l'épaule contusionnée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avoine. Le fouetter ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fouet. Garnissez votre fidèle animal de TAPATCO — la bourrure avec notre

Nouveau Crochet d'Attache Patenté

(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

Les Bourrures à Collier

remplies de notre matériel de bourrure spécial sont meilleures que n'importe lesquelles. Elles sont douces, souples, absorbantes. Elles servent de garantie contre les épaules sensibles.

Les Gants de Coton Marque TAPATCO

sont de qualité supérieure et faciles à vendre. Ils se tiennent et donnent satisfaction sous le plus dur service. Il n'en est pas de meilleurs pour usage aux champs, au jardin ou à l'atelier.

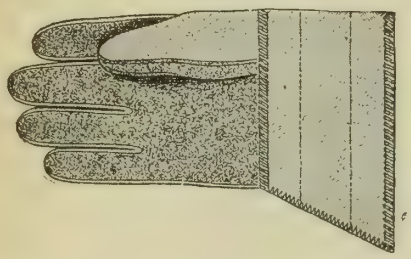
Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesanteur légère, moyenne ou élevée. Gants et Mitaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandez-en à votre marchand en gros.

THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO.
CHATHAM, ONT.

GANTS DE COTON

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND



Il se Vend à Vue!

Le Tranche-Aliments "HOME 65"

—parce que vous pouvez facilement démontrer à vos clients que c'est l'article le plus utile qu'ils peuvent avoir dans leur cuisine.

Maxwell

Superbement fini

Chapeau hermétique à l'eau

Fait au Canada

Une bonne ligne à mentionner en tout temps.

MAXWELLS LIMITED

St. Marys, Ontario

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans tous les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.



FABRIQUES AU CANADA

The

THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE (ONTARIO)



VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons : glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.
Aussi verre à châssis.
Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.
Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.
Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

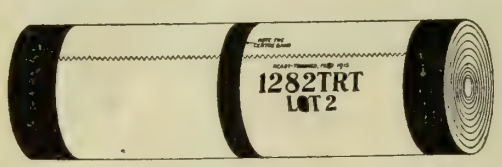


PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

DESSINS NOUVEAUX
COULEURS NOUVELLES
TRAITEMENTS TECHNIQUES NOUVEAUX
FINIS NOUVEAUX

Cette nouvelle période de l'histoire exige des idées nouvelles dans la décoration de la maison. Pour cela, ces papiers seront trouvés très utiles.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



ont considérablement augmenté le commerce des autres marchands. Pourquoi ne feraient-ils pas la même chose pour vous?

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal : Chambre 310, édifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

La force d'une hache dépend autant de son manche que de sa tête.

LES MANCHES DE STILL

—vous donneront un outil de travail plus fort, car les MANCHES DE STILL sont faits des meilleurs bois canadiens.
La vente des

MANCHES DE STILL

surpassent de beaucoup celles de toutes les autres marques.

Il y a une raison à cela.

Manches de hache, de pique, de marteau d'enclume et de marteau ordinaire, manches Cant Hook et Peavie, aussi manches de fourche à foin.

La vente des STILL'S est payante. Voici les noms de leurs marques: "EMPIRE", IMPERIAL", "PEERLESS" et "CHAMPION."

J. H. STILL Mfg. Co.

ST-THOMAS - - ONTARIO

Plusieurs marchands font de l'argent supplémentaire

Facilement et rapidement en placant de bonnes commandes d'articles Dennis dans leur localité.

C'est peut-être l'hôtel-de-ville, une école ou une fabrique qui a besoin d'une échelle de sauvetage — un magasin, une résidence privée, un hôtel ou une maison à appartements a peut-être besoin d'une marquise, de châssis de protection en broche, d'une clôture ou une barrière en fer — une fabrique a probablement besoin d'une garde de protection pour ses machines ou une affiche sur son toit — une banque ou un bureau a parfois besoin d'un grillage en cuivre ou en bronze, d'un grillage de comptoir, cages, guichets, etc., ou une séparation complète en broche — ou une église est sur le marché pour des garnitures en cuivre, des tablettes commémoratives ou une balustrade — dans chaque ville, il y a des douzaines de commandes à prendre pour les marchands actifs et progressifs. Nous vous aidons avec des estimés, spécifications et tracés bleus. Vous n'avez pas besoin d'avoir un stock pour vous engager dans ce commerce profitable qui ne vous empêche nullement de vous occuper du vôtre. Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir des brochurettes et de plus amples renseignements. Adressez votre lettre à

M. F. X. QUENNEVILLE

THE DENNIS WIRE AND IRON WORKS CO. LIMITED
LONDON
CANADA

Spécialités de Reed



Toitures en asphalte,
Feutres goudronnés,
Goudron,
Coaltar,
Enduits à toiture,
Ardoises,
Tuyau de dalle,
Gouttières,
Travaux en métal en feuille,
Portes coupe-feu,
Gardes en broche,
Ventilateurs.

Les produits que nous fabriquons sont les meilleurs qu l'on puisse avoir pour le prix. Chaque article est d haute qualité et exceptionnellement durable. Une ca te postale vous procurera une liste complète de pri ainsi que des renseignements complets sur tous no accessoires pour couvreur. Ecrivez-nous.

GEO. W. REED & CO., LIMITED

Manufacturiers

MONTREAL:

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

FER GALVANISE DE LYSAGHT

"QUEEN'S  HEAD"

CANADA

Absolument le meilleur.

A. C. LESLIE & CO., LIMITED
MONTREAL.
Seuls agents pour le Canada.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



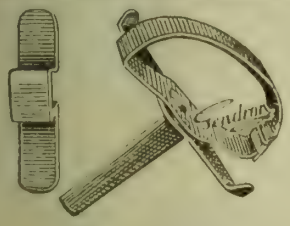
INCORPOREE EN 1895

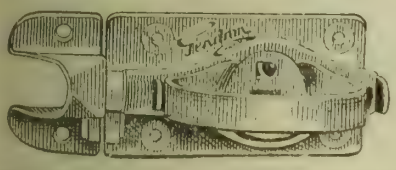
MEDAILLE D'OR
Grand Prix Spécial
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.





UN LOQUET de PORTE de GRANGE

Que les Clients Recherchent

Fort, drable, joli et commode. Il se pose facilement à n'importe quelle porte te. Il est muni de deux poignees permettant de fermer ou d'ouvrir la porte de l'un ou de l'autre côté. Ce loquet tiendra une porte ou une barrière fermée ou ouverte. Fini émaillé avec bolons faits au tour. Garanti. Un article de vente rapide et profitable.

Nous fabriquons aussi des vélocipèdes, des voitures "Express", des charrettes et des brouettes pour enfants, des accessoires de salle de bain et de la qnincaillerie. Ecrivez pour avoir des prix et des renseignements au sujet de n'importe laquelle de nos lignes.

THE CENDRON MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

Rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.



LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke - - - - - MONTREAL

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis, Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

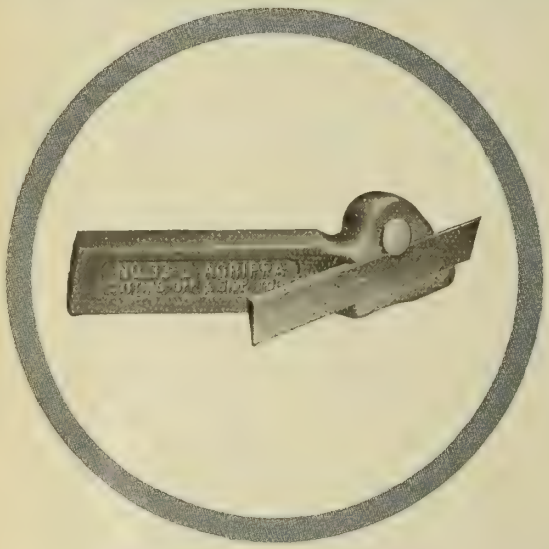
NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie., (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul. - - MONTREAL

LES PORTE-OUTILS "AGRIPPA" DE WILLIAMS



Economisent considérablement le temps de la machine à l'ouvrage; font perdre le moins de temps possible pour cause de réparations et nécessitent moins de changement entre les ouvrages.

Tenus en stock en un grand choix de dimensions pour tous les ouvrages faits à la machine, y compris des tours, des perceuses, des raboteuses, des lieuses, des découpeuses et autres machines à bois

Ecrivez pour avoir notre brochurette traitant des outils pour machinistes.

J. H. WILLIAMS & CO.,

122 Richards Street, Brooklyn, N.-Y.

Représentants canadiens:
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.,
Montréal et Québec.

La demande pour une Peintur se mesure ordinairement pa sa popularité.

C'est pourquoi—

LA PEINTURE

RAMSAY'S

est pour vous une ligne prof- table à vendre.

Ecrivez-nous pour notre prop - sition attrayante.

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. Ramsay & Son Compa y

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 18

TORONTO MONTREAL VANCOU

Voulez-vous gagner de l'argent extra ?

Nous vous en fournissons le moyen. Nous payons 5c et plus pour chaque rapport relatif à la construction nouvelle dans votre localité.

Pour gagner cet argent, il suffit de nous envoyer les renseignements suivants concernant les projets de construction dans votre région: 1° Nom et adresse du propriétaire et de l'entrepreneur général; 2° Coût approximatif de la construction; 3° A quoi est destiné l'édifice; 4° Les matériaux à employer pour sa construction; 5° Qui achète les matériaux; 6° Si le travail est commencé, à quel point il en est.

C'est là un travail que chacun peut faire sans nuire à ses affaires courantes et une source de profits que nul ne doit négliger.

Bien entendu pour que l'information fournie ait de la valeur pour nous, il ne faut pas qu'elle nous ait déjà été fournie d'autre source.

Profitez de notre offre: elle est avantageuse.

IcLean Daily Reports, Limited

2 Rue St-Sacrement, MONTREAL (P.Q.)



Nous fabriquons toutes espèces de Scies Circulaires à dents solides et à dents rapportées. Quel que soit le genre de Scies que vous désirez, nous pouvons vous les faire.
Réparations générales sur Scies telles que:
Vieilles Scies, à dents solides, converties en dents rapportées, ou à dentes rapportées converties en dents solides.
Scies passées au feu réparées à neuf, à dents solides, ou à dents rapportées.
Dents et Sections de Scies SIMONDS et R. HOE.
Demandez nos prix avant de placer vos commandes ailleurs.

LA MANUFACTURE DE SCIES DE LEVIS
LEVIS, QUE.

TWEED CLOSET
SANITARY ODORLESS CLOSET
TWEED

Sans odeur et sanitaire nécessaire dans toute maison n'ayant pas de connection d'égout. Installation facile. Pleine garantie. PRIX BON MARCHE. ECRIVEZ-NOUS.

BAIGNOIRE ACIER EMAILLE
Corps fait d'acier galvanisé de premier ordre, fini à l'érieur de trois couches de Pur Email Blanc. Une baignoire attrayante et durable à un prix modeste.

rivez-nous pour plus amples détails.

e Steel Trough
Machine
., Ltd.,
ed. (Ont.)



Bains en acier — Haute qualité — Bas prix.

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

THOS. BIRKETT & SON CO.,
LIMITED

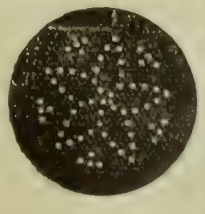
Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA, - - - CANADA

Téléphone QUEEN'S 859
" " 189

iges de chaise—Faits de trois placages
odèles réguliers

ous les sièges C.V.C. sont faits du eilleur matériel, bien collés, d'une olie forme et troués avec soin; les ins des sièges sont bien arrondis, s bords polis, passés au papier sablé t finis avec du véritable vernis à ncs d'église.
altes venir des échantillons et comarez-les avec ceux de n'importe uelle autre marque.



Canadian Veneering Co., Inc.
ACTON VALE, QUEBEC
Distributeurs: Richardson & Bureau, 55 rue St-Frs-Xavier, Montréal.

BOLTS

Notre stock important de Boulons de Voitures et de Machines, et d'Ecrous, Rivets, Noix et Rondelles de Carrosseries, vous assure une exécution et un envoi rapide de vos commandes. Nos qualités et prix plaisent à tout le monde.

LONDON BOLT & HINGE WORKS
London, Canada.

LA CONSTRUCTION

Berthierville

Succursale de la Banque d'Hochelaga, $25,000. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

Cap de la Madeleine

Poste de pompiers de $10,000 pour le conseil municipal. L'architecte Jules Caron, 69 St.-Frs.-Xavier, Trois-Rivières, est à préparer les plans.

Huntingdon

Succursale de la Merchants Bank of Canada, $20,000. Les fondations viennent d'être commencées.

Laval des Rapides

Séchoir à tabac de $2,500 pour Médéric Martin, M.P., 929 rue Logan est. Les fondations sont commencées.

Longue-Pointe

2 fabriques pour la Montreal Locomotive Works Ltd., 145 rue St-Jacques.

Montréal

Réparations à un magasin et à une résidence, $4,000, pour J. M. Duff.

Modifications à 2 magasins et résidences, $6,000, 246 rue Ste-Catherine est pour Reeves et Gratton, 83 rue Craig ouest.

Deux résidences semi-détachées, $18,000, sur l'avenue Grosvenor, Notre-Dame de Grâce, pour J. H. Hand, 4865 rue Sherbrooke ouest

2 résidences demi-détachées, $15,-000 sur l'avenue Easton, pour John McGregor, 511 rue Ste-Catherine ouest.

5 résidences sur l'avenue Vendôme, Notre-Dame de Grâce, pour C. E. Blackwell, 4184 rue Ste-Catherine ouest. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il a besoin de certains matériaux.

Cottage de $4,400 sur l'avenue Mayfair, Notre-Dame de Grâce, pour J. R. McWinnie.

2 résidences demi-détachées, $15,-000, sur l'avenue Strathern, Montréal ouest, pour Thos. Hall, 14 rue des Jurés.

Cottage de $8,000 sur l'avenue Vendôme, Notre-Dame de Grâce, pour D. Farrell, 605 avenue Lansdowne.

2 cottages de $10,000 chacun, chemin de la Côte St-Antoine, pour D. Farrell, 605 Lansdowne.

2 cottages Duplex, $11,000 sur le boulevard Décarie, Notre-Dame de Grâce, pour P. Blais, 17 rue Botrel. Le travail sera fait à la journée. Les matériaux sont achetés.

3 résidences (3 plain-pieds chacun) $15,000 sur la rue St-Viateur est, pour la succession Ed. Roy, 470 Parc Lafontaine.

Bain public à Rosemont, pour le conseil de ville. Les travaux doivent commencer bientôt.

3 résidences (4 plain-pieds chacun) $15,000, sur la 4me avenue, Viauville, pour Alfred Leclaire, 188, 4me avenue, Viauville.

2 fabriques de fer architectural, $75,000 pour la Dupré Iron Works Co., Ltd., 15 Boulevard St-Laurent.

6 plain-pieds sur l'avenue Girouard, Notre-Dame de Grâce, pour J. H. Hand, 4865 rue Sherbrooke ouest.

Résidence (2 plain-pieds), $6,000 sur l'avenue Hampton, Notre-Dame de Grâce pour E. Chaloner, 212 Beaconsfield. Le propriétaire accordera des sous-contrats, et il a besoin de certains matériaux.

Modifications à une école (paroisse St-Jacques), angle des rues St-Hubert et Cherrier, pour la commission des Ecoles Catholiques, 87 rue Ste-Catherine est. Le travail sera fait à la journée.

Appartement pour 14 familles, $25,-000 sur la rue Sherbrooke ouest, Notre-Dame de Grâce, pour le Dr G. A. Bélanger, angle du boulevard St-Laurent et la rue Rachel.

2 résidences (2 plain-pieds chacune), $5,000 chacune sur l'avenue Orchard, Notre-Dame de Grâce, pour E. Maurice, 9 avenue Harvard. Le travail sera fait à la journée.

Cottage de $4,000 sur la rue Mariette, Notre-Dame de Grâce, pour G. E. Bérubé, 155 Jeanne D'Arc. Le propriétaire achètera des matériaux

Brasserie de $60,000, 624 boulevard St-Laurent, pour la National Breweries Ltd., 36 Carré Chaboillez.

Résidence détachée de $12,000 sur l'avenue Western, Westmount, pour C. J. Brown Co., 4263 rue Ste-Catherine ouest.

Résidence (2 plain-pieds) sur l'avenue Hampton, Notre-Dame de Grâce, pour E. Chalone, 212 Beaconsfield.

2 résidences, (4 familles) $60,000 chacune, sur l'avenue Old Orchard, Notre-Dame de Grâce, pour U. Beaupré, 661 rue St-Paul ouest.

Additions à un édifice à bureaux (immeuble Sommer), $100,000, rue Mayor, pour A. Sommer, 37 rue Mayor.

Additions de $60,000 à une fabrique, rues de Normanville et de Fleurimont, pour la Macfarlane Shoe Co, Ltd., 61 rue Normanville.

6 résidences sur la rue Cartier, pour J. H. Demers, 4932 rue Sherbrooke ouest. Les matériaux ne sont pas encore achetés. Les travaux commenceront dans deux semaines. Brique de construction à vendre.

Additions à un magasin, $20,000, angle Sherbrooke et avenue du Parc, pour James Morgan, 270 rue Sherbrooke ouest.

Résidence (2 plain-pieds), $5,000, pour P. Lebeau et Frères, 1014 avenue Henri-Julien. Tout le travail sera fait à la journée. Les propriétaires sont sur le marché pour des matériaux de construction.

6 résidences de $9,000 sur la rue Cartier pour R. Cloutier, 10 Wm.-David.

3 résidences de $5,000, sur le boulevard Rosemont, pour S. A. Dubuc, 25 rue Dandurand.

Résidence de $7,0000 sur l'avenue Willow, Westmount, pour C. J. Brown Co., 4263 rue Ste-Catherine ouest.

Ecole pour la paroisse St-Arsène $25,000 pour le compte de la commission des écoles catholiques, sur la rue Forsythe. On achètera des sièges des pupitres.

Ecole de $120,000 sur la rue Couvent, paroisse de St-Thomas d'Aquin, pour le compte de la commission des Ecoles Catholiques, 87 rue Ste-Catherine ouest.

Réparations à une résidence, $4,0 sur le boulevard Gouin, pour Alb Prévost, 410 rue St-Denis.

Fabrique de $44,000, 1010 ave Bennett, pour la United Shoe Ma nery.

Cottage de $10,000, 1548 chemin la Côte des Neiges, pour A. Dégu Architecte, L. R. Montbriand, 230 St-André. Tout le travail sera fai la journée.

Magasin et entrepôt de $60,000, gle de l'avenue Laurier et de la Clarke, pour J. H. Laing, 10 ave Laurier ouest.

Garage public de $120,000 rues Catherine et avenue Wood, pour Montreal Arena Co. Président. Sheppart, 368 avenue Wood, W mount. Architecte: J. S. Archib 314 rue Dorchester ouest.

Fabrique de chaussures de $8 sur l'avenue Aird pour la Tét Shoe Mfg. Co., 331 rue De Mont est.

Pointe-aux-Trembles

Extension à une fabrique ($45,(pour la Canadian Footwear.

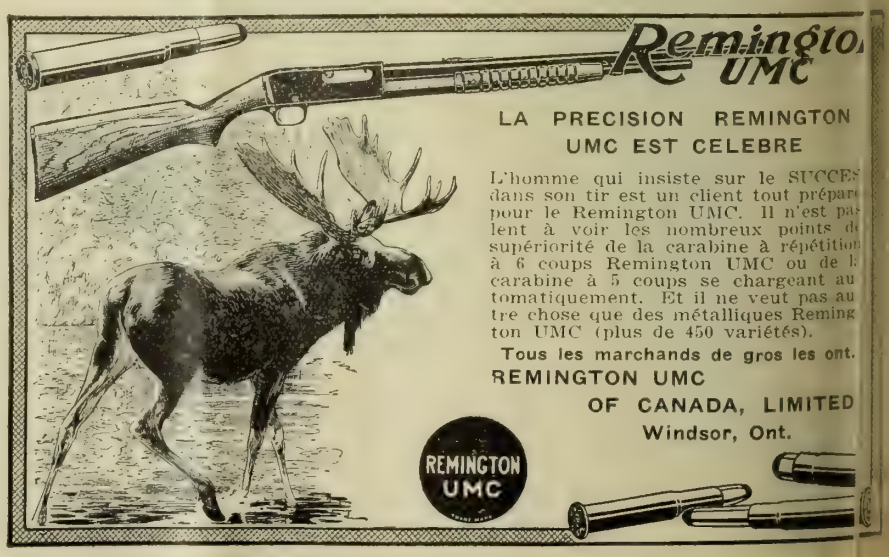
8 cottages entre $3,000 et $ pour la Canadian Nursery Ltd. travaux doivent commencer bient

Ste-Anne des Monts.

Eglise et sacristie de $139,750 la paroisse. Curé: Rév. Arthur R Architecte, Thomas Raymond, 43 Caron, Québec.

St-Hyacinthe

Edifice de $15,000 pour les S de l'Ouvroir Ste-Geneviève, 6 St-Antoine.



Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

MARCHE DE MONTREAL

Mercredi soir, le 13 août 1919.

Il y a eu au cours de la semaine, plusieurs importants changements de prix. La plupart s'appliquent aux lignes régulières. Plusieurs lignes de soupapes ont subi une avance par un changement des escomptes. Les fers à repasser ont monté de 5%. Les outils de la marque Miller sont à la hausse. Les réveille-matin aussi ont subi des avances de même que les poulies à châssis. Le graphite a monté de 47½ à 50c la livre. Les machines à laver se vendent plus chères, de même que les manches d'outils dont le prix a été augmenté de 10%. Les vis en fer et en cuivre avec tête ronde et plate sont à la hausse. Toutes les lignes de cadenas sont actuellement sur une base plus élevée. Les poêles et les ranges sont très fermes et des avances seront faites probablement dans un avenir très rapproché. Le ferblanc est à la hausse.

Le prix du câble a subi un déclin important. Le Manille a baissé de 2c, tandis que le sisal se vend actuellement 25c, soit un déclin de 2½c. Les jobbers sont très satisfaits des conditions du commerce.

LES REVEILLE-MATIN PLUS CHERS; DE MEME QUE LES CRICS A VIS

Réveille-matin, Crics, Poulies.—Des avances sont annoncées sur les réveille-matin. Les nouveaux prix pour les Big et Baby Bens sont: $3.20 chacun; America, $1.40; Lookout, $1.75; Ironclad, $2.27; Sleepmaster, $1.84. Dans certains cas cette avance est de 10% et dans d'autre de 5 pour cent.

Les crics à vis (Jack screws) sont à la hausse. Quelques-uns des prix sont les suivants: 1½ pouce, la douz. $33.60; 1½, $46.50; 1¾, $68; 2, $90; 2¼, $132; et 2½, $160.

Les poulies à châssis, No 9, ont monté de 59c à 65c la douzaine, et le No 12, de 62½c. à 69c.

LES MANCHES DE CISEAUX A LA HAUSSE; LES OUTILS AUSSI.

Manches, outils. — Des avances s'élevant approximativement à 10% sont en vigueur pour les manches de ciseau. Cette hausse s'applique aux ciseaux à virole et à douille. Les outils de la marque Millers ont également monté. Cette hausse est d'environ 10 pour cent.

LES MACHINES A LAVER PLUS CHERES; LES VIS AUSSI

Machines à laver, vis à machine.— Les prix des machines à laver ont été augmentés par un changement des escomptes. Les anciens escomptes de 30 et 10 pour cent sont remplacés par d'autres de 30 et 5 pour cent.

Les vis à machine, à tête ronde et plate sont maintenant sur la base de 37½ et 10 pour cent. Le nouvel escompte pour le cuivre de la même classe est de 30 pour cent.

L'HUILE SANS CHANGEMENT; LA GAZOLINE SE VEND BIEN.

Huiles, Gazoline.—Un mouvement stable de l'huile continue et il y a une très bonne demande pour l'huile de charbon. La base reste sans changement avec des prix variant de 21c à 24c le gallon, suivant la qualité. La gazoline se vend bien, aussi, et la qualité ordinaire est cotée à 33c.

LE CABLE MANILLE BAISSE DE 2c; LE SISAL DE 2½c.

Câble et cordage. — Un déclin de deux cents est maintenant en vigueur sur le manille pur qui est coté dans le moment à 32c la livre; l'anglais ou le Beaver est coté à 28c. Le sisal est coté à 25c, soit un déclin de 2½c la livre. Le Lathyarn est aussi sur la base de 25c, soit une réduction de 2½c. Les affaires n'ont pas été considérables; elles sont plutôt tranquilles pour la saison.

LES POELES PEUVENT MONTER; LES ACCESSOIRES SE VENDENT BIEN.

Poêles et accessoires. — Le mouvement des poêles et des ranges a été bon. Il y a également un nombre considérable de commandes pour livraison d'automne. Les tendances, en ce qui concerne les prix, sont fermes et un manufacturier prédit que le coût de la fabrication exigera une revision dans les prix de vente. Le coût de la main-d'oeuvre ne cesse d'augmenter.

Les divers accessoires se sont bien vendus et le mouvement est satisfaisant pour la saison.

LES CLOUS SE VENDENT BIEN ET LA BASE EST FERME.

Clous et broche. — Les marchands de gros font rapport que les clous de broche se vendent bien et que l'on n'a pas à se plaindre du volume des affaires. La base est maintenue à $4.75 le baril pour les clous de broche et les clous découpés.

LE METAL EN BARRES SE VEND TRES BIEN.

Fer et acier. — Il y a un fort mouvement du fer et de l'acier en barres. Le commerce de l'été a été ce qu'en attendait le commerce et les prix, bien que sans changement, sont caractérisés par un ton qui va probablement se maintenir.

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LES TENDANCES PLUS FERMES SUR LES DIVERSES TOLES

Feuilles et plaques. — Bien que le mouvement n'ait pas été considérable, il y a eu de bonnes affaires de faites. Par suite des tendances plus fermes des marchés extérieurs les prix sont plus fermes et ils pourraient monter avant longtemps. Plusieurs croient que les prix actuels sont les plus bas que l'on puisse avoir.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.50	6.25
Calibre 12	5.55	6.30
Calibre 14	5.60	6.35
Calibre 16	5.70	6.50
Calibre 18-20	6.25	6.35
Calibre 22-24	6.30	5.40
Calibre 26	6.35	6.50
Calibre 28	6.65	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	8.35	9.25
Calibre 28	8.30	8.85
Calibre 26	....	8.50
Calibres 22 et 24	7.70	8.35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7.50	8.35
Calibre 20	7.30	8.00

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LA SOUDURE PLUS CHERE

Soudure, produits du plomb. — Des avances sont en vigueur pour la soudure. Ces hausses s'élèvent à environ 1½c la lb. La cause immédiate de cette hausse c'est l'augmentation du prix du ferblanc. Il n'y a pas de changement dans le prix des produits du plomb, mais il faut prendre note qu'un escompte de 10 pour cent sur les prix cotés ici s'applique sur le tuyau de plomb.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½

Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.

Soudure, garantie, la lb.	0.37
Soudure, strictement, la lb.	0.32½
Soudure, commerciale, la lb.	0.31½
Soudure, wiping, la lb.	0.29½
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.39
50-60	0.41¾
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

LE FERBLANC EST PLUS CHER; L'ANTIMOINE PLUS FORT.

Métaux en lingots. — Les prix pour la semaine sont une avance sur le ferblanc et un affermissement du prix de l'antimoine, localement. En général, le commerce est tranquille.

Cuivre. — Comme nous le disions, la semaine dernière, il y a eu un arrêt dans le changement de prix et aucune avance n'a été enregistrée. La base ici reste à 27c et 28c la livre.

Ferblanc. — Bien que le marché soit plutôt tranquille, le prix de Londres a de nouveau augmenté. En sympathie avec cette hausse, les cotations locales ont avancé à 60c et 62c la livre.

Plomb. — Les prix ont été maintenus sur la base plus haute atteinte récemment, mais les affaires ont été tranquilles. Localement, il n'y a pas de changement. Prix, 7¾c la livre.

Antimoine. — Bien que les marchés extérieurs soient plus tranquilles, les prix se sont affermis un peu localement à 11c la livre.

Aluminium. — Peu d'affaires ont été faites sur la base de 35c la livre.

Fer en gueuse. — Les prix se sont affermis aux Etats-Unis et l'on rapporte un commerce actif. Le prix local peut monter, mais il est encore à $48 la tonne.

LA PEINTURE

Les caractéristiques de la semaine ont été une avance de 5c sur l'huile de graine de lin et une autre de 15c à 28c le gallon sur la térébentine. Le mouvement de l'huile est léger et il n'y a pas de grosses ventes de térébentine. Les prix vont tout probablement monter par suite de la difficulté que l'on a à s'en procurer dans le Sud. Le commerce de la peinture est très satisfaisant et les perspectives sont bonnes pour un commerce d'automne qui sera dans la moyenne.

UNE AVANCE DE 5c SUR L'HUILE DE GRAINE DE LIN.

Huile de graine de lin. — Une avance de 5c le gallon a été faite cette semaine et la base est encore nominale. Bien que la demande ne soit pas considérable, l'huile se vend assez bien. Les marchands, en général, commandent ce qu'il leur faut pour les ventes immédiates, mais pas plus.

La perspective est encore vers le maintien des prix élevés et l'on ne s'attend pas à des déclins. Les arrivages de graine sont très limités et la base sur le lin de juillet a évolué autour de $6.25, cette semaine.

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	....	3.05
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	....	3.07½
5 à 9 barils	....	....

LA TEREBENTINE MONTE A $2.10

Térébentine. — Le prix de la térébentine a encore monté. Elle est cotée cette semaine à $2.10. Cette avance est due à la rareté des approvisionnements, et il n'est pas probable que la situation s'améliore sous ce rapport. Le marché d'outre-mer absorbe une grande partie des approvisionnements du sud et il faut payer le prix si l'on veut avoir des approvisionnements. La demande est limitée.

Térébentine—

	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	....	2.10
Par petits lots		

(Empaquetage extra)

LE MASTIC SE MAINTINT; AVANCE IMMINENTE

Mastic. — Aucune avance n'a encore été faite sur le mastic, mais comme le disait un manufacturier, elle va se produire d'un moment à l'autre. La fabrication du produit avec le prix payé actuellement pour l'huile, exige une hausse et l'on s'attend à ce qu'elle se produise. En attendant les prix suivants sont en vigueur:

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE DANS UN MARCHE FORT

Blanc de plomb dans l'huile. — Un ton très fort caractérise le marché local. On parle d'avance dans les cercles de la peinture et le ton du plomb en saumon à l'extérieur et les marchés locaux indiquent que des avances seront faites dans un avenir très rapproché. Le mouvement dans le moment est léger, et cela a été une des raisons pour le délai dans les changements. Le prix du blanc de plomb ordinaire est de $15.50 les 100 livres en lots de 5 tonnes; $16 en lot d'une tonne et $16.35 en plus petites quantités.

LE COMMERCE DE LA PEINTURE MELANGEE A ETE ACTIF.

Peintures et spécialités. — Le mois d'août n'est pas considéré un mois actif pour la vente de la peinture et des spécialités, mais cependent il y a eu quand même un fort mouvement — aussi considérable que celui auquel l'on s'attendait, et pour certaines lignes il a dépassé les attentes. Le ton est ferme pour tous les produits et les marchands vont probablement faire de belles affaires cet automne, à en juger par les commandes et les rapports reçus.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.11	0.12

Couleurs (sèches)	la livre	
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres		0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres		0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres		0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres		0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres		0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres		0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres		0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres		0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur		0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 livres.	0.12	0.14
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.10
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1		0.05½
Noir fin, pur sec		0.09½
Ochre d'Or, 100 livres		0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½	0.06
Ochre blanche, barils		0.03½
Ochre jaune, barils	0.06	0.10½
Ochre français, barils		0.08
Ochre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Rouge Super Magnetic		0.03½
Vermillon		0.40
Vermillon anglais		2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23	0.30
Rouge Indien		0.30
Jaune chrome, pur		0.53
Ochre d'or, pur	0.30	0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25	0.28
Verts, purs		0.38
Terres de Sienne		0.34
Terres d'Ombre		0.34
Bleu Ultra-marin	0.45	0.48
Bleu de Prusse		1.00
Bleu de Chine		1.00
Noir fin		0.35
Noir ivoire		0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38	0.40
Noir de marine, 5 livres		0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss	4.02½

Colle.

Colle All-Round Brantford—
Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb. $25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb. 28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb. 35.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessus de 25	$16.80	$22.90
26 à 34	17.80	24.85
35 à 40	18.35	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 20 à 25%.
Escompte à la feuille, 5 à 10%.
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100.
Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.35
Crown Diamond	16.00	16.35
Crown, pur	16.00	16.35
Ramsay, pur	16.00	16.35
Green Seal	16.00	16.35
Moore, pur	16.00	16.35
Tiger, pur	16.00	16.35
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.35
Eléphant, véritable	16.50	16.85
Red Seal	16.00	16.35
Decorators, pur	16.00	16.35
O. P. W. anglais	16.20	16.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris

En barils, environ 600 lbs	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche	4.95
Eléphant, couleurs	4.55
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.55
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.38
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	5.00
Moore, couleurs, blanches	4.80
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	4.00
Moore, peinture de plancher	3.85
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	5.55
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	3.75
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur, couleurs	3.50
Ramsay pure, blanche	4.90
Ramsay pure, couleurs	4.60
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porch paint	4.80
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.95
Mellotone, couleurs	3.60
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.05
Maple Leaf, couleurs	4.80
Maple Leaf, à plancher	4.00
Pearcy, préparées, blanches	4.25
Pearcy, préparées, couleurs	4.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

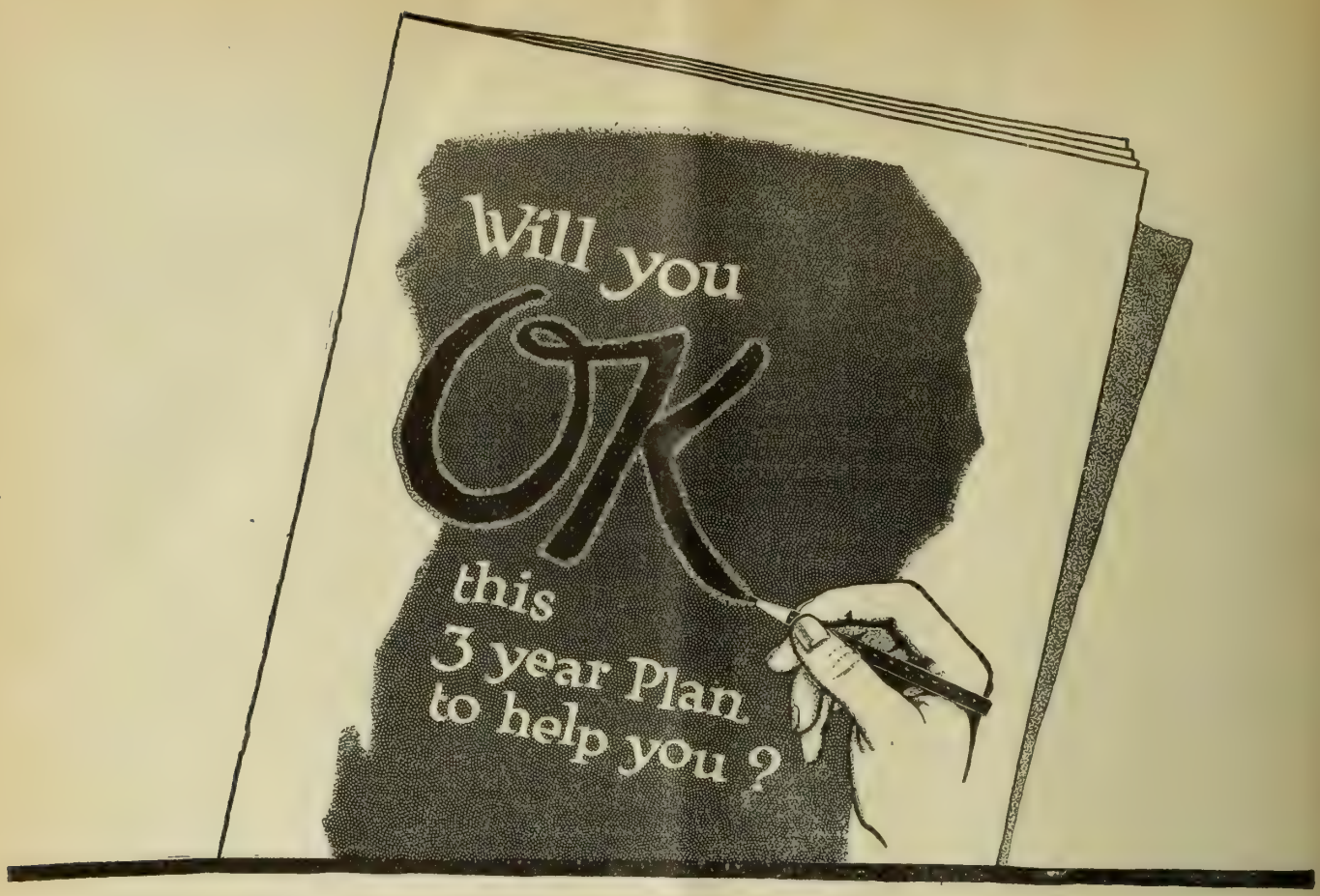
Shellac.

Blanc pur, gall	6.55
Orange pur, gall	6.05

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats
CONSULTEZ
les Annonces du
PRIX COURANT
et écrivez aux annonceurs

Clôture à volailles 'Peerless Perfection'





Ne dites ni Oui ni Non *avant* D'avoir lu cette Brochurette

IL s'agit d'un système dont le but est d'augmenter la vente des étuis, des batteries et des ampoules Eveready par une coopération active et soutenue avec les marchands de produits Eveready. Il ne vous en coûtera rien pour profiter de ce système—vous n'avez qu'à penser à vos intérêts et à donner votre coopération, car autrement vous ne pourrez profiter du succès de ce système

Le système comporte trois années de publicité continuelle et de travail pour activer les ventes durant tous les mois de l'année mais avec des **efforts redoublés** aux saisons durant lesquelles les ventes ont une tendance à diminuer.

C'est un système qui a pour but d'augmenter constamment les ventes en persuadant ceux qui emploient les Eveready Daylo par des moyens sûrs et naturels en leur montrant plus de façons d'employer les Daylos et en leur expliquant comment obtenir un maximum de service et de satisfaction des Batteries Eveready **Tungsten** et des lampes Eveready **Mazda**.

Vous pouvez adopter ce système maintenant ou plus tard, mais les marchands qui s'en font les adeptes à présent s'assurent une **avance dès le départ sur ceux qui hésitent**.

Ecrivez-nous immédiatement pour avoir la brochurette qui explique en détail le système de 3 ans Eveready.

Canadian National Carbon Company
Limited
Dept 211
Toronto, Ontario

EVEREADY 3 year plan

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, frs. . . . 20.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, vendredi 15 août 1919. Vol. XXXII — No 33

Bienvenue à Son Altesse Royale le Prince de Galles.



Son Altesse Royale le Prince de Galles touchera la terre canadienne aujourd'hui même à Halifax et toute la population du Dominion s'apprête à lui faire une réception enthousiaste comme au plus gracieux et au plus populaire des souverains.

La province de Québec ne manquera pas de faire montre en la circonstance des qualités de coeur et d'esprit qui sont le propre de la bonne hôtesse et qui sont légendaires dans notre bonne vieille province. Les maisons se pavoiseront, les fenêtres se garniront de visages accueillants, les bras s'agiteront pour souligner les hourras qui voleront de lèvres en lèvres en hommage au jeune prince qui vient nous visiter, porteur des voeux de prospérité et des remerciements de l'Angleterre victorieuse.

Et c'est avec un sentiment de respect mêlé de joie que nous saluons l'arrivée du jeune prince de Galles dont le passage parmi nous restera comme un délicieux souvenir.

Ce jeune prince, qui est appelé à gouverner le plus étendu des royaumes, a subi les dures épreuves de la guerre qui l'ont rendu précocement homme et pendant ces quatre dernières années, il s'est tenu en rapport continuel avec les troupes anglaises et canadiennes, vivant avec elles l'existence des camps, ne dédaignant pas de se montrer d'une camaraderie courtoise dont l'impression a été on ne peut plus favorable et a marqué d'un caractère savoureusement démocrate la figure de notre estimé Prince de Galles.

Après avoir vu de ses yeux sur les champs de bataille d'Europe la valeur de nos soldats, il a voulu venir se rendre compte parmi nous de leurs qualités domestiques et tout officiel qu'il soit, son voyage n'en sera pas moins documentaire et instructif pour son esprit avide d'acquérir des connaissances éco-



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS

nomiques à même le peuple dont il est appelé tôt ou tard à devenir le suzerain.

Nulle personnalité n'aura été reçue dans un pays avec plus de sincère et franche affabilité que le gracieux Prince de Galles, dont les traits sont déjà connus de tous, popularisés qu'ils ont été par la gravure et par les photographies de guerre qui l'ont représenté souvent parmi les troupes canadiennes en action. Sa haute silhouette élégante, sa démarche dégagée et son air familier ne manquent pas de créer de la sympathie à première vue, et c'est avec les plus chaudes paroles de bienvenue que les Canadiens-français salueront ce prince anglais qui parle notre langue avec une correction qui ne peut manquer de nous être très flatteuse.

L'INCONSEQUENCE DE DEUX GRANDES NATIONS

M. John H. Gerrie, le rédacteur financier du "Bulletin" de San Francisco qualifiait récemment dans un article d'"inconséquentes" les deux grandes nations que sont la Grande Bretagne et les Etats-Unis. Et il s'expliquait ainsi:

"Qu'est-ce que vous en pensez? Vous ne le croyez pas? Vous les croyez les nations les plus éclairées ?

"Elles le sont et elles ne le sont pas !

"Dans certaines choses oui! dans un de ses points vitaux essentiels, non !

"Parce que la Grande Bretagne et les Etats-Unis s'embarquent dans la plus colossale concurrence du monde avec de mauvais équipement !

"Elles veulent saisir le commerce du monde avec les mauvais outils !

"Deux cent douze nations et pays font affaires ensemble d'après le système métrique simple et pratique et universellement compris.

"Deux nations veulent faire affaires avec les 212 autres d'après l'ancien système allemand, incommode et obscur.

"Ces deux nations surannées, en arrière des temps sont la Grande Bretagne et les Etats-Unis !

"Et le système qu'ils emploient a été rejeté comme sans valeur par l'Allemagne, il y a un siècle!

"Les deux plus grandes nations du monde essayent de faire des affaires avec les rebuts de l'Allemagne !

"C'est là sans aucun doute une manoeuvre de l'Allemagne, qui a lié un poids aux roues du progrès de ses deux grands adversaires commerciaux et qui pendant ce temps volait à la conquête commerciale du monde sur les ailes d'un système inventé par un Anglais — James Watt, en 1783.

"Songez à l'ironie des choses: un Anglais donne au monde le système décimal logique de mesure que l'Allemagne adopte pour l'accélération formidable de son sommerce et de son pouvoir d'enrichissement par milliards de dollars. En retour l'Allemagne laisse sur la terre de l'Anglais auquel elle doit tout l'ancien système d'expression de quantité qui est un terrible handicap pour la Grande Bretagne dans ses entreprises mondiales.

"Mais le pire est ceci:

"Les Etats-Unis suivent servilement la Grande-Bretagne dans ses poids et mesures et les garde tandis que tout le reste du monde, sauf ces deux pays, adopte le système décimal que tout le monde comprend!

"C'est avec ce handicap formidable que les Etats-Unis entrent dans le commerce mondial. Dans toutes leurs transactions avec l'Orient, l'Océanie, l'Amérique Latine et le reste du monde en outre des possessions anglaises, ils devront faire affaires avec deux sortes de mesures — le système métrique pour satisfaire à leurs clients; le système allemand pour se soumettre à l'obstination de leurs propres manufacturiers. Mais cette obstination est calculée coûter à ces manufacturiers dix millions de dollars annuellement en temps et commandes perdus.

LE MERITE AGRICOLE

Nous accusons réception d'une superbe brochurette portant ce titre et publiée par la Commission de l'Exposition Provinciale de Québec. On y trouve de très jolies gravures qui constituent un magnifique souvenir de la dernière exposition provinciale de 1918. La brochurette fait également l'historique du seul ordre de chevalerie dans la province, en Canada et en Amérique, et fondé en 1890 par l'honorable Honoré Mercier: "Le Mérite Agricole". D'après la constitution de cet ordre tout cultivateur laborieux, économe et progressif peut prendre part aux concours institués périodiquement. Il doit posséder une terre d'au moins 60 arpents en culture et avoir déjà obtenu des prix dans des concours de comtés pour les terres les mieux sultivées. Pour les fins du concours, la Province est repartie en cinq grandes divisions et le concours a lieu, chaque année, dans l'une de ces divisions, à tour de rôle. Les juges ne doivent s'occuper que du Mérite Agricole et du travail des concurrents. Le lauréat de la Médaille d'Or (1918) du Mérite Agricole a été M. Anselme Cabana, de St-Cuthbert, comté de Berthier.

LES BONNES ROUTES AU JAPON.

Le mouvement des bonnes routes semble s'accentuer au Japon et on fait rapport que la ville de Tokio projette de dépenser plus de $1,000,000 très prochainement pour le pavage des rues. Il semble qu'il y ait là une bonne occasion pour les manufacturiers d'équipement et de matériel pour la construction des routes d'introduire leurs marchandises sur le marché japonais.

Les grands problèmes économiques.

Dans quelles conditions s'opère la liquidation de nos stocks de guerre. — Le rôle de la Commission des Achats. — Intéressantes déclarations de Sir Hormisdas Laporte.

Au nombre des grands problèmes économiques qui se posèrent à la signature de l'armistice, celui de la liquidation de nos stocks de guerre compte parmi les plus importants. Pendant les cinq années que se poursuivit notre effort militaire, nous avions accumulé des quantités considérables de matériel de toute sorte. On conçoit que la paix étant faite, ces amoncellements formidables de marchandises cessaient d'être utiles et devenaient une charge. Le gouvernement dût en passer le prix de revient aux profits et pertes et s'efforcer à les liquider dans les meilleures conditions. Là encore le problème était difficile à résoudre, car il fallait éviter de provoquer par des offres en avalanche l'avilissement des prix, il fallait surtout éviter de provoquer une crise industrielle et commerciale qui eut aggravé la difficulté de la remise au point de notre machine économique, le passage du pied de guerre au pied de paix.

Comment s'est effectuée cette liquidation et quel en fut pour le pays le pourcent de perte? Nous sommes allés le demander à Sir Hormisdas Laporte, qui était sans conteste la personnalité la mieux placée pour apporter à la curiosité professionnelle du reporter du "Prix Courant" les précisions indispensables. La chose, toutefois, n'allait pas sans difficulté, car il est connu que l'ancien maire de Montréal est de ceux qui aiment mieux agir que parler. Il estime, et peut-être n'a-t-il pas tout à fait tort, que le sens de ses actes se dégage, net et précis, et en aucun cas ne peut prêter à double interprétation.

Dans la haute situation qu'il occupe, Sir Hormisdas Laporte est resté fidèle à lui-même, comme il le restera jusqu'à la fin de sa carrière, déjà longue et très belle. Il est de ceux qui placent l'intérêt public plus haut que le leur, il est de ces hommes qui consacrent à la chose publique le meilleur d'eux-mêmes et dont on devrait apprendre les noms à la jeunesse, pour lui en apprendre le respect.

—Je préside depuis 1917 aux travaux de cette Commission des Achats de Guerre, dont je fis partie dès 1915 et qui a pris en 1918 la responsabilité de tous les achats du gouvernement. Pour vous donner une idée exacte de l'importance de sa tâche, je vous dirai que le ministre des Finances ou celui de l'Agriculture n'achète pas même une plume-réservoir: il nous la demande et nous l'achetons pour lui. Or, pendant la guerre, il nous fallut pourvoir aux besoins de toutes sortes d'une armée de cinq cent mille hommes. Il nous fallut commander longtemps à l'avance le matériel de guerre et aussi la laine en Australie, puisqu'il faut environ un an pour qu'elle arrive aux magasins militaires sous couleur d'uniforme. Lorsque l'armistice fut signé nous fûmes, sinon pris par surprise, du moins surpris en plein effort de guerre, c'est-à-dire en plein effort d'accumulation de matériel. Il nous fallut alors envisager la liquidation de ces stocks et aussi le renversement de l'énorme machinerie que nous avions progressivement mise en marche. Il fallait éviter ici même une crise, il fallait permettre à nos usines de continuer à marcher en attendant que les commandes normales du temps de paix remplacent les commandes anormales du temps de guerre. Il fallait aussi songer à éviter au gouvernement une perte qui eut alourdi encore le fardeau déjà si lourd de la guerre.

—Nous avons d'abord annulé les contrats en cours en prenant comme principe que personne n'en devait tirer bénéfice. Nos annulations en moyenne ont été conclues et acceptées à l'amiable sur versement d'un dédit de dix pour cent. Je signale que ces annulations n'ont entraîné aucun procès et que chacun s'est tenu pour satisfait.

—Nous avons offert nos marchandises au prix coûtant, d'abord aux institutions canadiennes de bienfaisance, ensuite aux marchands canadiens et aux gouvernements alliés. Nos prix constituaient pour l'acheteur un avantage très certain et la liquidation de cette manière s'opère sans perte.

—Je dois dire que jamais il n'a été fait de pression auprès de la Commission de la part du gouvernement et que jamais celle-ci n'a pris en considération la nationalité de ses fournisseurs. Je dois cependant ajouter, et ce m'est une satisfaction profonde, qu'étant traités sans faveur mais aussi sans injustice, les produits de la province de Québec nous ont été offerts dans d'aussi bonnes conditions que ceux des autres provinces. D'où il suit que nous avons acheté dans la province de Québec autant que dans les autres, ce qui prouve que nos agriculteurs et nos industriels ne sont inférieurs en rien à ceux des autres provinces.

—Je dois dire enfin que les membres de la Commission d'Achat n'étaient pas rémunérés et ne le sont pas encore. Ils le seront vraisemblablement à l'automne et alors, ajoute Sir Hormisdas Laporte en souriant, j'en profiterai pour me retirer. J'ai consenti à négliger mes affaires pour m'occuper de celles du pays, j'ai consenti à rendre au Canada un service, à faire ma part dans l'effort de tous vers la victoire, mais du moment où le gouvernement a besoin d'un fonctionnaire, je m'en vais.

—En d'autres termes, interrompit le reporter du "Prix Courant", tant qu'il s'est agi de travailler pour rien, de vous consacrer au pays en négligeant vos propres affaires, vous ne demandiez pas mieux, mais dès qu'on offre de rémunérer vos services vous n'en voulez plus. C'est tout à fait dans votre caractère et cela vaut qu'on le signale, car c'est plutôt rare.

Un coup d'oeil sur le magasin de quincaillerie.

Les dames deviennent de forts acheteurs de quincaillerie, la chose ne fait aucun doute. C'est la femme moderne qui dicte la plupart des achats pour ne pas dire le gros des achats, et l'un des gérants d'un important magasin de quincaillerie de Québec déclarait récemment que parmi la clientèle celle de la femme comptait pour beaucoup dans le chiffre d'affaires annuel. D'une façon générale la clientèle de la femme est profitable.

En faisant ses remarques sur l'importance du commerce dont la femme fait bénéficier le magasin, le gérant en question disait: Nous apportons une attention particulière à cette sorte de commerce et nos ventes sont faites en grande partie à des femmes, dans la proportion probable de 50 pour cent. Questionné sur le caractère des marchandises que la femme achetait généralement, il ajoutait: Elles nous demandent même des articles qu'aucun magasin de quincaillerie n'a jamais tenu. Elles semblent se figurer que le magasin de quincaillerie tient tous les articles et il n'y a pas de limite à ce qu'elle y demande.

C'est en partant de cette idée que ce magasin a fait son succès. Il ne rebute jamais une femme, mais répond à ses désirs et si les marchandises particulières qu'elle demande ne sont pas en stock, il s'arrange pour les lui procurer. Ce système qu'il emploie est basé sur le service et en faisant des faveurs aux dames quand l'occasion s'en présente il s'assure son retour fréquent.

Récemment une démonstration d'articles en aluminum fut faite par un représentant envoyé par le manufacturier. Cette démonstration fut un grand succès, contribuant dans une large mesure au développement général de la vente des articles de ménage.

Au point de vue des ventes, les ustensiles de cuisine en aluminum ont beaucoup augmenté depuis le début de la guerre. La saison en est la difficulté de se procurer des stocks suffisants d'articles émaillés de bonne qualité.

Il y eut aussi une demande croissante pour les articles légers et attrayants dont la construction est propre et pratique. On estime que cette ligne a vu ses ventes augmenter de 50%.

Le point important dans un magasin de quincaillerie est d'avoir de bons vendeurs. Ils doivent parler les deux laigues et être qualifiés pour servir le client et répondre à ses désirs. Un service courtois et soutenu est essentiel de la part de chacun d'eux. Si l'on prend un homme nouveau, il faut l'éduquer et le mettre au courant le plus souvent.

Les peintures mélangées et les spécialités de peintures sont des articles de quincaillerie de grosse vente et il y a toujours une chance d'intéresser les femmes dans les vernis et émails nécessaires pour la maison. Cela implique aussi la vente de brosses, et d'un certain nombre d'autres articles du ressort du département de peinture. Il est de bonne politique d'avoir en magasin une bonne variété de ces articles.

La ville de Québec, disait notre confident, aime le sport. Témoin le fait de la vente chaque année par le magasin dont nous parlons de 300 à 350 raquettes de tennis. Ces raquettes sont de bonne fabrication et elles laissent une excellente marge de profits. Quant aux balles de tennis les ventes se comptent par centaines. Pendant les années de guerre, il a été difficile de se procurer ces articles en quantités suffisantes pour la demande.

La coutellerie, au dépit de son prix élevé, a continué à bien se vendre.

S'il est ici une ligne de marchandises qui sort parfaite disait le gérant dont nous faisons mention, en désignant son magasin, c'est celle de la quincaillerie de rayon et de construction. Cette dernière ligne est particulièrement en évidence et nous pouvons en être fier. La variété en est considérable et pleinement justifiée.

Il y a eu une bonne demande pour les dessins anglais pour les sets de porte. Il y en a de fort coûteux, mais on n'hésite pas cependant à les acheter même aux prix atteints depuis que les matériaux ont commencé leur mouvement de hausse. De fait malgré les prix élevés, c'est encore les meilleurs que les gens préfèrent.

De grosses affaires sont faite directement avec les entrepreneurs de construction, et comme Québec a érigé beaucoup d'églises, d'écoles, etc., on n'a pu se plaindre d'une baisse des ventes dans ce département. De fait, les affaires en quincaillerie de construction se sont bien maintenues et elles seront encore meilleures, espère-t-on à présent, pendant la période de reconstruction.

Les bûches à gaz et les tisonniers sont de bons articles de vente quand il y a une maison en construction, mais leur débit a été un peut réduit depuis quelque temps.

Le magasin de Québec en question a deux jolies vitrines d'étalage qui sont judicieusement employées pour indiquer qu'un beau stock y est à l'intérieur. Elles sont fréquemment garnies. Dès avril, la quincaillerie de construction y est mise en évidence, l'idée étant de faire l'arrangement de ces vitrines en temps opportun ou un peu avant que le temps des besoins soit arrivé. Les différentes lignes tenues en magasin sont disposées avec goût dans les vitrines de pair avec un magnifique arrangement à l'intérieur du magasin, ce qui donne l'impression

d'un stock bien complet avec variété imposante dans la plupart des lignes.

Les journaux quotidiens sont employés par la maison qui a pour habitude d'annoncer une ligne à la fois dans sa publicité. Si la quincaillerie de construction fait l'objet de l'annonce, elle est seule à y figurer; si les ustensiles de cuisine et les glacières sont le point capital de la publicité du moment, les avantages possédés par ces articles font seuls l'objet de ces annonces.

CE QUE FONT LES MARCHANDS DE QUINCAILLERIE.

Comment les détaillants présentent au public acheteur les lignes de saison. — Beaucoup de marchands mettent en vedette les articles électriques, spécialement les poêles, les rôtisseurs et les éventails.

Un magasin de quincaillerie dans une annonce sur double colonne arrangée de façon attrayante met en évidence un poêle électrique. Un cliché de ce poêle y figure et la matière se lit comme suit: Ce petit poêle électrique commode (en gros caractères) est exactement ce qu'il faut pour les temps chauds. Nous l'avons en trois finis à $3.75, $4.25 et $5.00 (le prix est également inscrit en gros caractères).

En-dessous de ceci des poêles à l'huile de charbon sont énumérés et ensuite vient en caractères gras: "Vente spéciale de fers électriques — la haute qualité en est garantie sous tous rapports — prix régulier $5.50, prix de vente, $4.00. Il n'en reste que quelques-uns. Nous avons aussi toutes les lignes de saison telles que glacières, appareils pour crême à la glace, éventails électriques, portes et fenêtres, etc., à des prix modestes."

Un autre magasin, sous l'en-tête "Articles d'été" montre une illustration de jolis hamacs et les énumère comme suit: hamacs-couchettes, complets $30.00; baldaquin $6.50; armature $7.50; couchette seulement $17.00; hamacs de $3.75 à $10.00; chaises de jardins de $1.50 à $2.75; chaises de camp à $1.50, $2.00 et $2.75. Tous ces prix sont indiqués en gros caractères et au bas de l'annonce les numéros de téléphone de la maison sont donnés en caractères voyants.

Dans une annonce sur trois colonnes de huit pouces de haut, un marchand de quincaillerie annonce les poêles à l'huile de charbon. Sous l'en-tête en gros caractères: "Suivez les progrès du temps", il dit: "Autrefois nous faisions tous usage chaque jour du fourneau à cooke, en dépit de la chaleur qu'il dégageait. Les temps ont changé à présent et des milliers de gens emploient l'huile de charbon pour la cuisine, spécialement dans les temps chauds. Rappelez-vous qu'il n'est pas difficile à expérimenter et que ce sera un plaisir pour vous que de vous en servir." Dans une autre partie de cette annonce, un cliché est montré d'une tondeuse à gazon et quelques mots descriptifs sont donnés relatifs aux lignes que tient la maison. Des sections sont aussi dévouées aux nets à portes et à fenêtres et aux lessiveuses.

Une maison de quincaillerie attire l'attention sur ses glacières par une annonce sur six pouces double colonne, ayant une illustration de deux pouces montrant une femme plaçant un poulet rôti dans la glacière. En fait de matière à lire l'annonce se lit comme suit: "Glacières lavables d'une seule pièce. Elles sont doublées partout d'une couche de porcelaine pure, de sorte qu'il n'y a pas de crevasses pour l'accumulation de la poussière. Facile à conserver blanches et sanitaires, largeur trois pieds, hauteur quatre pieds. En riche chêne or avec garnitures en nickel, $90.00, unique sur le marché. D'autres glacières pour usage ménager à $14.00, $16.00 et $20.00, ainsi que l' "Imperial" doublée d'émail blanc pur à $42.00."

Dans une annonce sur double colonne, un magasin annonce des grilles électriques et montre l'illustration de l'une d'elles. Sous l'en-tête "Grilles électriques" en gros caractères, on lit: "Pour bouillir, frire, étuver et rôtir; cuire un plat pour une ou deux personnes sur la table même. Quatre degrés de chaleur et arrangement unique de serpentin qui sus et dessous se fait en même temps. Des milliers de ces grilles donnent un service satisfaisant. Frais minimes d'opération. Complète avec six pieds de corde et connection $11.00" (Le prix est indiqué de façon très apparente en caractère de ¼ de pouce.

LA CHAMPION SPARK PLUG COMPANY FIXE SA PRODUCTION A 35,000,000.

Toledo, Ohio. — La Champion Spark Plug Company, de Toledo, a dressé le programme de sa production pour 1919. Son intention est de briser tous les records antérieurs, annonce le président, R. A. Stranahan.

Le programme comporte la fabrication de 35,000,000 de bougies d'allumage, soit 10,000,000 de plus qu'en 1918 et 11,000,000 de plus qu'en 1917, qui avait été la plus remarquable année dans l'histoire de la compagnie. Avec cette augmentation de production, la compagnie continuera à mettre sur le marché 65 pour cent de toutes les bougies d'allumage fabriquées aux Etats-Unis.

Pour arriver à cette augmentation de production, la compagnie a agrandi ses fabriques et elle a fait des additions à son outillage. Des plans sont actuellement en préparation pour d'autres additions.

La Champion Spark Plug Company, une firme de $5,000,000, emploie approximativement 700 employés à son usine principale de Toledo et 750 à son usine d'isolateurs à Détroit.

UNE INSTITUTION D'EDUCATION COMMERCIALE HAUTEMENT APPRECIEE

Voici comment le représentant de l' "Action Catholique", dans ce village (Lyster fait partie de Ste-Anastasie), apprécie l'installation de cette maison d'éducation à cet endroit :

Ste-Anastasie, 1. — Dans mes dernières chroniques j'annonçais l'installation dans notre paroisse de l'Ecole Commerciale Pratique, autrement connue sous le nom de Ecole Lalime. La réouverture des classes à cette école a eu lieu le 15 juillet. Déjà plus de soixante-quinze élèves suivent les cours. L'arrivée ici de cette maison d'éducation est plus qu'un évènement paroissial; aussi je me propose bien d'en causer un peu plus longuement. Mais que le lecteur soit bien convaincu de suite que ce que j'en dirai n'est pas une réclame à tant le pouce carré; totalement indépendant de cette école, j'en parle dans l'unique but de la faire connaître et, par voie de conséquence à le faire mieux apprécier; ce sera le moyen d'y attirer de nouveaux élèves et ainsi de faire progresser notre paroisse.

Cette école, fondée depuis vingt ans par son directeur actuel, M. B. Lalime, à St-Hyacinthe a été transportée ici à la fin de juin dernier. Elle est logée dans l'ancienne résidence de M. D. H. Pennington à la gare de Lyster.

D'aucuns sembleront s'étonner de voir que la maison a laissé la jolie ville de St-Hyacinthe pour venir ici en pleine campagne. Mais à ceci il y a une grande raison. M. le Directeur avait longtemps constaté les difficultés énormes de la surveillance de ses élèves dans la ville, où, là comme ailleurs, les dangers étaient nombreux : théâtres, vues animées, salles de pool et buvettes. Aussi sa décision était-elle fermement arrêtée depuis quelque temps de profiter de la première occasion avantageuse pour déménager dans un endroit qui offrirait les mêmes facilités d'accès, et qui serait encore à l'abri des dangers des villes. L'épidémie de grippe de l'automne dernier, en même temps qu'elle forçait le Directeur à suspendre ses classes temporairement, lui a donné l'occasion de prendre quelques heures de repos et de faire une revue du passé et de sonder l'avenir. Une rencontre imprévue, ajoutons providentielle, avec M. le curé Houde, a été le chainon qui a relié le passé à l'avenir. D'une conversation accidentelle est sorti le fait présent du déménagement à Lyster Station. En même temps que M. le Directeur se décidait à se transporter ici, il était convenu qu'à l'avenir il se limiterait à l'enseignement des garçons; tout au plus, plus tard les jeunes filles pourraient-elles être admises à des cours qui seraient donnés au couvent. Il était aussi entendu qu'ici il y aurait une chapelle attenante à la maison et un chapelain résidant qui aurait la direction spirituelle des élèves. Du coup, c'était faire tomber à néant deux objections qui avaient été formulées contre cette institution.

Cette école, encore peu connue dans la région de Québec, a un passé qui lui fait honneur. Elle a déjà formé nombre d'élèves qui occupent aujourd'hui dans le commerce, la finance ou l'industrie des positions de tout premier ordre. Le cours qu'on y donne a un caractère spécial et pratique: il se distingue par sa brièveté; elle prépare rapidement des jeunes gens à la carrière des affaires. Elles ne vient nullement en conflit avec les classes commerciales fondées partout dans le pays pas plus que l'oeuvre de M. l'abbé J. Bernier, à St-Victor ne vient en conflit avec les collèges classiques. Elle s'adresse à la classe de jeunes gens qui n'ont pas eu l'avantage, pour diverses raisons, de fréquenter les collèges commerciaux ou les écoles des Frères, tout comme l'oeuvre des Vocations Tardives de M. Bernier s'adresse à ceux qui n'ont pas eu l'avantage de suivre les cours classiques dans l'une quelconque de nos maisons d'enseignement secondaire. Elle s'adresse encore et devra s'adresser plus encore dans l'avenir à la classe des fils de cultivateurs, non pour les détourner de la terre, mais pour en faire des agriculteurs ayant un certain bagage de connaissances dans les affaires. Qui osera nier qu'un cultivateur, possédant d'une manière convenable le français et l'anglais, l'arithmétique et la comptabilité, sera inférieur à son voisin incapable de signer son nom et de lire le journal d'agriculture. N'est-il pas permis de dire qu'il lui sera supérieur à de certains points de vue ? Eh bien, cette école permet de donner à ces jeunes gens en quelques mois un certain degré de ces connaissances, moyennant des déboursés en somme assez minimes.

M. le Directeur s'est entouré d'un personnel compétent qui l'aide dans son enseignement. Il faut ajouter pour rester dans le vrai et dans le juste, que M. le Directeur est d'une grande sévérité pour la conduite des élèves et que les deux conditions essentielles pour qu'un élève suive les cours de son école ce sont: une conduite irréprochable et l'acharnement au travail. Tout élève qui ne se soumet pas à ces conditions est impitoyablement renvoyé de l'école. Ce qui aidera dans l'avenir au bon renom de l'école, c'est l'arrivée en août d'un chapelain résidant. C'est dire que les élèves auront la messe chaque matin et prière chaque soir, en même temps que l'enseignement de la doctrine catholique dans les sermons du dimanche.

Brillant succès et longue vie à l'Ecole Commerciale Pratique Lalime.

N.-B.—Toute personne qui voudrait s'intéresser à cette Ecole pourra s'adresser à son Directeur ou à M. le Curé Houde et un prospectus lui sera envoyé avec plaisir.

LA PEINTURE BLANCHE

Depuis dix ou vingt ans, on a vu s'opérer des changements radicaux dans la nature de plusieurs produits que ceux d'un autre âge avaient accoutumé de considérer comme fixes et immuables, changements de toute importance pour la civilisation. Ceci est vrai de l'acier de construction et des outils, du cuir, de la gazoline et de plusieurs autres substances employées dans les arts. Quelques-uns des changements que l'on vient de mentionner ont été déterminés par la difficulté croissante où l'on se trouvait de se procurer un approvisionnement adéquat de matières premières pour fins de fabrication. D'autres changements sont sans doute nés du désir de produire à bon marché, soit pour arriver ainsi à accumuler de plus grands profits, soit encore pour créer de vastes débouchés, du fait de cette diminution dans les prix. On ne peut nier, cependant, qu'une grande partie des changements signalés a été la conséquence d'améliorations réelles dans le produit fini, ou l'adoption particulière de certaines variétés de ce produit pour des fins définies.

Aucun produit en particulier ne démontre peut-être mieux ce point que la peinture. Bien que le carbonate de plomb demeure l'élément le plus caractéristique de la peinture, il ne s'ensuit pas que, pour toutes les fins auxquelles sert la peinture, une couleur de plomb soit la meilleure. Les peintures sont maintenant fabriquées en tenant compte de l'usage qu'on veut en faire. Il en résulte que tout étalonnage de peintures qui visera à être juste et raisonnable, devra prendre ce fait en considération. Une peinture n'offre pas nécessairement un caractère frauduleux parce qu'elle n'est pas à base de plomb. Il y aura fraude cependant si la peinture en question n'est pas représentée pour ce qu'elle est véritablement, ou pour ce qu'elle est censée accomplir.

Nous donnons ci-dessous des extraits du rapport sur la peinture blanche telle que trouvée dans le commerce canadien en l'année 1918. Toute l'investigation relative à ce produit a été dirigée par M. S. J. Cook, du personnel du Laboratoire du Ministère du Commerce d'Ottawa et nous sommes persuadés que ces lignes seront lues avec intérêt et profit.

En tout 93 échantillons ont été achetés et envoyés au laboratoire fédéral pour y être analysés. Dans plusieurs cas les échantillons ont été prélevés par les inspecteurs aux entrepôts même des fabricants. D'autre fois, les échantillons ont été obtenus chez des détaillants. Dans tout le travail encouru durant le présent prélèvement, les fabricants ont fait preuve des plus heureuses dispositions pour nous prêter leur bienveillant concours. Une firme en particulier nous a transmis les copies des formules servant à la préparation de ses diverses peintures. Il n'a pas été sans intérêt de constater que l'analyse effectuée ici correspondait très intimement avec les données transmises.

Les 93 échantillons prélevés représentent bien les produits fabriqués par les établissements désignés dans la classification suivante, classification qui indique le nombre d'échantillons analysés et se rapportant aux marchandises de chaque firme, de même que le nombre de variétés ou marques qui se trouvent ainsi représentées.

Etablissement ou firme.	Nombre d'échantillons.	Nombre de marques ou variétés.
British Amer. Paint Co. . .	1	1
Brandram-Henderson Co. .	9	5
Canada Paint Co.	5	3
Canadian Oil Co.	1	1
T. Eaton Co.	5	5
Farquhar & Gill	1	1
Ludger Gravel	2	2
Imperial Varnish and Color Co.	2	2
R. C. Jamieson & Co. . . .	9	9
J. W. Jamieson & Co. . . .	2	2
Lowe Bros.	2	2
Mt. Royal Color and Varnish Co.	1	1
Martin-Senour Co.	8	6
McArthur-Irwin Co.	3	2
Benj. Moore & Co.	4	4
"Nag" Paint Co.	2	2
Ottawa Paint Works	6	6
Sanderson Pearcy & Co. . .	2	2
A. Ramsay & Sons	6	5
The Stane & Co.	2	2
The Rob. Simpson Co. . .	1	1
The Standard Paint and Varnish Co.	1	1
G. F. Stephens Co.	6	4
Sherwin-Williams Co. . . .	12	4
	93	73

On croit que les 73 marques ou variétés différentes représentées dans le présent prélèvement, comprennent à peu près toutes les marques ou variétés de peinture blanche offerte en quantité appréciable dans le commerce canadien. Ces peintures ont été vendues sous diverses étiquettes, mais elles peuvent toutes être classées sous les titres généraux qui suivent:

Blanc d'extérieur	28	échantillons.
Blanc d'intérieur	24	"
Blanc mat	7	"
Blanc	34	"
Total	93	"

D'après le nombre de marques ou variétés contenues dans le tableau ci-dessus, on se rendra facilement compte que quelques établissements ne fabriquent qu'une ou deux sortes de peinture blanche, alors que d'autres maisons mettent en vente un grand nombre de peintures, qui ne diffèrent bien souvent que très peu dans leur composition. Les peintures blanches destinées à un usage extérieur sont, pour la plupart, constituées d'ingrédients différents de ceux qui servent à la préparation des peintures blanches d'intérieur. Les peintures d'émail ou lustrées sont également différentes. Plusieurs établissements ne fabriquent que deux qualités de peinture: leur peinture-type ou normale, et un produit meilleur marché. Les grands fabricants tendent à éliminer la multiplicité des marques, et ils s'efforcent de vendre leurs produits principaux en établissant bien leurs mérites.

L'intention première du Ministère, en commençant une investigation sur le sujet qui nous occupe, était de trouver jusqu'à quel point les mots "pure" ou "authentique" étaient appliqués à la peinture blanche mélangée. D'après la "Loi des falsifications", c'est une offense de vendre ou d'offrir en vente tout blanc de plomb qui est étiqueté pur ou authentique et qui, en même temps, ne possède pas une composition conforme aux étalons ou types de qualité insérés dans l'Annexe où se trouve décrit le blanc de plomb.

Durant plusieurs années, on admettait qu'une bonne peinture blanche était constituée par du blanc de plomb broyé dans de l'huile de lin, et éclairci jusqu'à consistance convenable pour qu'on puisse appliquer cette peinture avec un pinceau en y ajoutant un peu d'huile de lin et de térébenthine. Il n'existe plus aujourd'hui de peinture blanche, mélangée et prête à être employée, qui soit préparée de la sorte. Il semble que pour la plupart des fins auxquelles on destine la peinture, aucune couleur unique n'est considérée comme étant aussi bonne qu'un mélange. On est donc d'avis que la combinaison intelligente des couleurs produit les meilleurs résultats. Cependant, il ne manque pas d'être vrai que le blanc de plomb, la plus ancienne de nos couleurs, et la seule qui ait été connue et employée durant des milliers d'années, constitue encore la couleur basique prédominante et celle dont l'usage est le plus en honneur. Comme première couche sur du bois, et particulièrement lorsqu'il contient plus d'huile qu'il en faudrait normalement, le blanc de plomb (ou carbonate de plomb ou blanc de céruse) ne peut être surpassé.

Les termes "blanc de plomb" et "blanc de céruse", tels qu'employés ici, signifient le "carbonate basique de plomb" et correspondent de bien près à la formule 2PbCO3Pb(HO)2.

C'est là le blanc de plomb défini dans la "Loi des falsifications" et le seul qui devrait être reconnu sous ce nom. Dans le prélèvement actuel il se présente au moins un cas où le nom "blanc de plomb" est employé pour décrire un produit saturnin sublimé, ordinairement connu sous le nom de sulfate basique de plomb, lequel sulfate a été adopté et employé depuis quelques années comme couleur possédant des qualités vraiment précieuses. La composition de ce produit est assez uniformément:

Sulfate de plomb	75%
Oxyde de plomb	20%
Oxyde de zinc	5%

Il ne devrait pas exister de confusion terminologique comme celle que l'on vient d'indiquer, et toute législation qui pourrait être proposée comme résultat de la présente investigation, devrait prendre connaissance des variabilités de terminologie. Actuellement, l'usage du terme tel qu'indiqué ici est illégal et devrait demeurer tel. Mais on ne devrait pas défendre à un fabricant l'usage d'une couleur éprouvée parce qu'aucune disposition n'a été établie pour sa description. Comme suggestion offerte dans le but de faire disparaître les doutes existants, et de définir légalement les diverses couleurs saturnines, la sitation suivante, empruntée à la circulaire No 42 de l'Association des fabricants de peinture des Etats-Unis, est fournie: "Les définitions et la nomenclature ci-jointes ont été préparées par le Bureau d'Education, en réponse à la demande qu'on avait faite d'une nomenclature-type et autorisée, nomenclature qui, au besoin, devait servir pour tout ce qui concernait les formules, étiquettes, devis, etc. Ces définitions et cette nomenclature serviraient, par exemple, à dénommer les diverses variétés de blanc de plomb, et l'on pourrait recommander que tous les types de carbonate basique soient désignés comme "carbonate basique de plomb", de même que toutes les variétés à base de sulfate soient appelées: "sulfate basique de plomb".

Une adoption générale de cette nomenclature aura pour effet d'éliminer la confusion existante et de remplacer une telle défectuosité par l'emploi de termes définis, applicables à des produits définis.

Cette nomenclature a été recommandée à l'Association au mois d'octobre 1915. Elle a été soumise aux membres par voie de suffrage postal, puis revisée d'après les suggestions faites par les membres, pour être enfin adoptée unanimement à l'assemblée annuelle du 17 novembre 1916.

Nomenclature proposée pour les matières brutes importantes employées dans la peinture.

Titre fourni par le fabricant, ou dénominations commerciales ordinairement employées.	Nomenclature suggérée.	Observations.
Blanc de plomb Plomb corrodé Blanc de plomb corrodé Carbonate basique de plomb Carbonate de plomb Carbonate basique, ou blanc de plomb Hydrate de plomb Hydrocarbonate de plomb Carbonate de plomb Carbonate de blanc de plomb	Carbonate basique de plomb.	Lorsque des renseignements supplémentaires sont fournis en même temps que ce titre, on est libre d'indiquer si la matière première représente une couleur traitée par l'ancienne méthode hollandaise ou par un procédé rapide.
Blanc de plomb Blanc sublimé Blanc de plomb sublimé Sulfate basique, ou blanc de plomb Sulfate de plomb Sulfate basique de plomb	Sulfate basique de plomb.	

Le grand concurrent du blanc de plomb est l'oxyde de zinc dont l'usage, dans les peintures fabriquées aux Etats-Unis, est devenu universel. Au Canada également, il est probable que chaque fabricant emploie l'oxyde de zinc dans quelques-uns, sinon dans tous ses produits. Lorsqu'il est employé dans la peinture, cet oxyde se fixe plus lentement que ne le fait le blanc de plomb, mais la couche est plus dure quand le séchage est complet. L'oxyde de zinc n'est pas visiblement affecté par les gaz sulfureux, vu que le sulfure formé est également blanc.

Après de nombreuses vicissitudes, le lithopone, qui est un précipité double de sulfure de zinc et de sulfate de baryum, est devenu d'un emploi presque universel depuis une quinzaine d'années. On affirme même que chaque fabricant de peinture des Etats-Unis emploie le lithopone dans quelques-uns de ses produits. Le lithopone est très en faveur dans les peintures blanches d'intérieur. Ce produit est une couleur très avantageuse, en ce qui concerne les propriétés couvrantes et l'absence de défectuosité mécanique que l'on rencontre dans le blanc de plomb et le blanc de zinc. Toutefois, l'usage sans discernement du lithophone ne doit pas être recommandé. Le lithopone d'aujourd'hui est débarrassé des défauts de fabrication qui se rencontraient de façon caractéristique dans les couleurs broyées il y a quelques années.

L'oxyde de zinc à base de plomb a été employé beaucoup plus généralement qu'auparavant depuis le commencement de la guerre. Les zincs saturnins sont de diverses qualités, suivant leur teneur en plomb, et l'on reconnaît ordinairement quatre qualités, qui sont:

Le zinc à base de plomb "type", contenant environ 50% de sulfate de plomb.

Le zinc à base de plomb "pur", contenant environ 10% de sulfate de plomb.

Le zinc à base de plomb "supérieur", contenant environ 20% de sulfate de plomb.

Le zinc à base de plomb dit "Lehigh", contenant environ 35% de sulfate de plomb.

Le blanc de zinc, consistant à peu près de parties égales de sulfate de plomb et d'oxyde de zinc, a également trouvé quelque faveur dans les fabriques canadiennes. Le blanc d'Ozark, un produit similaire, contient un pourcentage un peu plus élevé d'oxyde de zinc que de sulfate de plomb. Toutes les couleurs mentionnées ci-dessus sont devenues au pays d'un usage plus ou moins courant dans la fabrication des peintures blanches préparées et prêtes à être posées.

En outre de ces couleurs, des couleurs inertes, que l'on peut décrire comme "couleurs de renforcement, mixtions ou mordants," ont été trouvées fort utiles lorsqu'elles ont été employées d'une façon intelligente. Parmi ces matières de remplissage, l'asbestine, la silice, le blanc fixe ou sulfate de baryte, le carbonate de chaux et le carbonate de magnésie ont été trouvés dans les peintures qui font l'objet du présent rapport. Ces substances sont quelquefois appelées "couleurs de renforcement". L'emploi du "mordant" inerte peut viser à un double but: soit que l'on veuille tenir la couleur principale en suspension, afin d'empêcher la formation d'un dépôt ou la prise subséquente en pain dans la boîte, soit encore pour donner à la peinture ce que l'on est convenu d'appeler techniquement de la "prise", afin que la surface desséchée puisse se repeinturer facilement quand le besoin s'en fera sentir.

Bien que l'emploi judicieux de ces couleurs de renforcement puisse être très avantageux dans les peintures destinées à certaines fins, cet usage, s'il est fait sans discernement et dans le seul but d'abaisser le prix du produit, doit être condamné. La quantité et la variété des couleurs de renforcement qui doivent être employées, devraient être déterminées par des expériences scientifiques et non par la suivre la direction donnée sous ce rapport par nos voisins américains. Nos fabricants, au moyen d'une association nationale, pourraient se charger du maintien d'un laboratoire où s'effectueraient des expériences sur les diverses sortes de peintures, lesquelles expériences ne manqueraient de fournir de très précieux renseignements au commerce canadien. Les laboratoires du ministère du Commerce ont été les premiers au pays à entreprendre un travail de cette nature, mais les limites de leur action sont naturellement plus restreintes que celles qui conviendraient à un laboratoire de fabricants de peinture. Il n'en est pas moins vrai qu'aux laboratoires fédéraux appartient le crédit d'avoir pris l'initiative d'un tel travail.

Les matériaux employés dans la composition d'une peinture dépendent entièrement de l'usage qu'on veut faire du produit terminé, et ce qui pourrait certainement être considéré comme une falsification, dans certaine variété de peinture, peut devenir le caractère essentiel d'une autre.

Les commentaires trop hâtifs et souvent mal avisés, ou une critique intempestive, faite par quelqu'un qui n'est pas au courant de toute la situation, déterminent souvent des conclusions absolument erronnées.

Bien qu'il puisse sembler que les présentes observations s'écartent de leur domaine véritable, toute la discussion a été entreprise dans le but de démontrer qu'il est pratiquement impossible d'appliquer les mots "pure" ou "authentique", au point de vue descriptif, à une peinture mélangée et prête à être employée. Les diverses variétés de matières brutes peuvent soutenir cette description, mais le mélange doit être désigné d'une autre façon.

Déjà en notre pays, quelques fabriques ont commencé à étiqueter leurs peintures de façon à en indiquer la composition. D'autres firmes plus considérables ont étiqueté leurs peintures en se servant d'un seul nom, et elles ont laissé à elle-même la discussion des couleurs. Quelques manufacturiers décrivent leurs peintures comme peintures à l'huile de lin; d'autres emploient des termes comme "durable", "utile", "peinture pure", "fabriquée au moyen des meilleurs et des plus durables matériaux", "ne contenant aucune substance falsifiée", "la plus haute qualité garantie". Certains fabricants abordent la question sous l'angle opposé, en indiquant toute une série de choses que l'on ne trouve pas dans leur peinture. Tous semblent vouloir atteindre quelque but commun. C'est notre espoir que le présent rapport pourra déterminer une base sur laquelle le Ministère sera en mesure de s'appuyer, pour formuler quelques dispositions qui amèneront une entente générale. Il semble opportun de suggérer que chaque boîte de peinture blanche mélangée que l'on rencontre dans le commerce canadien — et il n'en existe guère d'importée—devrait avoir une étiquette indiquant, en termes prescrits, les noms et qualités des diverses couleurs et des substances de renforcement employées dans sa composition, ainsi que les qualités et la composition de la partie liquide. L'adoption volontaire d'un étiquetage de ce genre, adoption que nous avons déjà mentionnée, semble bien indiquer qu'un tel système est praticable. Il est donc probable qu'une législation dans le genre de celle que l'on a proposée, rencontrerait le cordial appui de tous les meilleurs fabricants de peinture. Le fantôme des formules secrètes s'est finalement évanoui. Les fabricants vendent maintenant leurs peintures d'après les services qu'elles rendent, ce qui est la seule base véritable sur laquelle une vente doit s'appuyer. On n'a pas encore parlé de la composition de la partie liquide de la peinture, et il sera dit peu de chose à ce sujet, non parce que la question manque d'intérêt, mais parce que, en vue du temps accordé à cette étude, la détermination de la composition du véhicule a dû être remise à un examen ultérieur. La quantité d'huiles volatiles a été déterminée, et les huiles fixes, probablement à base d'huile de lin, constituent la partie restante. L'usage de plus en plus répandu d'huiles à peinture et de succédanés de la térébenthine comme éclaircissements, a été analogue à celui que l'on a décrit pour les couleurs, et plusieurs mélanges sont aujourd'hui employés avec succès, qui n'étaient pas en honneur il y a quelque dix ans.

Certaines explications concernant les données analytiques contenues dans le présent rapport sont nécessaires, si l'on veut que les chiffres insérés ne soient pas interprétés autrement qu'il ne le faut. L'analyse complète de certains échantillons n'est pas chose facile. Il s'ensuit que dans un travail de ce genre où certaines déterminations sont effectuées par routine, quelques anomalies apparentes peuvent être visibles dans les résultats. La pesanteur par gallon, les pourcentages relatifs des couleurs ou matière solide, et du véhicule ou partie liquide, se comprennent facilement. Les huiles fixes constituent cette partie du véhicule qui ne s'évapore pas après une ébulition de quatre heures à 110o C. L'huile de lin demeure à peu près la même quand elle est soumise à un tel traitement, alors que la térébentine, l'essence de pétrole et la plupart des succédanés de la térébentine sont volatilisés.

LA CORROSION D'UN TOIT EN METAL PAR L'AMONCELLEMENT DES POUSSIERES DE CHARBON

Un correspondant nous écrit: Nous avons vendu de la très bonne peinture à toiture, composée de pur graphite et de pure huile de lin bouillie, à un établissement industriel de notre ville, il y a cinq ans. Cette peinture a été employée sur le toit métallique d'un des principaux bâtiments qu'ils avaient construits. Le client se plaint maintenant que certaines parties du toit sont en très mauvaise condition et que les feuilles d'acier sont rongées.

Comme nous ne tenons pas à perdre un bon client en lui répondant simplement qu'un usage de cinq ans est un bon usage pour une peinture à l'endroit où elle a été employée, nous avons fait un examen approfondi du toit et avons constaté qu'il y avait plusieurs cheminées en fer qui passaient à travers du toit, à quelques 50 pieds de hauteur. Autour de ces cheminées se trouve une forte croûte formée par un dépôt de suie et de poussière de charbon. En essayant d'enlever cette croûte, une partie s'est enlevée comme des écailles de rouille, tandis que, en dehors des cheminées le toit paraît toujours bien peint et en bonne condition, bien que le vernis ne paraisse plus et qu'en grattant la peinture les trous de clous soient bien apparents dans le métal.

Quelle explication pouvons-nous donner à nos clients pour la détérioration du métal, aux endroits où la suie et la poussière de charbon sont le plus en évidence?

Réponse.—La suie provenant du charbon se mêle librement à la moisissure de l'atmosphère et en se déposant sur une surface métallique, dégage de l'acide carbonique qui fait rouiller le métal. Le temps nécessaire pour amener la corrosion varie suivant la qualité du métal, lorsque l'acide qui se dépose agit sur la peinture, en en détruisant graduellement tous les éléments principaux, en permettant l'infiltration et produisant la rouille qui se propage malgré la couche solide apparente. Nous pouvons dire que dans votre région la suie du charbon bitumineux est très nuisible à la peinture aussi bien qu'au métal et nous pensons que cinq ans sans nouvelle couche est certes un bon usage. Ne connaissant pas la localité ni le genre de manufacture dont il est question, nous devons nous abstenir de faire aucune suggestion pour le meilleur enduit à adopter pour éviter une détérioration complète du toit. Pendant ces vingt dernières années, les laboratoires de recherches ont fait de grands progrès dans le choix des enduits appropriés pour les différentes espèces de constructions en fer et en acier.

LE BOIS DE CHAUFFAGE SE VENDRA A LA CORDE.

On veut se débarrasser du système actuel des ventes au voyage.

Le comité forestier de la Commission de conservation recommande, dans son rapport annuel de 1919, que la vente du bois de chauffage se fasse à la corde dûment mesurée au lieu du commerce au voyage comme cela se pratique généralement dans les cités et les Villes du Canada. Voici la partie du rapport qui réfère au bois comme combustible:

L'hiver dernier, la Commission, avec le concours d'autres agences, a conseillé fortement une production beaucoup plus considérable du bois de chauffage et son emploi plus général comme combustible, dans le but de faire face à la disette alors menaçante du charbon pour le chauffage domestique. Comme résultat des entreprises, tant municipales que particulières, la production de ce bois en a été augmenté absolument et cela n'a pas peu aidé à compenser pour la rareté du charbon anthracite.

Par anticipation des besoins de l'hiver courant, bon nombre de municipalités, surtout dans l'Ontario, se sont lancées de façon permanente dans le commerce du bois, d'abord comme question de protection locale. Le gouvernement ontarien entreprit de soulager jusqu'à un certain point la demande du charbon en fournissant du bois du parc Algonquin pour le chauffage des institutions publiques; il offrit de plus certains privilèges aux municipalités de l'Ontario qui désireraient obtenir du bois de chauffage de ce parc.

Le contrôleur fédéral du combustible recommanda à son tour un plus grand usage du bois comme combustible et il adressa des instructions aux administrateurs provinciaux ainsi qu'à leurs représentants locaux, à l'effet de s'occuper des possibilités du bois de chauffage en rapport avec leurs fonctions officielles concernant la citation du charbon.

Malgré les difficultés créés par le manque de main-d'oeuvre, les salaires élevés, la congestion du trafic et les taux de transport augmentés, on a produit et consumé une quantité de bois très considérable. Si la guerre se fut continuée et que l'hiver eût été aussi rigoureux que le précédent, cette campagne en faveur du bois comme combustible eut aidé grandement à alléger la détresse qu'aurait inévitablement causée la disette du charbon.

Actuellement, l'expérience des deux derniers hivers a démontré que le bois de chauffage occupe légitimement dans l'économie domestique une place beaucoup plus grande qu'auparavant et qu'en cas d'urgence, les forêts de bois dur dans l'est du Canada constitueraient un rempart précieux contre toute disette possible du combustible à l'avenir.

La pratique générale des commerçants locaux de vendre le bois au voyage seulement, plutôt qu'à la corde, a mis ce combustible à un véritable désavantage, car les acheteurs n'ont aucun moyen pratique de savoir quelle quantité de combustible ils ont pour la valeur de leur argent. Ce serait tout au profit du public si le gouvernement fédéral exigeait que le bois de chauffage fût vendu seulement à la corde étalon de 128 pieds cubes ou à toute fraction de cette mesure.

LES OUTILS "UNIVERSAL".

Le commerce de l'automobile dans la province de Québec et les provinces maritimes apprendra avec intérêt que l'"outil Universal à aléser de nouveau les cylindres", fabriqué par la Windsor Machine & Tool Works, de Windsor, Ont., est maintenant sur le marché de l'est. Cet outil peut servir pour toutes les marques de tracteurs, automobiles, moteurs stationnaires, marines ou d'aéroplane et il fera un alésage net, droit et bien rond.

Les propriétaires de garage devraient profiter des avantages offerts par cet outil qui leur épargnera beaucoup de temps et d'argent.

La fabrique fait actuellement travailler son personnel durant des heures supplémentaires pour répondre à la demande pour ces outils vendus sous la marque "Universal".

REPRESENTATIONS CANADIENNES POUR LA FRANCE DEMANDEES.

Industriel, ayant agents dans principales villes de France et vastes magasins à Amiens, s'occuperait de maisons canadiennes désirant vendre en France.

M. Lesage à Ailly-sur-Noye (Somme), France. Références: Banque Sourmais Cie, Amiens.

La combinaison de vente des articles de Ferronnerie, Quincaillerie, Plomberie et Electricité donne de bons résultats.

Les confidences d'un marchand à ce sujet.

"Nous avons été entraîné malgré nous dans les affaires. Les gens sont venus à nous et nous ont demandé des choses que nous avons dû prendre en stock. A présent, nous recevons plus d'affaires que nous ne pouvons en faire." Telles sont les déclarations que nous faisait ces jours-ci le propriétaire d'un magasin de quincaillerie-plomberie de la province en référence au commerce du magasin en accessoires et fournitures électriques.

"Les affaires ont été meilleures que jamais", nous disait-il, "depuis que nous pouvons nous occuper de la pose des fils électriques. Lorsque nous nous sommes lancés dans le commerce de l'électricité, nous nous rendîmes compte qu'il nous fallait tenir un stock de façon à obtenir les résultats que nous désirions et gagner de l'argent. Notre ligne de conduite dans toutes nos affaires est de tenir en stock de bonnes marchandises et de les pousser à l'aide d'un bon service."

"Dans un rayon de dix milles autour de notre localité, il y a un certain nombre de fromageries. De ces dernières aussi bien que des maisons des fermiers prospères de toute la région nous arrive quantité de travail. Nous gardons toute l'année six hommes occupés 10 heures par jour; nous n'avons jamais de temps calme. L'automne dernier les affaires furent tellement nombreuses que nous dûmes fermer pendant six semaines notre livre de commandes et refuser de prendre tout travail nouveau. Notre magasin a deux vitrines d'étalage de bonnes dimensions et nous nous en servons pour mettre en montre les lignes de saison de quincaillerie. Nous en changeons la disposition et le contenu toutes les semaines.

"Je ne saurais trop dire les bons résultats que nous obtenons de nos étalages de vitrine. Un seul exemple qui se produisit récemment est typique. Nous avions projeté une vente spéciale pour liquider une partie de notre stock d'articles en émail et nous avions préparé en conséquence des étalages de vitrine et placé des cartes annonçant cette vente spéciale. Nous nous proposions d'annoncer cette vente, mais nous n'en eûmes jamais la chance. Les marchandises ne furent pas plus tôt dans la vitrine qu'elles commencèrent à se débiter et nous écoulâmes tout ce que nous avions décidé en un rien de temps.

"Au demeurant, en ce qui a trait à l'annonce, nous en faisons une bonne quantité et en obtenons toujours d'excellents résultats. Nous trouvons que la publicité est un moyen excellent pour atteindre le public acheteur, non seulement dans la ville, mais dans toutes les maisons disséminées dans la campagne.

"Nous plaçons nos accessoires électriques sur le devant du magasin et sur un côté juste derrière la vitrine nous faisons un étalage des globes et autres fournitures. Sur le même côté et proche du devant se trouve un merveilleux vendeur silencieux garni de lampes de poche électriques. Nous vendons quantité de ces articles et nous ventes dans cette ligne augmentent constamment. Le côté gauche du magasin sur le devant est consacré à l'étalage des ustensiles en émail qui constituent un joli arrangement sur des étagères aménagées spécialement à cet effet.

"Sur le plancher, en dehors des lignes de saison, sont mis en étalage des articles tels que poêles électriques, lessiveuses électriques, etc. Nous tenons des poêles électriques depuis deux ans, et dans ce laps de temps, nous en avons vendu dix-sept. Ce commerce augmente automatiquement une fois lancé. Un client satisfait en amène un autre. Nous estimons que ce commerce est un de ceux qui sont les plus susceptibles de développement et que les perspectives qu'il offre sont avantageuses.

"Notre maison, il y a quelque temps, a commencé la réparation des articles électriques de toute espèce et les affaires dans cette branche ont atteint un tel chiffre qu'à présent un homme est préposé exclusivement à cet ouvrage.

"Nous avons compris que de tenir une ligne de marchandises aide à la vente d'une autre. Par exemple, un homme qui construit une nouvelle maison vient au magasin pour la plomberie qui lui est nécessaire et pour faire choix d'un équipement de salle de bain et d'un système de chauffage ou tout autre appareil. Tandis qu'il est dans le magasin, il peut examiner un bel étalage d'accessoires et appareils électriques et tout est disposé pour l'intéresser dans cette ligne, non seulement pour l'éclairage de la salle de bain, mais pour l'illumination de toute la maison. Si sa femme l'accompagne, elle prend intérêt aux fers à repasser électriques, aux lessiveuses électriques et autres lignes de ménage et beaucoup de ventes se trouvent faites de cette manière et par le fait de l'étalage opportun de ces articles.

"Les poêles à gaz sont des articles de forte vente dans notre magasin. Nous en avons débité 200 en deux ans. Dans les intérieurs de fermes aux alentours de notre localité, nous avons noté une tendance marquée pour des améliorations et nous savons que les fermiers sont de bons acheteurs et

qu'ils veulent avoir les meilleures marchandises, ne regardant pas à payer le prix pour se les procurer. Pour ce qui est du travail de plomberie, le principe de la maison est de remplacer les parties que donnent des ennuis par des marchandises nouvelles au lieu d'essayer de réparer les vieilles. Nous estimons par expérience que dans la plupart des cas c'est mauvaise politique d'affaires que d'essayer de réparer quelque chose qui n'en vaut plus la peine. Cela ne peut que provoquer de nouveaux ennuis quelques jours après et le client se montre mécontent de l'ouvrage qu'on lui a fait. Nous conseillons généralement aux propriétaires de poser de nouvelles pièces quand le cas se présente et ils n'hésitent pas à le faire quand nous leur avons expliqué pourquoi ils devraient faire ainsi et les meilleurs résultats qui en découleraient.

"Le point suivant relatif aux relations avec les manufacturiers entraîne nombre de discussions parmi les différentes maisons: Si un manufacturier nous vend un article qui est supposé être éprouvé et garanti, et s'il donne par la suite la preuve de défectuosité, pourquoi aurions-nous à en supporter les dépenses? Prenons par exemple les bouilloires de poêles de 30 gallons; nous en avons acheté plus de vingt. Toutes étaient supposées avoir été entièrement éprouvées. Chaque bouilloire défectueuse nous coûte plus de $3.00 pour être mise en état. Nous pensons qu'il devrait y avoir quelque protection pour le marchand sous ce rapport et que le commerce devrait prendre une action définie dans ce sens.

"Pour les affaires de quincaillerie, de plomberie et d'électricité notre maison se tient en relations étroites avec les entrepreneurs. De cette manière nous obtenons très souvent des contrats qui couvrent une maison ou une usine dans toutes les lignes que nous sommes préparés à fournir. En obtenant des grosses commandes de ce genre pour la ferronnerie de construction, les accessoires électriques, les peintures, la plomberie, le système de chauffage et autres articles, nous réduisons nos frais de vente à leur minimum et augmentons nos profits automatiquement. C'est là un des principaux avantages qui ressortent de la tenue d'un commerce général de cette sorte, car tous les profits de chaque ligne sont canalisés par la même maison. Pour notre part, nous sommes très satisfaits du débit de notre magasin et des résultats que nous avons obtenus de la combinaison de vente des articles de ferronerie, quincaillerie, plomberie et électricité."

Table Alphabétique des Annonces

Abbey Salt Co. . . . 47
American Pad & Textile 20
Assurance Mt-Royal. 72

Banque d'Hochelaga 70
Banque Nationale. . . 70
Banque Provinciale . 70
Banwell Hoxie. . . . 29
Barnett, J. & H. . . . 23
Bird & Son 9
Birkett & Sons . . . 25
Bowser 53
British Colonial Fire 72
Brodeur, A. 58
Brodie & Harvie . . . 58
Burrow Stuart Milne 12

Canada Foundries. . 70
Canada Life Assurance Co. 72
Canadian Cereal & Flour Mills 69
Canadian Nat. Carbon 30
Canadian Polishes Ltd. 68
Canadian Veneering Co. 25
Carnation Milk . . . 68
Champion Spark Plug Co. of Canada Ltd. 13
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce. . 72
Connors Bros. 51
Clark, Wm. 54
Cluett, Peabody . . . 50
Connor & Son 17
Côté et Lapointe. . . 58
Couillard, Auguste. . 72

Dennis Wire 22
Dom. Canners (Ltd.) 57
Dominion Cartridge Co. 3
Duffy, J. J., & Co. . . 55
Dunlop Tire & Rubber Co. 7
Dowswell, Lees & Co. 4

Ecole Commerciale Lalime Ltée 74
Eddy, E. B., & Co. . . 55
Exposition Provinciale de Québec 48

Fairbanks, N. K. . . 53
Fontaine, Henri . . . 58

Gendron Mfg. 23
Gillette Safety Razor Co. . . . Couverture
Gagnon, P. A. 72
Garand, Terroux & Cie 72
Georgia Turpentine . 23
Gonthier & Midgley . 72
Goodyear Rubber . . 11
Gutta Percha & Rubber Co. 5

Hamilton Stove & Heater Co., Ltd. 14-15
Hébert, L.-H. 24
Heinz 55
Hobbs 21

Imperial Tobacco . . 31
International Business Machinery, couverture

Jonas & Cie, H. Couverture

Kellogg Cereal, R., Co. 52
Kribs 17

La Prévoyance . . . 72
Leslie & Co., A. C. . . 23
Liverpool-Manitoba . . 72
London Bolt 25

Mathieu, (Cie J. L.) . 68
Maxwells Ltd. 20
McArthur, A. 23
McClary Mfg. 6
MacClean Daily Reports 25
MacDonald Regd. . . 51
Manufacture de Scies de Lévis 25
Montbriand, L. R. . . 72
Montreal Biscuits Co. 55
Morrissette, Nap. . . 56

Nova Scotia Steel Co. 70

Office Specialty . . . 21
Old City Mfg. Co. . . 59
Oneida Community Ltd. 10
Oscar Onken 56
Ottawa Paint Work, Couverture
Parker Broom Co. . . 54
Paquet et Bonnier . . 72
P. Poulin et Cie . . . 58
Pink, Thos. 20
Ramsay & Son . . . 24
Reed 22
Remington Arms . . 26
Riga (St. des Eaux purgatives) 58

St. Williams Fruit Preservers. 67
Sherwin Williams . . 18
Simms 18
Stauntons, Ltd. . . . 22
Still Mfg. Co. 22
Steel of Canada . . . 19
Sun Life of Canada. 72
Steel Through & Mach. 25
Stanway Hutchins. . 58

Thompson B. S. & H. 16
Tower Canadian Ltd. 50
Trudel et Guillet . . 58

Western Ass. Co. . . 72
Williams Co., J. H. . 24
Wisintainer & fils . . 19
Windsor Machine & Tool 8

Le Marché de l'Alimentation

MARCHE DE MONTREAL.

Mercredi soir, le 13 août, 1919.

Le prix des porcs ont monté au cours de la semaine et ils sont fermes à $24 le quintal, quelques-uns offrant et payant 50c de plus. Il y a eu une avance semblable pour les porcs abattus. Les prix des bestiaux, aussi, sont à la hausse. Il y a concurrence entre les acheteurs pour avoir le meilleur choix des porcs et des bouvillons, et souvent des primes sont payées pour se procurer des approvisionnements. Les prix du saindoux sont enclins à la fermeté dans certains quartiers et la margarine peut monter, par suite des taux élevés du change. Les oeufs frais se vendent en grande quantité aux prix demandés. Le marché du beurre est plus facile aux endroits d'achat et les prix peuvent baisser pour le commerce. Les dindes se vendent plus chères, cette semaine, et les prix des vieilles volailles ont baissé. Le poisson des lacs est plutôt rare et les prix de vente du poisson frais sont très raisonnables. Le commerce est assez satisfaisant pour la saison.

UNE PLUS GRANDE DEMANDE FAIT MONTER LES PRIX DES PORCS

Viandes fraîches. — Il y a eu une demande continuelle de la part des maisons de salaison pour des approvisionnements de porcs. Avec des contrats en mains de l'étranger pour le bacon, ils veulent se procurer leurs approvisionnements vite et bien que 1,500 porcs soient arrivés au cours de la semaine, ils furent promptement pris à des prix plus élevés certains payant $24.50 pour leurs achats. Pour les porcs de choix abattus, de $33 à $33.50 sont les prix en vigueur.

Le bétail est actif et les prix sont plus fermes pour les steers de choix, 20, 21c étant payés pour les carcasses entières au commencement de la semaine. Il est évident que les meilleurs steers sont rares, et que les producteurs mettent sur le marché leur bétail sans les choisir. Les divers morceaux de choix vont probablement monter encore.

Nous cotons:

Porcs vivants	24.00	24.50
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs	33.00	33.50
Truies (pesantes)	26.50	27.00
Porc frais—		
Gigot de porc	....	0.40
Gigot de porc (trimmé)	....	0.45
Longes (trimmées)	....	0.45
Longes (non trimmées)	....	0.42
Tenderloins, la lb.	0.46	0.48½
Côtes, Spare	....	0.26
Epaules (trimmées)	0.30	0.31
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	....	0.30
Quartiers devant	0.16	0.18
Longes	....	0.37
Côtes	....	0.28
Chucks	0.15	0.16
Hanches	....	0.28
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.25	0.28
Quartiers devant	0.14	0.17
Longes	....	0.28
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.15
Hanches	....	0.26
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.27
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	....	0.36
Mouton	....	0.20

LES VIANDES PREPAREES SONT STABLES ET FERMES

Viandes préparées. — Aucune réduction n'a été faite dans le prix des diverses viandes préparées. Le bacon est l'item qui se vend le plus et les commandes d'exportation en mains auront sûrement pour effet de faire monter les prix sur la liste locale. Les jambons se vendent encore en grande quantité aux pleins prix. Le porc en baril est ferme et les prix des porcs abattus sont à la hausse et ils seront augmentés dans un avenir très rapproché.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.47
14-20	....	0.48
20-25	....	0.42
25-35	....	0.40
Dos—		
Ordinaire	0.53	0.57
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.53	0.57
Roulé, la lb.	....	0.40
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon, lots de 1 tonne	0.30½	0.31½
Long (clear) bacon, petits lots	0.31	0.32
Dos gras, la lb.	....	0.33
Porc en baril—		
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	67.50
Dos, morceaux 30-40	62.00	62.50
Porc, dos gras (clear) brl	....	70.50
Porc, lourd (baril)	....	54.00
Porc engraissé aux fèves (baril)	....	56.00

LE COMMERCE D'ETE EST BON POUR LES VIANDES CUITES.

Viandes cuites. — Le bon commerce des viandes cuites est attribué au grand nombre de gens qui sont aux endroits de villégiature. Les jobbers y expédient de gros approvisionnements. Les marchands au détail aussi y envoient également de grosses commandes. Les prix sont très fermes, surtout pour les jambons cuits et les viandes rôties. Les déclins sont très improbables et il y aura probablement des avances sur certaines lignes.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix	0.70
Langue de porc en gelée	0.48
Jambon et langue, la lb.	0.32
Jambons, rôtis	0.66
Veau et langue	0.25
Jambons, rôtis	0.66
Jambons, cuits	0.66
Epaules, rôties	0.60
Epaules, bouillies	0.60
Pâtés de porc (douz.)	0.85
Boudin, la lb.	0.12

BONNES VENTES DE SAINDOUX AUX PRIX DEMANDES.

Sandoux. — Avec un marché aussi ferme pour le porc et les produits du porc, il ne faut pas s'étonner de voir les prix du saindoux rester fermes. Il peut se produire des avances d'un moment à l'autre, car le mouvement, bien que léger, par suite de la température chaude, est continuel. Le ton est très fort.

Nous cotons:

Saindoux, pur—	
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.37½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.38
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.38½
Morceaux, 1 lb., la lb.,	0.39

LE PRIX DE LA GRAISSE VEGETALE SOUTENU; LES VENTES SONT BONNES.

Graisse Végétale. — Le mouvement de la graisse végétale est de saison. Il n'y a pas d'augmentation dans la demande et le ton continue d'être très ferme, avec des avances fréquentes pour les produits similaires. Le choix est un peu plus considérable cette semaine, ce qui indique que certains jobbers demandent plus pour le produit.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.31	0.31½
Tinettes, 5 0lbs	0.31½	0.31½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.31¾	0.32
Morceaux de 1 lb. la lb. 4	0.33	0.34

LE FROMAGE EST STABLE; LA BASE PEUT SE MAINTENIR.

Fromage. — A présent que le commerce comprend les prix que l'on peut obtenir pour des approvisionnements de fromage achetés pour le marché anglais par l'intermédiaire du gouvernement, il est plus ou moins probable que la base sera sujette à moins de changement qu'elle ne l'a été depuis quelque temps. Naturellement, cela dépendra du développe-

ment des marchés extérieurs, car le vendeur est parfaitement libre de disposer de son fromage où il veut. Les producteurs semblent satisfaits des prix que leur offre le Ministère des Vivres anglais. On dit que du fromage a été expédié au marché des Etats-Unis dernièrement. Les arrivages de fromage au port de Montréal montrent une diminution de 98,642 livres sur ceux de 1918, pour la période s'étendant du 1er mai au 1er août.

Nous cotons :

No. 1, la lb.	0.25
No. 2, la lb.	0.24½
No. 3, la lb.	0.24

LE BEURRE PLUS FACILE; LE PRIX N'EST PAS REDUIT.

Beurre. — Au cours de la semaine, les prix ont été plus faibles aux centres d'achat, mais les changements faits n'ont pas affecté les cotations locales. Les arrivages ont été considérables et le surplus a dû augmenter. Cela peut avoir pour résultat de faire baisser les prix. Les ventes de la semaine dernière ont été de 2,962 paquets de crèmerie. L'augmentation des arrivages de beurre ici depuis le 1er mai ont été de 10,143 paquets pour la même période de 1918. C'est ce qui explique la diminution des arrivages de fromage.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé	0.54½	0.54¾
Le meilleur crèmerie	0.54	0.54¼
Bon crèmerie	0.53¼	0.53½
Le meilleur de ferme	0.49	0.50

LE CHANGE PEUT FAIRE MONTER LES PRIX DE LA MARGARINE.

Margarine. — Bien qu'il n'y ait pas eu de changement sur la base du prix de la margarine, la saison étant tranquille et la demande moins considérable, certains jobbers s'attendent à une hausse aux Etats-Unis, par suite de l'augmentation considérable des taux du change. Si ces taux augmentent encore, il y aura probablement une revision des prix de la margarine.

Margarine:

En moules, suivant la qualité, la lb.	0.36	0.37
En tinettes suivant la qualité, la lb.	0.32	0.34

LES OEUFS FRAIS EN BONNE DEMANDE.

Oeufs. — Les prix ont été quelque peu enclins à changer ici et là chez certains marchands. La concurrence est plus marquée et cela a eu pour effet de faire baisser un peu les prix. Les oeufs strictement frais sont recherchés par la plupart des acheteurs et ils sont en bien plus grande demande que tous les autres et l'on dit que même les No 1 ne se vendent pas en grande quantité. Les acheteurs disent qu'ils peuvent acheter à des prix satisfaisants dans la Saskatchewan et l'Alberta. Toutefois, ces marchés ne sont pas favorables dans le moment, par suite des délais nécessaires pour le transport.

Voici les prix du gros que nous cotons:

Oeufs strictement frais	0.62	0.64
De choix	....	0.58
No. 1	....	0.52
No. 2	....	0.45

LE PRIX DES VOLAILLES BAISSE; LES DINDES PLUS CHERES

Volaille. — Les prix payés par les acheteurs ont beaucoup baissé au cours de la semaine. De 26c à 29c la livre, au lieu de 33c à 35c sont payés actuellement. D'un autre côté, le prix des dindes a augmenté et elles se vendent à 43c. Le marché offre peu de changement et les prix d'entreposage restent les mêmes.

LE POISSON DES LACS PLUS RARE; GROSSES VENTES AU CONSOMMATEUR.

Poisson. — Les livraisons du poisson frais de la région des lacs ont été assez considérables. On remarque la rareté de plusieurs variétés, bien que le poisson blanc soit abondant. La demande du consommateur est active pour le poisson frais et bien que les prix continuent d'être élevés pour le saumon et le flétan, ces poissons se vendent bien quand même. Il y a une vente de saison pour le poisson en paquets et fumé, bien qu'il ne se vende pas en grande quantité.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.22
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées)	....	0.15
Gaspéreaux, chacun	....	0.07
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.20
Haddock	....	0.09
Flétan, Est	0.23	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché	0.07	0.08
Carrelets	....	0.09
Crevettes	....	0.30
Petit brochet (pike), la lb.	0.12	0.13
Homards vivants	0.48	0.50
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.30	0.32
Saumon de Gaspé	0.40	0.45
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	....	0.18
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite, de ruisseaux	....	0.40

L'EPICERIE

Il y a eu quelques importants changements de faits cette semaine et les tendances du marché continuent vers la hausse, même pour les fruits et les légumes périssables. Les pelures nouvelles commencent à arriver et leurs prix ne sont pas plus élevés que ceux demandés pour les anciennes. Les confitures et les groseilles ainsi que les conserves de cassis se vendent plus chères. L'avoine roulée et la farine de maïs ont monté cette semaine et il est probable que les céréales en paquets vont monter également. Le lait évaporé et les sodas en paquets sont à la hausse. Les confitures sont cotées plus chères. Les peanuts vertes se vendent beaucoup plus chères à l'importateur et les peanuts rôties vont probablement monter bientôt. Les raisins sans pepins arrivent et ils se vendent plus chers. Les riz sont tous à la hausse ainsi que le tapioca. Les thés, les cafés et le coco sont tous fermes. Il y a eu déclins pour l'avoine et l'orge. Un plus grand nombre de variétés de fruits sont disponibles, mais les prix sont élevés. Les légumes verts sont très fermes, aussi.

LE SUCRE DE QUELQUES RAFFINERIES MONTENT DE 55c.

Sucre. — Par suite de la demande active pour le sucre raffiné et la hausse du sucre brut, un ton très fort a prévalu sur ce marché ces dernières semaines, avec le résultat que le prix a été augmenté aujourd'hui par les raffineries St. Lawrence et Atlantic à 55c les 100 lbs pour toutes les variétés et actuellement le granulé ordinaire est coté à $10.50 les 100 lbs en sac. Toutefois, la Canada Sugar Refinery maintient encore son prix de $9.95.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	10.50
Acadia, extra granulé	9.95
St. Lawrence, extra granulé	10.50
Canada, extra granulé	9.95
Dominion cristal granulé	9.95
Glacé, barils	10.15 10.30
Glacé (boîtes de 25 liv.)	10.55 10.70
Glacé (boîtes 50 livres)	10.35 10.50
Glacé, 1 livre	.... 11.05
Jaune No 1	9.75 9.55
Jaune No 2 or	9.45 9.55
Jaune No 3	9.35 9.45
En poudre, barils	10.05 10.20
En poudre 50s.	10.15 10.50
En poudre 25s.	10.35 10.60
Cubes et dés, 100 lbs.	10.55 10.65
Cubes, boîtes de 50 lbs.	10.65 10.75
Cubes, boîtes 25 livres	10.85 10.95
Cubes, paq. 2 lbs.	11.95 12.05
En morceaux Paris, barils	10.55
" " 100 lbs	10.65
" " boîtes 50 lbs	10.75
" " boîtes 25 lbs	10.95
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	12.45
Crystal Diamond, barils	10.55
" " boîtes 100 lbs.	10.65
" " boîtes 50 lbs..	10.75
" " boîtes 25 lbs..	10.95

LE CIRAGE, LE CAMPHRE, LA MINCEMEAT PLUS CHERS.

Cirage, Camphre, Mincemeat.—Des prix plus élevés sont cotés par une importante maison pour le cirage à chaussures Deux-dans-Un. La nouvelle liste est en hausse de 10c à $1.30. Le camphre a monté de 25c la lb. à $4. La mincemeat de Wethey est cotée par la même maison à une hausse de 65c la caisse à $5.10.

LES GROSEILLES ET LES BAIES PLUS CHERES; LES CONFITURES MONTENT.

Conserves. — De grosses avances sont annoncées par une importante maison pour les groseilles et les groseilles ou cassis. Le nouveau prix pour les groseilles, 2's. est de $3 la douzaine et pour les cassis, pour la même dimension, $4.65; au gallon $16. Les pois en conserves se vendent plus chers également. Les standards se vendent $1.95, à $2.00 la douzaine; les Early June, $2.07 à $2.12½, et les extra fins, $3. On s'attend à ce que certains jobbers seront en position de remplir leurs contrats avec le commerce sur un pourcentage de livraison beaucoup plus élevé.

Les confitures E. D. Smith sont actuellement cotées à une avance de 5 à 10 pour cent.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s		2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.65
" gallon, doz.		16.00
Cerises rouges, doz.	2.90	3.20
Gooseberries, 2s. doz.		3.00
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		....
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.		3.25
" 2s. (sirop clair)		1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Annanas 2½s.		4.50
Prunes, Lombardie	2.00	2.20
" Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s.		2.00
Framboises, 2s	4.00	4.25
Framboises, 2½s		2.60
Fraises, 2s.	4.25	4.50

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	....	5.75
Asperges importées, 2½s..	4.85	5.25
Fèves, Golden Wax	1.95	2.00
Fèves, Refugee	....	1.75
Betteraves, 2 liv.	1.40	1.42½
Betteraves, 2 liv.	....	0.95
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25	7.50
Epinards, 3s.		2.85
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	2.10
Tomates, 3s.	1.95	2.10
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	....	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	....	3.25
Pois, standards	1.45	1.55
Pois, early June	1.60	1.67½
Pois, très fins, 20 oz.	2.30	2.40
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	1.90
Chums, boîtes de ½ lb., plates	....	1.00
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz, la dz.	4.50	4.80
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	2.60	2.75
Pale, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.62½
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.75
Cohoes, 1 lb., plates	....	2.25
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.75
Red Springs, 1 lb., hautes	4.60	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	2.45
White Springs (1s)	....	2.30
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Harengs, kippers, douz. (caissse de 4 douz.)	....	2.25
Harengs (sauce aux tomates) douz.	2.25	2.50
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s.)	....	25.00
Sardines canadiennes(suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	....	32.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1.90

LES PEANUTS VERTES A 20½c; ELLES SERONT PLUS RARES

Noix. — Les prix des peanuts semblent de nouveau à la hausse, et il y a eu dernièrement à Montréal une vente de peanuts vertes importées à 20½c. Cela veut dire que la hausse va se produire bientôt. La récolte aux Etats-Unis ne sera pas faite d'ici quelque temps encore et, en attendant, on dit que les approvisionnements disponibles sont plutôt limitée. Les autres variétés continuent d'être rares, et les prix sont fermes.

Amandes, la lb.	....	0.28
Amandes (écalées)	0.51	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.70
Noix du Brésil (nouvelles)	0.25	0.29
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), lal ib.	0.27½	0.31
Avelines Barcelone	0.26½	0.30
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Peanuts (rôties) —		
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Jumbo	0.20	0.23
Fancy	0.16	0.17
Extras	0.12	0.14
Ecalées No 1, Espagnoles	0.20	0.21
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)	0.78	0.80
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LES PRIX MAINTENUS, MAIS LE MARCHE DES FEVES EST LENT.

Fèves. — Les prix continuent d'être fermes et le commerce du détail n'est pas considérable. Quelques chars de stock de choix d'Ontario ont été vendus, dit-on, autour de $5 le boisseau.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.00	5.60
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	4.50	4.60
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livre)s	....	6.50
Pois (bleu)	0.08	0.09

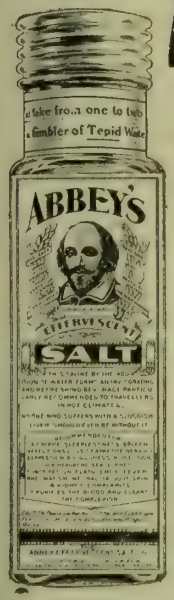
LES RAISINS SANS PEPINS A 20c; PETIT MOUVEMENT.

Fruits secs. — Le marché est tranquille et il n'y a pas grand'chose à y remarquer. Les prix ne baisseront pas probablement. Le ton est ferme et aussi que le mouvement commencera, d'ici quelques semaines, il y aura probablement des avances sur certaines lignes. Les nouveaux raisins sans pépins en paquets commencent à arriver et une maison les cote à 20c le paquet pour les cartons de 15 onces.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix	....	0.25
Slabs	....	0.25
Fancy	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.22
Pêches (fancy)	....	0.27
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires	....	0.25
Pelures (anciennes)—		
Citron	....	0.45
Lemon	....	0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.20
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes		5.50
4 couronnes		6.75
5 couronnes		7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.		2.25
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.15
Muscatels, 4 couronnes, la lb.		0.13
Epepiné de choix, 12 onces	....	0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	....	0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	....	0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces	....	0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces	....	0.16

Abbey's EFFERVESCENT SALT



Le Sel Effervescent d'ABBEY

Un breuvage rafraichissant pour l'été

Tenez vos ventes de Sel d'Abbey actives durant l'été en disant à vos clients comment l'employer comme breuvage qui pétille et qui rafraîchit.

Une cuillérée à thé de Sel d'Abbey dans un verre d'eau étanche la soif—fait disparaître les effets déprimants de la température chaude — chasse le mal de tête — purifie le sang — éclaircit le cerveau — et assure une bonne digestion.

Le Sel d'Abbey est l'une des préparations typiques qui se vendent durant toute l'année ; c'est la raison pour laquelle nous l'annonçons dans les principales publications durant toute l'année. Prenez-le en stock—poussez sa vente.

THE ABBEY EFFERVESCENT SALT CO., MONTREAL.

Sans pepins (fancy)	....	0.18
Sans pepins (fancy)	....	0.17
Valence, choisi	....	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches	....	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.	....	0.18
12 onces	....	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.	....	0.28
12 onces	....	0.26
12 onces, nouveau	....	0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	....	6.50
Dattes Dromadaires (36-10s)	....	7.75
Paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire	....	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	....	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	....	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	....	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.16

Pruneaux—

Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	....	0.32
60-70s	....	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	....	0.22
80-90s	....	0.19
90-100s	0.15	0.17
100-120s	....	0.14

LE RIZ MONTE ENCORE: LE TAPIOCA AUSSI.

Riz et Tapioca. — Des avances ont de nouveau été faites sur le riz, et la base est décidément nominale. Il semble à présent que le marché de ce pays ne s'améliorera pas en ce qui concerne l'augmentation des approvisionnements de l'Orient, et avec des approvisionnements sur place, beaucoup réduits, il y a peu d'espoir de voir les prix baisser. Le Patna, le Siam, le Carolina et le Pakling ainsi que d'autres variétés ont tous subi des avances cette semaine. La situation du tapioca est aussi beaucoup plus forte. La base ici a avancé à 15c et 16c la lb.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs).		13.60
Caroline		15.00
Honduras		15.00
Siam No 2		11.00
Siam (fancy)		12.00
Rangoon "B"	10.75	11.00
Rangoon "CC"	11.50	10.75
Pakling		11.00
Mandarin		11.75
Tapioca, la lb. (seed)	0.12	0.12½
Tapioca (flake)	....	0.12½
Tapioca (pearl)	0.12	0.12½

LES VENTES DE SIROP SONT STABLES; LA MELASSE FERME.

Sirop et Mélasse. — Une grande quantité de sirop de canne a été vendue récemment. Une grande partie de ce sirop a, dit-on, servi à faire des confitures. Le marché est fort et la base est maintenue sans changement. La mélasse se vend lentement, mais la base est ferme.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils, environ 700 livres	0.08½
½ baril	0.08¾
Kegs	0.08¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.70
2 galls., seau 25 liv., chaque	2.65
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque	6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse	6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7.00
½ barils, les 100 livres	10.00

Barils, les 100 livres		9.75
Glucose, cans 5 livres (caisse).		4.80
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—		
Puncheons	0.98	1.03
Barils	1.01	1.06
½ barils	1.03	1.08
Mélasses Antigoa—		
Puncheons		0.95
Barils		0.98

LES CLOUS PLUS CHERS; LA CREME DE TARTRE RARE.

Epices. — Un marché de mi-été règne ici et le mouvement n'est pas aussi considérable qu'il y a quelques semaines. Malgré cela, les besoins d'assortissage du commerce sont considérables. Les clous moulus sont plus fermes et l'on demande plus cher pour le clou en paquets qui a monté de 4½c. la livre. La crème de tartre, pure, est très rare et l'on dit qu'il serait difficile d'en acheter en grande quantité.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.45	0.55
Crème de tartre (française, pure)	0.85	0.90
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	0.28	0.38
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.30
Macis	0.80	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	0.60	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	....	1.30
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00

LES VENTES DE CAFE CONSIDERABLES; L'EXPORTATION INCERTAINE.

Café, Cacao. — Le mouvement du café de Montréal a été lourd depuis quelques semaines. Nous sommes à la saison où il se fait très peu d'affaires sur ce marché. Il est évident que l'Allemagne n'achète pas encore comme on s'attendait qu'elle le ferait immédiatement après la signature de la paix. Le cacao est populaire comme breuvage glacé, et il y a un mouvement d'été, bien qu'il ne soit pas considérable.

Bogotas, la lb.	0.43	0.45
Jamaica, la lb.	0.38	0.41
Maracaibo, la lb.	0.38	0.41
Mocha (types)	0.42	0.45
Mexicain, la lb.	0.42	0.44
Rio, la lb.	0.36½	0.38½
Santos, Bourdon, la lb.	0.43	0.45
Santos, la lb.	0.42	0.44
Par 1-lb., la doz.		5.25
Par ½ lb., la doz.		5.75
Par ¼ lb., la doz.		1.45
Par 10s. la doz.		1.10

LA CONSTRUCTION—Suite

St. Jacques L'Achigan

Bureau, fabrique et magasin de $30,000 pour la H. Duys Tobacco Co. Gérant, E. N. Cusson.

St-Denis

Modifications et additions à l'église de St-Denis, sur la rivière St-Denis pour la paroisse. Architectes: Viau et Venne, 76 rue St-Gabriel, Montréal. Des soumissions seront demandées plus tard.

Shawinigan Falls.

4 logements de $10,000 à Almaville, pour Alexandre Boisvert, 3me Ave. Le propriétaire louera ces logements.

Trois-Rivières

Elevateurs à grain de $35,000 sur le site du Hâvre, pour L. N. Jourdain, rue Badeaux. Architecte: Jules Caron, 69 rue St-Frs.-Xavier.

Réparations à une fabrique de fromage, $4,000, pour A. Guillemette, Trois-Rivières. Le travail sera fait à la journée.

Résidence de $8,000 sur la rue Notre-Dame, pour H. Dupont. Le propriétaire l'occupera ou il la louera.

Additions à une résidence de $4,000, H. Cadoret, 129 rue St-Philippe. Le propriétaire l'occupera.

Verdun

Magasin et jeu de quilles, $14,000 sur la rue Wellington, pour R. E. Stephen, 132 rue Rielle.



PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,

Montréal

" PRIMUS "

Thé Noir Ceyland et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 liv., c-s 30 livres, la livre 0.58
Etiquette Rouge, paquets de ½ livre, c-s 30 livres, la livre ..0.58
Etiquette Rouge, paquets ¼ livre, c-s 29¼ livres, la livre 0.60
Etiquette Argent, paquet de 1 liv., c-s 30 livres, la livre 0.65
Etiquette Argent, paquets de ½ livre, c-s 30 livres, la livre ..0.65
Etiquette Argent, paquets de ¼ livre, c-s 29¼ livres, la livre ..0.67

" PRIMUS "

Thé Vert, Naturel, non coloré

Etiquette Rouge, paquets de 1 liv., c-s 30 livres, la livre 0.58
Etiquette Rouge, paquets de ½ livre, c-s 30 livres, la livre 0.58
Etiquette Rouge, paquets de ¼ livre, c-s 29¼ livres, la livre ..0.60
Etiquette Argent, paquets de 1 liv., c-s 30 livres, la livre 0.65
Etiquette Argent, paquets de ½ livre, c-s 30 livres, la livre 0.65
Etiquette Argent, paquets de ¼ livres, c-s 20¼ livres, la livre ..0.67

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz.
"XXX" (Etiquette rouge) paquets de 3 livres 2.90
Paquets de 6 livres 5.70
Superb, paquets de 3 livres 2.80
Paquets de 6 livres 5.50
Crescent, paquets de 3 livres.. ..2.85
Paquets de 6 livres 5.60
Buckwheat, paquets de 1½ livre1.70
— — — 3 livres
— — — 6 livres
Griddle-Cake, paquets de 3 livres
Paquets de 5 livres .. ..
Pancake, paquets de 1½ livre ..1.90
Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets 3.00
Pancake, paquets de 1½ livre.
Les caisses contenant 12 paquets de 3 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, 30 cents chaque.
La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.
Pour les cartons contenant ½ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.
Conditions: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

Montréal

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

		La lb.
Macaroni "Bertrand"	.. ..	Manquant
Vermicelle	—	—
Spaghetti	—	—
Alphabets	—	—
Nouilles	—	—
Coquilles	—	—
Petites Pâtes	—	—

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1	oz.	Plates	Triple Concentré	1.00
2	oz.	Carrées	— —	2.30
4	oz.	—	— —	4.00
8	oz.	—	— —	7.50
16	oz.	—	— —	14.60
2	oz.	Rondes	Quintessences	2.40
2½	oz.	—	—	2.70
5	oz.	—	—	4.60
2	oz.	—	—	1.90
8	oz.	—	—	8.00
8	oz.	Carrées	Quintessences	8.00
4	oz.	Carrées	Quintessences, bouchons émeri 5.00	
8	oz.	Carrées	Quintessences, bouchons émeri 9.00	
2	oz.	Anchor	Concentré	1.20
4	oz.	—	—	2.15
8	oz.	—	—	3.60
16	oz.	—	—	7.20
2	oz.	Golden Star	"Double Force"	0.95
4	oz.	—	— —	1.75
8	oz.	—	— —	3.25
16	oz.	—	— —	5.75
2	oz.	Plates	Solubles	0.95
4	oz.	—	—	1.75
8	oz.	—	—	3.25
16	oz.	—	—	5.75
1	oz.	London	.. ..	0.65
2	oz.	—	.. ..	0.95

Extraits à la livre, de ..$1.25 à $4.00
— au gallon, de .. 8.00 à 24.00
Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.
Marque Froment, manquant.
Marque Jonas, manquant.
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau $3.25.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony	3 doz. à la caisse	$13.00
Small	8 —	—
Medium	2 —	—
Large	2 —	— manquant
No 64 Jars	1 —	— manquant
No 65 Jars	1 —	— $36.00
No 66 Jars	1 —	— $9.00
No 67 Jars	1 —	— manquant
No 68 Jars	1 —	— manquant
No 69 Jars	1 —	— manquant
Molasse Jugs	1 —	— manquant
Jarres, ¼ gal.	1 —	— manquant
Jarres, ½ gal.	1 —	— manquant

Pts Perfect Seal, 1 doz., $33.00 par grosse.
Qrts Perfect Seal, 1 doz., à $48.00 par grosse.

Poudre Limonade "Messina" Jonas

Petites boîtes, 3 douzaines par caisse, à $15.00 la grosse.
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à $36.00 la grosse.
Poudre Orangeade "Messina" Jonas. Petites boîtes, 3 doz par caisse à $15.00 la grosse.
Sauce Worcestershire 15.00
"Perfection", ½ pt. à $15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.

THE CANADA STARCH CO., LTD.

Manufacturier des Marques

Edwardsburg

Empois de buanderie. La livre
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.10
—White Gloss (caisse de 40 livres), paquets de 1 livre.. ..0.10½
Empois, No 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 livres), boîtes en carton de 3 livres 0.11
Kegs No 1 d'Empois Blanc (vrais c de 100 livres) 0.10½
Barils d'Empois Blanc No 1 (200 livres) 0.10½
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chrom de 1 livre, (30 livres) 0.12
Empois Silver Gloss (48 livres), en bidons de 6 livres 0.13½
— — (36 livres), boîtes à coulisse de 6 livres..0.13½
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.11½
Benson's Enamel (eau froide) (40 livres) à la caisse 3.25
Celluloid .. ..
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.70

Empois de cuisine.

W. T. Benson's and Co's. Celebrated Prepared Corn (40 livres) 0.11¾
Canada Pure Corn Starch (40 livres) 0.10¼
Farine de pomme de terre raffinée Casco, (40 livres), paquets de 1 livre 0.16
(Boîte de 20 livres, ¼c. en plus (excepté pour la farine de pomme de terre).

Sirop de blé-d'Inde Marque Crown

	Par caisse
Jarres parfaitement cachetées, 3 livres, 1 douz., en caisse	..4.00
Boîtes de 2 livres, 2 douzaines, en caisse	.. ..5.45
Boîtes de 5 livres, 1 douz., en caisse	.. ..6.05
10 liv., ½ douz., en caisse	..5.75
20 liv., ¼ douz., en caisse	..5.70

(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer).

Barils, environ 700 livres 0.08¼
Demi-baril, environ 350 livres..0.08¼
Quart de baril, environ 175 liv 0.08¾
Seaux en bois de 2 gals, 25 liv. chaque 2.60
— — — 3 gals, 38½ liv., chaque 3.85
— — — 5 gals, 65 liv., chaque 6.25

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily White

	Par caisse
Boîtes de 2 livres,	2 douzaines..5.95
Boîtes de 5 livres,	1 douzaine..6.55
Boîtes de 10 livres,	½ douzaine..6.25
Boîtes de 20 livres,	¼ douzaine..6.20

(Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une anse en fil de fer).

Fret payé pour 5 caisses de sirop ou 250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou 10 boîtes assorties de sirop et d'empois jusqu'à toute station de chemin de fer dans les provinces de Québec et d'Ontario à l'est ou au sud du Sault Sainte-Marie, Sudbury, North-Bay et Mattawa et jusqu'à tous les ports des lacs pendant la saison de navigation.

Conditions: net 30 jours. Pas d'escompte pour paiement d'avance.

CHURCH & DWIGHT
Cow Brand Baking Soda



Empaqueté comme suit:
Caisses de 96 paquets de 5 cents ..3.45
Caisse de 60 paquets de 1 livre.3.65
Caisse de 120 paquets de ½ livre.3.85
Caisse de 30 paquets de 1 livre.
Et 60 paquets mélangés, ½ lb.3.75

W. CLARK, LIMITED,
Montréal

Corned Beef Compressé ..½s. 2.90
Corned Beef Compressé .. 1s. 4.90
Corned Beef Compressé .. 2s. 9.25
Corned Beef Compressé .. 6s. 34.75
Corned Beef Compressé ..14s.
Roast Beef .. ..½s. 2.90
Roast 1s. 4.80
Roast 2s. 9.25
Roast 6s. 34.75
Boeuf bouilli 1s. 4.80
Boeuf bouilli 2s. 9.25
Boeuf bouilli 6s. 34.75
Veau en gelée .. ..½s. 0.00
Veau en gelée 1s. 0.00
Fèves au lard, Sauce Chili, étiquette rouge et dorée, 4 douzaines à la caisse, la douzaine..0.90
do 4 douzaines, la douzaine..1.25
do grosses boîtes, 2 douzaines, la douzaine 2.30
do à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 lbs..2.25
do au lard, grandeur 1½ .. ..
Sauce Chili, la douzaine 1.90
Pieds de cochons sans os 1s.4.90
Pieds de cochons sans os 2s.9.90
Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc 3.40



Boeuf fumé en tranches, pots en verre 1s.3.90
Boeuf fumé en tranches, pots en verre ¼s.1.80
Boeuf fumé en tranches, pots en verre 2.80
Langue, jambon et pâté de veau ½s.2.35
Jambon et pâté de veau ½s.2.35
Viandes en pots, épicées, boîtes en fer-blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier ¼s.0.75
Viandes en pots, épicées, en fer-blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier ½s.1.40
Viandes en pots, épicées, en verre, poulet, jambon, langue ..¼s.2.40
Langues .. ..½s.
Langues .. .. 1s.
Langues de boeuf, en boîtes en fer-blanc ½s.3.90
Langues de boeuf, en boîtes en fer-blanc 1s.8.40
Langues de boeuf, en boîtes en fer-blanc ½s.13.40
Langues de boeuf, en boîtes en fer-blanc 2s.17.20
Langues en pots de verre .. ..
Langues de boeuf, pots de verre .. .. taille 1½14.50



Langue de boeuf, pots de verre 2s.19.70
Mince Meat en "tins" cachetées hermétiquement .. ..
Mince Meat 1s. 2.90
Mince Meat 2s. 4.00
Mince Meat 5s.12.90
En sceaux de 25 livres 0.15
En cuves 0.15
sous verre 3.25

CANADIAN BOILED DINNER

1s. 2.40
2s. 5.90
Mince Meat—

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles de 8 onces 2.20
Bouteilles de 12 onces 2.75
Bouteilles de 16 onces 3.40

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut .. ..¼s. 1.40
Beurre de Peanut .. ..½s. 1.90

KLIM

Petites boîtes, 48 d'¼ de livre, la caisse 5.85
Boîtes de famille, 24 d'1 livre, la caisse 8.40
Boîtes d'Hôtel, 6 de 10 livres, la caisse 18.75





Achetez du Macdonald—

C'est le meilleur moyen de vendre du tabac recommandable. Ces dernières 60 années les tabacs Macdonald —dont la marque de fabrique est un "Coeur"— ont été les tabacs favoris des Canadiens pour fumer et pour chiquer,

Achetez les tabacs Macdonald en boîtes de 10 livres. Chaque boîte de "Brier" et de "Prince of Wales" contient quatre palettes de plus que dans les autres empaquetages, de sorte que le détaillant fait un profit additionnel de 60 à 80 cents par boîte qu'il achète.



BOITE de BRIER

Tabac à Fumer en Palettes
"British Consola"
"Brier"
"Index"

Tabac à Chiquer en Palettes
"Prince of Wales"
"Napoleon"
"Black Rod" [Torquette]
"Crown"

Marque de fabrique enregistrée



BOITE de PRINCE OF WALES

W. C. MACDONALD REC'D, INCORPORATED

Maison fondée depuis plus de 60 ans.

MONTREAL, - P.Q.



TOUJOURS MIEUX QUE CE QU'ON EN ATTEND

Les aliments marins de la marque Brunswick répondent aux besoins des gens difficiles partout.

La Marque Brunswick a établi l'étalon de qualité des produits alimentaires de poisson.

Le poisson frais pêché dans la fameuse Baie Passamaquoddy passe par un procédé scientifique et il est empaqueté quelques instants après être sorti de son élément, de sorte que l'on lui conserve sa saveur naturelle si appréciée par le consommateur.

Nous n'avons pas à insister sur la popularité des produits de la MARQUE BRUNSWICK chez les marchands qui les tiennent en stock. Ils savent par expérience que les clients qui achètent les produits de la MARQUE BRUNSWICK sont satisfaits et qu'ils "reviennent" et ce sont ces clients qui donnent le plus de profits au marchand.

Commandez la MARQUE BRUNSWICK chez votre marchand de gros.

La liste de la Marque Brunswick : ¼ Sardines à l'Huile, ¼ Sardines à la Moutarde, Finnan Haddies (Boîtes ovales et rondes) Hareng Saur, Hareng à la Sauce aux Tomates, Clams.







CONNORS BROS., LTD., BLACK'S HARBOR, N. B.

Les véritables Kellogg's gagnent.

La Compagnie de London se voit refuser son injonction.

Protégez vos Clients

Les Toasted Corn Flakes de KELLOGG

sont toujours mis dans la

WAXTITE

l'enveloppe à l'épreuve de l'humidité

(Traduit du "Globe" de Toronto, numéro du 8 août).

LA MAISON DE LONDON PERD EN APPEL

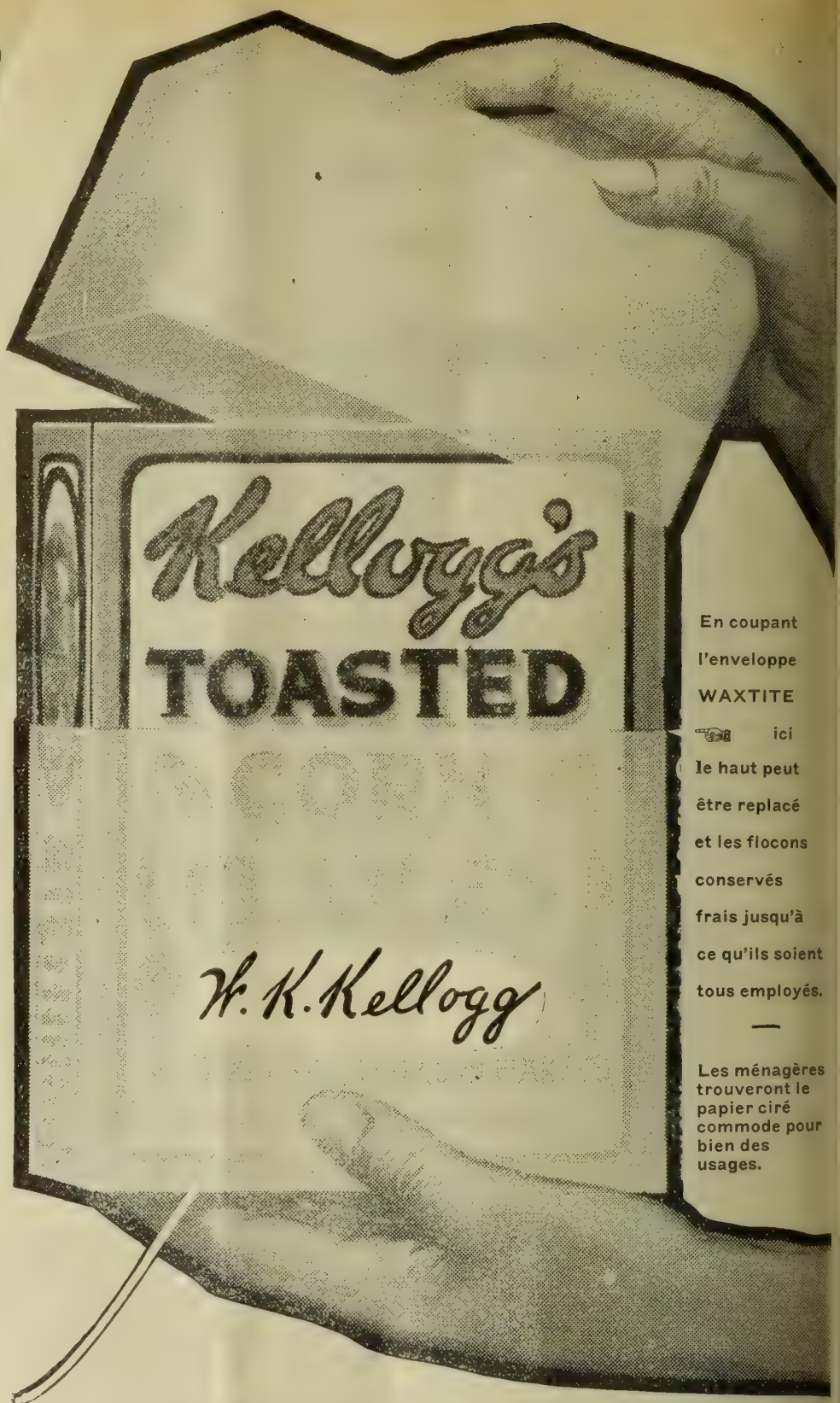
Le juge Kelly refuse d'accorder l'injonction prise contre la W. K. Kellogg Cereal Co.

La Battle Creek Toasted Corn Flake Company, Limited, de London, Ontario, s'était adressée à la Cour pour obtenir une injonction dans le but d'empêcher la W. K. Kellogg Cereal Company, de Toronto, Canada, et la Kellogg Toasted Corn Flake Company, de Battle Creek, Michigan, de produire, manufacturer, vendre, étaler ou annoncer des paquets ou cartons contenant ou faits pour contenir les Toasted Corn Flakes semblables à ceux employés par les demandeurs.

Le juge Kelley, après avoir entendu la demande, le 10 juillet, prolongea le délai de deux semaines afin de donner aux demandeurs une chance d'examiner M. J. L. Kellogg, secrétaire des compagnies défenderesses.

Le juge Kelley, jeudi, le 7 août, rendit sa décision par laquelle il refusait d'accorder l'injonction.

Cette décision permet à la W. K. Kellogg Cereal Co., de Toronto, Canada, et à la Kellogg Toasted Corn Flake Co., de Battle Creek, Michigan, de continuer la fabrication et la vente au Canada de leurs fameux authentiques Kellogg's Toasted Corn Flakes dans une enveloppe en waxtite.



En coupant l'enveloppe WAXTITE ☞ ici le haut peut être replacé et les flocons conservés frais jusqu'à ce qu'ils soient tous employés.

Les ménagères trouveront le papier ciré commode pour bien des usages.

Attention à cette signature

FAITS A TORONTO, CANADA, PAR

W. K. Kellogg Cereal Co.,

Kellogg Toasted Corn Flake Company

Battle Creek, Mich. — Toronto, Canada

Pensez à Votre Salle à l'Huile

Songez aux nombreuses minutes que vous perdez dans une journée à manipuler de la gazoline et de l'huile, minutes que vous pourriez sauver par l'emploi d'un équipement moderne.
Chaque vente que vous faites vous donne-t-elle un profit ou vos profits s'en vont-ils petit à petit à cause d'une mesure trop forte, de l'huile renversée ou perdue par le coulage, l'évaporation et trop de temps passé à la manutention?

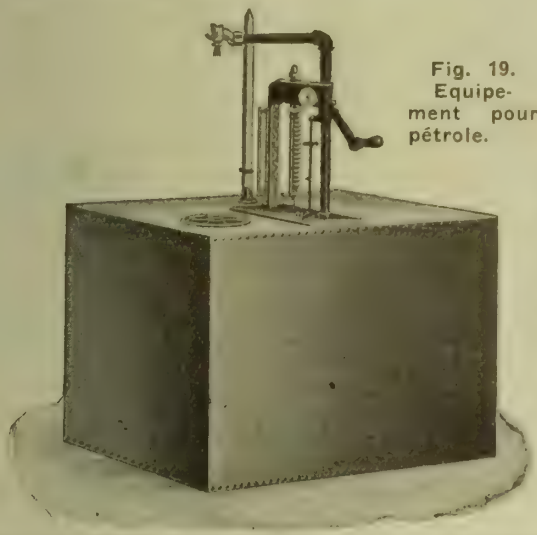


Fig. 19. Equipement pour pétrole.

UNE POMPE

BOWSER
ESTABLISHED 1885

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

mettra votre commerce d'huile sur une base profitable. Elle est à l'épreuve du coulage et de l'évaporation; elle est précise, commode, absolument propre, jolie et elle sauve beaucoup de temps. Elle vous permettra de vendre plus d'huile avec moins de travail. Pas de perte d'aucune sorte. Pas d'odeur.

Permettez-nous de vous envoyer notre littérature prouvant nos dires.

S. F. BOWSER COMPANY, LTD.
66-68 Frazer Ave., Toronto
Bureaux de ventes dans tous les centres.
Représentants partout.



Fig. 241. Pompe à gazoline "Sentinelle Rouge".

Le temps qu'il faut pour vendre Gold Dust, c'est le temps qu'il faut pour atteindre la tablette et faire sonner votre registre.



FAIT AU CANADA



THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage par les Jumeaux GOLD DUST.



Les Fêves au Lard de CLARK

à la sauce aux tomates, chili ou sans sauce

Vos clients, M. l'épicier, tiennent toujours à la qualité, mais actuellement l'économie est également une considération pour eux. Si vous leur donnez les Fêves au Lard de Clark ils savent qu'ils ont la meilleure qualité à

Un prix raisonnable



De votre côté vous retirez des profits de la vente à vue, de l'écoulement rapide de votre stock et des clients satisfaits qui reviennent en acheter ENCORE

PRENEZ-EN EN STOCK IMMEDIATEMENT ELLES SONT EN GRANDE DEMANDE

W. Clark, Limited **Montréal.**

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure

Valeur en fait de Balai

au Canada

$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines partout.

The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingenbre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle Thym
Allspice (Piments) Serriette
Epices de Ceylon Menthe
Muscade Epices
Borax pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE
117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

LE SERVICE DE PUBLICITE DE HEINZ

Donne de bons résultats au marchand progressif qui tient à se faire une réputation. Activez la vente des 57 variétés de Heinz à l'aide de nos pancartes d'annonces et de nos étalages;—faites savoir à vos clients, que vous vendez des produits de qualité. Gagnez la confiance de votre clientèle et augmentez le nombre de vos clients satisfaits.

H. J. Heinz Company

Tous les produits Heinz vendus au Canada sont préparés au Canada.

Il faut distinguer les Allumettes et les Allumettes d'Eddy

Lesquelles vendez-vous ?

Il y a tout autant de différence entre les allumettes qu'il y en a entre les gens.

On peut toujours compter sur quelques-uns.

On ne peut jamais se fier sur d'autres.

Les allumettes d'Eddy sont comme de vieux amis :

Elles ne vous désappointent jamais. (Le marchand non plus ne reçoit jamais de plainte à leur sujet).

70,000,000 de ces allumettes sortent de notre fabrique tous les jours pour tout mettre en activité dans le pays.

Un écoulement rapide de stock voilà ce que cherche toujours le marchand et avec les Allumettes d'Eddy la chose devient très facile.

Connues d'un océan à l'autre, elles se vendent toutes seules.

Vous y gagneriez à envoyer votre commande aujourd'hui.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED.

CANADA.

Un produit toujours de saison

Le biscuit SODA "SELECT" se vend tout le long de l'année et constitue par conséquent une ligne extrêmement avantageuse à tenir. De plus, d'année en année, ses ventes vont en augmentant, car sa qualité lui vaut chaque jour de nouveaux clients.

La réputation des Biscuits Sodas "SELECT" est pour vous, M. le Marchand, une garantie de premier ordre car elle vous assure un débit constant et vous procure des clients satisfaits qui sont pour votre magasin la meilleure réclame qui soit.

Nos voyageurs sillonnent la Province de Québec pour vous faciliter la remise de vos commandes et pour vous faire goûter nos échantillons; mais si vous êtes de court dans votre stock de biscuits, n'attendez pas leur passage, écrivez-nous de suite et nous vous fournirons le meilleur service que vous puissiez attendre d'une maison réputée.

Nos Biscuits plaisent aux goûts les plus difficiles.
Ils sont avantageux à vendre.
Commandez-en aujourd'hui.

The Montreal Biscuit Co.
Manufacturiers de
Biscuits et Confiseries
Montréal

Le Biscuit "Select" se distingue des autres par sa qualité irréprochable, c'est le favori des consommateurs.

Fruits et Légumes

EN GROS

Commandes de la campagne par téléphone, télégrammes ou lettres, exécutées promptement.

Livraison spéciale pour Montréal.

NAP. MORRISSETTE

IMPORTATEUR

18 Place Jacques-Cartier

MONTREAL

Tél. Main 845.



Faites payer votre loyer par vos étalages de vitrine

Beaucoup de ventes se font sur le trottoir.

Supports pour Etalages de Vitrine

Une série merveilleuse de supports interchangeables patentés pour étalages de vitrine, appropriée aux Articles de Nouveautés, Costumes, Chapeaux, Chemiserie, Chaussures et Marchandises Générales. La série vous donnera 10 ans de Bons Services en rendant effectif votre commerce par l'arrangement de garnitures de vitrines.

Les Supports que vous voyez ci-dessus ne sont que quelques-uns des dispositifs que vous pouvez obtenir avec la série complète; on peut obtenir des centaines d'autres arrangements.

Faits de Chêne, fini Doré, Antique ou Patiné. La série est mise en un coffre en bois dur avec couvercle à charnières, un bon endroit pour garder les "Younits" extras qui ne servent pas pour le moment. Il y en a des milliers de cette série en usage journellement.

No 104. Cette série a 130 "Younits" interchangeables pour vitrines de Magasin Général $27.50

En outre de la série ci-dessus, nous en fabriquons une pour l'usage exclusif du Commerce d'Epicerie. Cette série est totalement différente de la série pour Magasin Général; elle est faite pour l'étalage de marchandises plus pesantes et convient spécialement à l'Epicerie de détail.

La Série No 20 a 89 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Grandes Epiceries $38.50

La Série No 20½ a 50 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Petites Epiceries $23.10

En Stock à Hamilton — Commandez directement ou par votre marchand en Gros — Patentés et faits au Canada.

THE OSCAR ONKEN CO.

5150 FOURTH STREET, Cincinnati, Ohio, U.S.A.

Notre Guide de l'Acheteur

Consultez dans les pages du présent numéro du "Prix Courant," notre "Guide de l'acheteur" ; vous y trouverez bien des renseignements utiles qui vous permettront de faire vos achats aux meilleures conditions du marché, en vous adressant aux meilleurs fournisseurs.

SOUPE AUX TOMATES



Sa saveur délicieuse de tomates rouges mûres est aimée de tout le monde---

La qualité y entre avant que l'étiquette soit mise sur la boîte.

On y gagne de tenir un bon stock de cette ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros ou écrivez directement

DOMINION BRAND

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, CANADA.



Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux

Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE

sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet

TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.

Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Tout le monde connaît, Tout le monde achète



Demande considérable

"RIGA"

Vente assurée

Avis aux Commerçants

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives "RIGA"; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients. Vendez-leur "RIGA".

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.

STANWAY-HUTCHINS LIMITED

IMPORTATEURS GÉNÉRAUX

THÉS CAFÉS

Nous avons quelques occasions spéciales à offrir en fait de thés de Ceylan, des Indes, de Java et du Japon, pris dans notre stock frais et nouveau et choisi spécialement par des experts ayant une expérience de plus de 20 ans.

Si vous avez besoin de thé n'oubliez pas de demander nos prix. Ecrivez-nous.

18 RUE ST-ALEXIS, - - - - - MONTRÉAL.



Lorsque vous vendez les confitures et gelées de notre marque vous êtes garanti contre toute réclamation de vos clients, parce que nos produits donnent pleine et entière satisfaction.

Commandez à présent vos approvisionnements de Confitures de Fraises de la Marque

Old City Manufacturing Co., Rgd. de Québec

Elles sont faites des fruits les plus soigneusement choisis qui conservent dans le sirop leur saveur particulière toute entière et leur forme intacte grâce à notre procédé moderne de refroidissement.

Notre manufacture est munie des machines les plus perfectionnées, et tenue dans un état de propreté remarquable et est opérée par des experts, ce qui vous assure la perfection des produits que vous nous achetez.

Ecrivez-nous pour cotations ou autres renseignements ; nous sommes à votre entière disposition.

Old City Manufacturing Co. Rgd

Manufacturiers de confitures et gelées.

QUEBEC, (P.Q.)

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Ulric Archambault vs P. Garneau, Québec, $318.
P. E. Layton vs Jas. Rowan, Montréal, 4ème cl.
Viauville Lands Ltd. vs H. A. E. Morin, Ls. Langlois, Narcisse Sauvageau, Eust. Bissonnete, Jos. Létourneau, Montréal; Oliva Prairie, Boucherville, $5,110.
J. E. Chicoine vs Zoël Martel, Montréal, $395.
Western Canada Flour Mills Co., Ltd, vs Emery Choquette, Tétreaultville, $336.
Dolor Raymond vs W. Pépin, Montréal, $249.
Realties Securities Ltd. vs F. A. Sénécal, Plantagenet, Ont.,-$658.
Mlle E. Champagne vs Salvatore Moscato, Jos. Figluizzi, Montréal, $517.
J. R. Constantineau vs J. A. Mireault, Montréal, $592.
Ls. Trudel vs A. G. D. Legrove, Montréal, $100.
L. W. Leduc vs Laura de Courcelles, Montréal, $230.
A. Kalechman vs Mozes Zaltzman, Montréal, $125.

———:o:———

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Alb. Dubois vs E. Paradis, $31.
Rice Studio Ltd. vs Bert Davidson et al., $40.
J. A. Tremblay vs Mme Fred. Sutherland, $9.
H. Dupras vs G. Bissonnet, $72.
Léo Bertrand vs Ed. Bouchard, $16.
Graham Marchand Agency Ltd. vs Mme John Hugues, $62.
G. Vandelac vs Succ. Anna Lortie, $79.
Hôpital Dr Dupont Ltée, vs Succ A. Lortie, $33.
J. G. Graham vs Mme A. E. Balfy et vir, Outremont, $3.
P. A. de Graseilliers vs I. Trudeau, Montréal, $50.
M. P. S. Co. vs Art. Leboeuf, $7.
Couvrette, Sauriol Ltée, vs A. Aubin, $31.
H. M. Gardner, es qual. vs Jules Landry, $23.
G. Brosseau vs Jos. Goudreau, $9.
E. R. Bernard vs Art. Chartrand, $12.
C. W. Lindsay Ltd., vs Margaret Armstrong, $24.
Jacob Shinlovitch vs Paul Raymond, $4.
Geo. Martineau vs Alf. Wagner, $3.
A. Dorais vs Ls. Arcand, $38.
Dr J. E. Lesage vs R. Pruze, $36.
O. Lajeunesse vs H. Brunet, $12.
Tekley Walka vs Stephen Romanchuck, $70.
Alf. Barton vs Wm. Madden, Côte St-Paul, $6.
Beaudoin Ltée vs M. A. Nadon, Lachine, $12.
Emile Leduc vs Donat Brisson, $40.
Nap. Gagné vs Arthur Marlo, $18.
E. Ranger vs Jean Robert, $3.
Gust. Cardinal vs Nap. Major, Bord-à-Plouffe, $6.
Chapleau et Gauthier vs Ovila Blain, Côte des Neiges, $24.
A. Drouin vs Geo. Gingell, New Glasgow, $62.
Caron Frères vs Wilf. Doré, St-Stan. de Champlain, $28.
Hector Gauthier vs Frs. Desautels, St-Laurent, $11.
Morrissette Ltée vs X. Livernoche, Trois-Rivières, $34.
A. Germain vs Domina Lachapelle, St-Léonard de Port Maurice, $40.
International Harvestor Co. of Can. vs P. aMssé, Village Ste-Brigide, $20.
Hudon et Hébert Cie., Ltée, vs D. Verdome, Shawinigan Falls, $1.
E. Riendeau vs Frs Couillard, Châteauguay, $20.
Hector Lamontagne Inc., vs Honoré Laberge, Val Brillant, $51.
Hudon, Hébert et Cie, Ltée, vs C.P.R. $59.
Albert Denault vs A. Lavallée, $23.
M. St-Jean vs Jos. Julien, $12.
Beaudoin Ltée vs R. Hébert, $20.
F. X. Vincent vs E. Corman, $36.
Mary Smith vs J. J. Miller, $37.
Frs McCay vs F. Monahan, $1.
A. L. Struthers vs F. Naughton, $17.
Ls Marcil vs Alf. Miron, $6.
L. J. Bisson vs T. Brosseau, $16.
M. Sauvé vs A. Moss, $13.
Installment Sales Co. Ltd. vs A. Segal, $66.
Duchesne & Grimard vs G. Martel, $23.
Eusèbe Courville vs A. Gauthier, $3.
Alf. Barton vs Albert Fry, $4.
Jos. Lamoureux vs S. Rochon, $56.
A. Hastie vs Ed. Moore, $17.
Sun Trust Co. vs G. Fuerst, $82.
Mme M. Murphy vs E. Lespérance, $10.
John Boyne vs C. P. Dumas, $50.
D. Céré vs A. St-Onge, $11.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Dr K. R. Arthur vs W. E. Clarabut, 16 août, 2 p.m., 2016 Jeanne Mance, Lafontaine.
Greater Montreal Land Ltd. vs Mme C. Migneault, 18 août, 11 a.m., 453 St-Jacques, Normandin.
S. M. Sachat vs J. Pollack, 18 août, 10 a.m., 532 Dorinon, Lauzon.
Jos. Finnie vs Geo. V. Kent, 18 août, 11 am., Dixie, Lafrance.
Beaudoin Limitée vs P. Valiquette, 18 août, 10 a.m., 450 Atwater, Brossard.
A. Carrière vs Moïse Ranger, 18 août, 1 p.m., 103, 1ère avenue, Lachine, Brossard.
R. Forest vs Jos. Shea, 18 août, 1 p. m., 509 Marie-Anne E. Brossard.
Cohen Ltd. vs Théo. Bégin, 18 août, 10 a.m., 931 Cartier, Brossard.
T. P. Whelan vs Robert Swee, 18 août 10 a.m., 1452 St-Laurent, Brossard.
C. E. Sabat vs Jos. Adam, 18 août, 2 p.m., 61b 10e ave., Lachine, Brossard.
O. Arcand vs J. Vermette, 18 août, 2 p.m., 251 6e ave., Lachine, Brossard.
A. Carrière vs O. Durocher, 18 août, 2 p.m., 269, 5e ave., Lachine, Brossard.
O. Arcand vs E. Thibert, 18 août, 2 p m., 151, 2nd ave., Lachine, Brossard.
A. Carrière vs Wm. Séguln, 18 août, 1 p.m., 115a 11e ave., Lachine, Brossard.
A. Arcand vs M. Ranger, 18 août, 1 p.m., 103, Lachine, Brossard.
Wm. Drouin & Cie, vs Mme C. St-Pierre, 18 août, 10 a.m., 1042 Orléans E. Brossard.
Mme N. Turcotte vs Arthur Raber, 18 août, 10 a.m., 1243 Verdun, Brossard.
Mme N. Turcotte vs Mme Chas. Raymond, 18 août, 10 a.m., 1545 Verdun, Brossard.
H. Chevalier vs H. Dubord, 18 août, 11 a.m., 156 deLaroche, Brossard.
L. Bourbonnière et al., vs D. Laurent, 18 août, 2 p.m., 128 Chemin Lasalle, Lachine, Brossard.
J. J. A. Bernard vs Alfred Lemarquant, 18 août, 10 a.m., 2609 Hutchison, Lapierre.
Jos. Messier vs Mme Aug. Cyr et vir., 19 août, 10 a.m., 118a Ste-Emélie, Lauzon.
John N. Green vs A. Strather, 18 août, 11 a.m., 1049 St-Laurent, Pauzé.
Wm. Winfrey vs Henri Sénécal, 18 août, 11 a m., 40 de l'Eglise, Village St-Laurent, Lafontaine.
Julien Pitre vs Hector Valnais, 20 août, 10 a.m., 439 Anger, Coutu.
M. A. de Palma vs John Krams, 20 août, 1 p.m., 1463 Cadieux, Coutu.
Sanche et Leblanc, Ltée vs F. Dasenzo, 19 août, 11 a.m., 990 Ontario E. Bouchard.
T. P. Oakes vs J. A. Rivest, 19 août, 10 a m., 429 St-Hubert, Bourdeau.
L. Corbeil vs T. Flatcher, 19 août, 10 a.m., 1718 Bordeaux, Bourdeau.
R. Corbeil vs J. H. Lapierre, 19 août, 11 a.m., 268 deLaroche, Bourdeau.
S. Miller vs Ernest Barlaud, 19 août, 2 p.m., 82 Ste-Emélie, Bourdeau.
O. Diotte vs E. Albert, 19 août, 3 p. m., 213 Ryde, Bourdeau.
Latour et Frère vs Emile Durocher, jr., 19 août, 10 a.m., 756 Garnier, Bourdeau.
Cohen et Frère vs H. Fréchette, 19 août, 10 a.m., 175 Notre-Dame E Lapzon.
S. W Washer vs Stewart Anthony, 18 août, 10 a.m., 110 Charron, Lauzon.
S. W. Washer vs Stewart Anthony, 18 août, 11 a.m., 602 St-Antoine, Lauzon.
B. T. Aumond vs Adélard Bélisle, 19 août, 10 a.m., 407a Joliette, Lauzon.
Rosemount Realty Ltd. vs Paris C. Costo, 21 août, 10 a.m., 3081 Berri, Coutu.
Jos. Cabana vs Lactance Mague, 21 août, 1 p.m., 912 Ste-Catherine E. Coutu.
Nap. Gendron vs Melaseppe Desjardins, 21 août, 1 a.m., 471 Duluth Bienjonetti.

———:o:———

AVIS DE DIVIDENDE

Re D. A. McKercher, de Victoriaville. Un premier et dernier dividende, payable le 27 août par Paul L. Turgeon, curateur.
Le Café Champêtre Ltée, Montréal. Un premier et dernier dividende, payable le 29 août par Geo. Duclos, liquidateur.

———:o:———

CURATEUR

Samuel Berger, 1236 St-Laurent. Vincent et Lamarre, curateurs.
Calixte Descoteaux, de Trois-Rivières. Bisson et Lamarre, curateurs.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 9 AOUT 1919

Comté Arthabaska

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Dame C. Gagnon vs Cléophas Bisson, de Thetford Mines. Séparation de corps.
Dame C. Gagnon vs Cléophas Bisson, de Thetford Mines. Saisie gagerie conservatoire.
Dame C. Gagnon vs Cléophas Bisson et La Banque Nationale et al., Tiers-Saisie, Saisie gagerie conservatoire.
Commissaires d'Ecoles pour la Municipalité de la paroisse de Ste-Anastasie de Nelson, Demandeur vs Dame Rosalie Samson et Pierre Chartrand, de Ste-Anastasie de Nelson, $101.29.
Joseph Roberge vs Georges Boisvert, de St-Albert de Warwick, 2ème classe.

JUGEMENT EN COUR SUPERIEURE

P. A. Brassard vs Alfred Lacourse, de Wotton Nord. Jugement contre défendeur pour $103.68.

JUGEMENT EN COUR DE CIRCUIT

P. A. Brassard vs Donat Desfossés, de Ste-Clothilde de Horton. Jugement contre défendeur pour $96.91.

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 5 au 12 août 1919.

Obligation.—Odina Blanchette à Ernest Blanchette.
Obligation.—Frédéric Manseau à Caisse Populaire des Trois-Rivières.
Obligation.—Xavier Laroche à Caisse Populaire des Trois-Rivières.
Vente.—Alex. et Ernest Blanchette à Joseph Trottier.
Quittance.—H. E. Bachand à Frédéric Manseau.
Déclaration sociale.—Gas-O-Nol Company of Canada.
Vente.—Hér. Athanase Poussier à Vve Rosario Marcouiller.
Vente.—Banque Royale à Sévène Paillé.
Quittance.—Gélinas et Jourdain à succ. Ath. Poussier.
Vente.—Moïse Dupont à Donat Dupont.
Vente.—Oscar Blais à Emile Duval.
Vente.—Dame Timothée Bernard à Joseph Ouellette.
Quittance.—Arthur Provencher à Francis Masse.
Vente.—J. H. Chevalier et al., à Gédéon Masson.
Quittance.—Ernest Langlois à Wilfrid Côté.
Quittance.—Percepteur du Revenu à succ. Elodie Gingras.
Main-levée.—The Royal Trust Co., à The Shaw. W. & P. Co.
Déclaration sociale.—L'Hôtel Frontenac, Enregistré.
Rétrocession.—Geo. Cadorette à Désiré Deschênes.
Quittance.—Désiré Deschênes à Geo. Cadorette.
Vente.—Louis Rouette à William Janvier.
Déclaration sociale.—Dubé et Fugère.
Vente.—J. P. Gadbois à Canadian Pacific Ry.
Vente.—Amanda Savard à Alexis et Ernest Blanchette.
Transport.—F. X. Vanasse à F. P. Roy.
Subrogation.—Vve J. B. Bourgeois à Armand Gauthier.
Rétrocession.—Léo Bourassa à Edouard Therrien.
Obligation.—Félix Pagé à Sévère Ricard.
Vente.—Joseph Trussart à Joseph Pratte.
Vente.—Joseph Lahaie à Félix Pagé.
Transport.—G. A. Ferron à Ludger Matteau.
Obligation.—Arthur et Sylvio Vennes à Dosithée Leduc.
Vente.—Pierre Jacques à Laurentide Co.
Vente.—Dame G. Normandin à F. X. St-Arneault.
Quittance.—Delle A. Laperrière à A. et S. Vennes.
Quittance.—Dame M. A. Cossette à A. et S. Vennes.
Quittance.—Edouard Therrien à Léo Bourassa.
Quittance.—Dame Ls Lemoine à A. S. Vennes.
Quittance.—J. C. A. Ricard à U. et L. Morais.
Quittance.—Martineau et Frère à H. Sansfaçon.
Quittance.—Ludger Matteau à G. A. Ferron.
Quittance.—James McNeely à Dame L. Lazarovitz.
Quittance.—Dame F. X. Tremblay à Arthur Surprenant.
Quittance.—Sévère Boisvert à Edouard Grenier.
Main-levée.—Wellie Juneau.

CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 5 au 12 août.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Arthur Béland vs Théophile Ricard, Trois-Rivières, $157.76.
Dominique Tessier, Berthierville vs Israël Blais, Baie Shawinigan, $214.25.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

N. E. Clément et Cie. Ltée. vs Charles Racette, $41.25.
Joseph Carbonneau vs Joseph Vallière, $90.00.
Henri Leblanc vs Onésime Dupuis, $67.00.
J. L. Durand vs Josaphat Duval, $26.94.

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 4 au 9 août 1919.

Vente.—Désiré Caron à Nazaire Roux, p. 378, 2 p. 374 et p. 379, Tingwick, $2,000 payées.
Vente.—Joseph Nadeau à Désiré Caron, p. 362, Tingwick, $1,150 payées.
Obligation.—Adélard Hamel à Louis Trottier, ½ s.o. 1147, Tingwick, $900.
Vente.—Charles Lacroix à Louis Jacques, 264, Princeville, $900, payées.
Obligation.—Louis Larivière à Mme Philomène Boisvert, 193, Bulstrode, $600.
Donation.—Maxime Duhaime à Mme Délia Duhaime, 244 et p.s. 245, Bulstrode.
Vente.—Paul Hamel à Thomas Cadotte, p. 325, Bulstrode, $1,800, $750 a/c.
Vente.—Alcide Pepin à Bennett Feeney, N.P., ½e. 83, Bulstrode et autres, $1. payée.
Obligation.—Louis Perreault à J. Nap. Blanchette, 1/3 est 172, Bulstrode, $1,000.
Vente.—Edouard Ouellette à Félix Houle, 41-59 et 41-58, Bulstrode, $9,000, $1,50 a/c.
Vente.—Félix Houle à Edouard Ouellette, ½e. 211, Bulstrode, $2,000, $500 a/c.
Donation.—Alexandre Labonté à Donat Labonté, 23b et 23c, 12e rg, Stanfold.
Vente.—Adélard Fortier à Napoléon Parent, p. 97, Arthabaska-Ste-Victoire, $2,200, $1,200 a/c.
Vente.—Joseph Pinard à Roméo Pinard, p. 217 et autres, Horton, $4,000, $100 a/c.
Donation.—Edmond Rochefort, père, à Alexandre Boisvert et ux. p.o. 9 et 10, Bulstrode.
Vente.—Alexandre Boisvert à Tmery Rochefort, ½ est 36, Bulstrode, $2,150, dues.
Vente.—Charles Gervais à Walter Foucault, p. 425, Bulstrode, $1,000, $200 a/c.
Transport.—Daniel Grégoire à Sévérin M. Lamarre, sur Alf. Houle, de ce qui est dû.
Transport.—Sévérin M. Lamarre à Daniel et Adélard Grégoire, sur Alfred Houle, de ce qui est dû.
Tutelle.—Mineurs, Désiré Bergeron, Stanislas Bergeron, tuteur et Pierre Piché, subrogé-tuteur.
Mariage.—Armand Girouard et Mlle Alice Thibaudeau, communauté de biens.
Vente.—Lucien Fournier à Rosaire Turcotte, 813, Warwick, $1,252.34, payées.

Services Gratuits pour nos abonnés

En vous abonnant pour un an au "Prix Courant", vous aurez droit aux importants services suivants:

PUBLICITE ET ORGANISATION.

Ce service vous fera réaliser des bénéfices supplémentaires ou économiser des frais généraux. Il vous donnera six consultations gratuites dans l'année selon vos besoins.

PETITES ANNONCES

Si vous recherchez du personnel, une marchandise ou un objet quelconque; si vous désirez vendre quelque chose, confiez votre désir aux Petites Annonces du "Prix Courant" et vous aurez des résultats. Vous pouvez utiliser gratuitement 10 lignes par an.

DOCUMENTATION GENERALE

Vous recherchez certainement en détail dans les livres, la documentation qui est résumée dans le "Prix Courant". Notre service de librairie vous procure sans frais, ce dont vous avez besoin.

CONSULTATIONS JURIDIQUES

Pour toutes consultations en matière légale, notre conseiller juridique vous fera des conditions particulièrement réduites.

RENSEIGNEMENTS GENERAUX

Nous sommes en mesure de vous indiquer, sans frais, les Fournisseurs pouvant livrer, et vous procurer les marchandises qui vous font défaut.

PLACEMENTS DE CAPITAUX

Nous invitons nos lecteurs à nous consulter chaque fois qu'ils seront sollicités de souscrire dans des compagnies, et nous leur donnerons les informations qui pourront leur être utiles; nous pourrons ainsi leur éviter des pertes fréquentes occasionnées par le trop de confiance accordé à certains agents financiers n'ayant pour but que d'exploiter le public.

EN LISANT LE "PRIX COURANT", EN UTILISANT NOS SERVICES GRATUITS, VOUS RETIREREZ DES PROFITS QUI VOUS REMBOURSERONT PLUSIEURS FOIS LE MONTANT DE VOTRE ABONNEMENT.

Débouchés commerciaux pour les produits canadiens

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1884. Provisions. — Un correspondant de Glasgow demande des agences pour des exportateurs canadiens de beurre, fromage, conserves, fruits secs et autres produits.

1885. Farine, conserves, etc. — Un marchand danois aimerait à correspondre avec des exportateurs canadiens de farine, conserves et autres produits.

1886. Articles en cuir. — Un marchand de Smyrne, Asie Mineure, aimerait à entrer en relations avec des exportateurs canadiens d'articles en cuir et autres produits manufacturés; ainsi qu'avec des importateurs de figues, raisins, réglisse, tabac, tapis, etc.

1887. Confitures. — Un magasin à rayons bien connu de Londres aimerait à correspondre avec des manufacturiers canadiens de confitures.

1888. Saumon salé, farine et saumon en boîtes. — Une maison de Copenhague, Danemark, aimerait à entrer en relations avec des expéditeurs canadiens de saumon salé, homard en boîtes, farine, dans le but d'établir des relations directes d'affaires.

1890. Dormants de chemin de fer.— Une compagnie de Londres s'occupant d'importer et de créosoter le bois aimerait à correspondre avec des manufacturiers canadiens de dormants (ties) de chemin de fer dans le but de faire des affaires. Dimensions ordinaires employées dans ce pays, 9 pieds x 10 pouces x 5 pouces ou 8½ pieds x 10 pouces x 5 pouces, les deux avec surface plate de 8 pouces sur le dessus, et 9 pieds x 12 pouces x 5 pouces avec surface plate de 10 pouces sur le dessus, c.i.f. la pièce à Londres, Grimsby, Grangemouth ou Ardrossan, par cargaisons de steamer d'environ 40,000 à 50,000, spécifiant approximativement la date de l'expédition.

1891. Saumon dans la saumure. — Une maison de Liverpool aimerait à avoir les adresses d'empaqueteurs canadiens de saumon dans la saumure, en tierces de 300 livres chacune. On achèterait des approvisionnements considérables.

1894. Bouteilles de verre. — Une maison de Londres désire acheter des flacons à marinades et des bouteilles à sauce et elle aimerait à communiquer avec des manufacturiers canadiens pouvant remplir des commandes.

1897. Moutons.—Une femme d'affaires de France désire acheter des moutons du Canada régulièrement tous les mois. Elle en achèterait 200 chaque mois et elle paierait comptant sur livraison en France.

1899. Représentation en Belgique.— Un importateur d'Anvers aimerait à représenter des exportateurs de café, cacao, céréales, graines de semences, produits alimentaires, fruits secs et frais, confitures, caoutchouc, peaux, ivoire, cire, tabac, etc.

1900. Produits alimentaires. — Un agent à commission de Bordeaux, France, aimerait à représenter en France des exportateurs de produits alimentaires.

1901. Un officier français, parlant plusieurs langues aimerait à correspondre avec des manufacturiers canadiens désirant être représentés dans les pays d'Europe.

1902. Pommes. — Une maison de courtiers de Glasgow vendant à l'encan pour le compte d'expéditeurs, désire des consignations de pommes en boîtes et en barils.

1903. Pommes. — Un courtier de Londres vendant en grande quantité à l'encan aimerait à communiquer avec des expéditeurs de pommes.

1907. Clous de broche. — Une maison de Liverpool aimerait à communiquer avec des exportateurs de clous de broche.

1914. Pommes. — Une maison de Liverpool aimerait à vendre des pommes en boîtes et en barils.

1918. Cordes, ficelles, etc. — Un agent manufacturier de St. John est prêt à représenter des manufacturiers et des exportateurs canadiens de cordes et de ficelles, toiles cirées, thé, tabac à chiquer, planches et bois de toutes sortes.

1919. Produits manufacturés canadiens. — Un agent à commission de St. John désire communiquer avec des exportateurs et des manufacturiers canadiens de poudre à pâte, ammoniaque, alabastine, pétrisseurs à pain, brosses et petits balais, beurre, fromage et oeufs, boutons et boucles pour vêtements d'hommes, bonbons, confiseries, chocolats et cidre de pommes.

1920. Maisons portatives et Fournitures de Boutique. — Un ingénieur civil de Paris, aimerait à représenter des exportateurs canadiens de maisons portatives et de fournitures générales de boutiques.

1921. Poisson en conserve. — Une maison d'importation et d'exportation française de produits alimentaires aimerait à acheter du poisson en conserve du Canada.

1924. Bois de construction — Une maison française du sud de la France aimerait à importer du bois canadien.

1926-1935. Produits alimentaires. — Des exportateurs canadiens de produits alimentaires désirant vendre leurs produits en France pourraient trouver des représentants à Paris, Rouen, le Havre, Nantes, Bordeaux, Lyons, Pontarlier, Marseilles.

1938. Agence. — Un marchand grec de Salonique, désire entrer en relations commerciales avec diverses maisons canadiennes, dans le but de faire de l'exportation et de l'importation de leurs produits.

1941. Fer et Quincaillerie. — Une maison de Liverpool, fondée depuis 50 ans, désire avoir agences de maisons canadiennes fabriquant des articles en fer ou de la quincaillerie.

1940. Agences. — Une compagnie bien connue d'exportateurs de New-York désire avoir l'agence de manufacturiers canadiens de bois pour faire de l'exportation dans cette ville, et dans divers pays, surtout en Grande-Bretagne, en Europe et dans les colonies anglaises, où elle a des bureaux et agences. Cette compagnie aimerait aussi à communiquer avec des manufacturiers canadiens pour l'exportation de produits laitiers, surtout du fromage, du lait condensé et du beurre.

1942. Meubles, quincaillerie. — Un Anglais, établi depuis quatorze ans au Canada, est à la veille de retourner en Angleterre, pour un an ou plus et il aimerait à avoir l'agence de fabricants de meubles de bureau et de ménage, quincaillerie, etc. Expérience de première classe dans l'achat de ces marchandises; il a déjà été voyageur de commerce pendant six ans en Angleterre.

1943. Représentation. — Une maison anglaise établie à La Guaira, Vénézuéla, dans le but d'activer le commerce entre la Grande-Bretagne, le Canada et le Vénézuéla, aimerait à communiquer avec des manufacturiers canadiens et des organisations canadiennes d'exportations dséirant représenter des exportateurs de produits alimentaires, tels que farine, conserves, poisson, beurre, fromage, etc. Elle offre également ses services comme agents acheteurs pour des importateurs canadiens de café et de cacao du Vénézuéla.

1601. Conserves de fruits et produits généraux. — Une maison d'importateurs de Londres, Angleterre, désire établir des relations commerciales avec des exportateurs canadiens de conserves de fruits et de produits généraux.

1604. Une maison à commission de Calcutta, Inde, ayant des succursales à Bombay et à Karachi, importe régulièrement des produits américains et canadiens, et elle désire étendre leurs relations à de bonnes maisons désirant exporter des marchandises canadiennes.

1633. Pulpe, Sulfite. — Une grosse et importante maison japonaise de Tokio aimerait à vendre de bonnes lignes de pulpe sulfite canadienne facile à blanchir. Des échantillons et des renseignements complets sont demandés immédiatement.

1647. Barytes. — Un importateur de Liverpool, Angleterre, désire correspondre avec des exportateurs canadiens de barytes.

1651. Ustensiles de ménage, meubles et matelas. — Une maison belge anmerait à recevoir des cotations, si possible, c.i.f. Anvers, de manufacturiers canadiens d'articles et d'ustensiles de ménage bon marché, meubles et matelas de laine d'un prix modique.

1652. Instruments aratoires. — Une maison belge aimerait à entrer en relations avec des manufacturiers canadiens d'instruments aratoires de toutes sortes.

1682. Il retourne en Chine. — Un Canadien, âgé de 30 ans, ayant passé 4 ans en Chine et ayant passé le temps de la guerre en France, en qualité d'interprète des troupes chinoises, est à la veille de retourner en Chine. Il aimerait à prendre des arrangements avec plusieurs manufacturiers canadiens pour agir en qualité de leur représentant en Chine. Il occupait une position officielle dans l'Ontario avant d'aller en Chine, et il peut fournir des références de première classe.

Guide de l'acheteur

Il n'y a rien sur le marché que nous ne puissions vous aider à acheter à votre avantage. C'est pourquoi nous publions ce guide. Nous vous recommandons de le parcourir et d'écrire pour renseignements, catalogues, liste de prix, etc. Si vous désirez plus de détails sur la marchandise qu'il vous offre, veuillez vous référer à l'index des annonceurs, et de là à leur page d'annonces.

ACIER EN BARRES

Nova Scotia Steel & Coal Co., Ltd., New-Glasgow, N.-E.
Steel Co. of Canada, Ltd., 1272 Notre-Dame O., Montréal.
B. & S. H. Thompson Co., Ltd., 211 rue McGill, Montréal.

ACCESSOIRES ELECTRIQUES

Auer Light Mfg. Co., Ltd., 61 rue St-Sulpice, Montréal.

AFFICHE-RECLAME

Canadian Poster Co., Edifice Lewis, Montréal.

ARBRES VILEBREQUIN

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

ARCHITECTE

L. R. Montbriand, 230 rue St-André, Montréal.

ARMOIRES EN ACIER

Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

ARTICLES FORGES AU MARTEAU-PILON

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

ASCENSEURS ET CLOTURES

Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

ASSURANCES-FEU

Assurance Mount-Royal, 17 rue St-Jean, Montréal.
British Colonial Fire Ins. Co., 2 Place d'Armes, Montréal.
Cie d'Assurance Mut. du Commerce, St-Hyacinthe, Qué.
Liverpool-Manitoba Ass. Co., Coin Dorchester O. et Union, Montréal.
Western Assurance Co., 61 rue St-Pierre, Montréal.

ASSURANCE-VIE

Canada Life Ass. Co., Toronto, Ont.
La Prévoyance, 189 rue St-Jacques, Montréal.
Sun Life of Canada, rue Metcalfe, Montréal.

BACON

Matthews-Blackwell, Ltd., rue Mill, Montréal.

AUTOMOBILES

Ford Motor Co. of Can., Ltd., Ford, Ont.

BALAIS

Parker Broom Co., Ottawa, Ont.
T. S. Simms & Co., Led., St-Jean, N.-B.

BALANCES AUTOMATIQUES

Intern. Business March. Co., Ltd., Toronto, Ont.

BANQUES—BANQUIER

Banque d'Hochelaga, 112 rue St-Jacques, Montréal.
Banque Nationale, 101 rue St-Jacques, Montréal.
Banque Molsons, 200 rue St-Jacques, Montréal.
Banque Provinciale du Canada, 7 Place d'Armes, Montréal.
Banque d'Epargne, 176 rue St-Jacques, Montréal.
Garand, Terroux & Cie, 48 rue Notre-Dame O., Montréal.

BARATTES

Lewis Bros., Limited, 20 rue Bleury, Montréal.

BAS

Mercury Mills, Limited, Hamilton, Ont.
Chipman-Holton Knitting Co., Hamilton, Ont.

BEURRE DE PEANUT

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

BIERE ET PORTER

National Breweries, Ltd., 36 Carré Chaboillez, Montréal.

BIELLES

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

BISCUITS ET CONFISERIES

Charbonneau, Ltée, 330 rue Nicolet, Montréal.
McCormick Mfg. Co., Ltd., London, Ont.

BOCAUX EN VERRE

Dominion Glass Co., Ltd., 285 Beaver Hall, Montréal.

BORAX

B. & S. Thompson & Co., Ltd., 211 rue McGill, Montréal.

BONBONS

Patterson Candy Co., Ltd., Toronto Ont.

BOUCHONS

S. H. Ewing & Sons, 98 rue King, Montréal.

BOULONS

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

BOURRURES ET COLLIERS

American Pad & Textile Co., Chatham, Ont.
Burlington-Windsor Blanket, Toronto, Ont.

BROSSES

T. S. Simms Co., Ltd., St-Jean, N.-B.

BROQUETTES

The Steel Co., of Canada, Ltd., 1272 Notre-Dame O., Montréal.

BUSTES D'ETALAGE

Dale Wax Figures Co., Ltd., Toronto, Ont.

CACAO

Cowan Co., Limited, Toronto, Ont.
Walter Baker Co., Ltd., 1000 rue Albert, Montréal.

CADRES ET TABLEAUX

Wisintainer & Fils, 58 rue St-Laurent, Montréal.

CAFES

J. J. Duffy & Cie, 117 rue St-Paul O., Montréal.
Stanway-Hutchins, Ltd., 18 rue St-Alexis, Montréal.

CAISSE ENREGISTREUSE

National Cash Register Co. of Can., Ltd., 122 Ste-Catherine, O., Montréal.

CAOUTCHOUC

Dominion Rubber Co., Ltd., 201 rue des Inspecteurs, Montréal.
Columbus Rubber, Limited, 1349 de Montigny, Montréal.

CARTOUCHES

Dominion Cartridge Co., 120 St-Jacques, Montréal.
Remington Arms Co., Windsor, Ont.

CATSUP

Wm. Clark, Limited, 83 rue Amherst, Montréal.
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
H. J. Heinz & Co., Pittsburg, Penn.

CASQUETTES

Cooper Cap Co., Toronto, Ont.

CHAPEAUX

Montreal Hat Co., Ltd., 15 rue Ste-Hélène, Montréal.
James Corristine & Co., Ltd., 371 St-Paul O., Montréal.

CHAUSSURES (Manufacturiers)

Ames, Holden, McCready, Ltd., 1221 Mont-Royal E., Montréal.
Gagnon, Lachapelle & Hébert, 55 rue Kent, Montréal.
J. A. & M. Côté, St-Hyacinthe, Qué.
Daoust, Lalonde & Cie, 49 Carré Victoria, Montréal.
Kaufman Rubber Co., Kitchener, Ont.
Brandon Shoe Co., Ltd., Brantford, Ont.
Lady Belle Shoe Co., Kitchener Ont.
Reina Footwear, 611 rue Beaudry, Montréal.
Tétrault Shoe Mfg. Co., Ltd., 331 rue de Montigny E., Montréal.

CHAUSSURES (Jobbers)

J. R. Labelle, 229 rue Lemoine, Montréal.
James Robinson, 184 McGill, Montréal.

CHAUSSURES DE TRAVAIL

Greb Shoe Co., Ltd., Kitchener, Ont.

CHAUSSURES D'ENFANTS

Louis Germain, 251 Christophe Colomb, Montréal.

CHEMISES

Deacon Shirt Co., Belleville, Ont.
John Forsyth, Ltd., Kitchener, Ont.
Regal Shirt Co., Ltd., Hamilton Ont.
A. Racine & Cie, Ltée, Montréal.

CIGARETTES

Imperial Tobacco of Can., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.

CLEFS ANGLAISES (wrenches)

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

CLOTURES ET BARRIERES

Dennis-Wire & Iron Works, Ltd., London, Ont.
Banwell-Hoxie Wire Fence Co., Ltd. Hamilton, Ont.

COGNACS

Henry Roy, Cognac, France.

COLLETS (Faux-Cols)

Cluett, Peabody & Co. of Can., Ltd. Edifice "Herald", Montréal.

COMPAS D'EPAISSEUR

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

CONFITURES

Dominion Canners, Ltd., Hamilton Ont.
Waggstaffe, Limited, Hamilton, Ont.

CONSERVES DE FRUITS

Dominion Canners, Ltd., Hamilton Ont.
Old City Mfg. Co.

CONSERVES DE POISSONS

Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

GUIDE DE L'ACHETEUR—(suite)

CONSERVES DE VIANDE

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.

COMPTABLES

Gagnon & L'Heureux, 11 Place d'Armes, Montréal.
Gonthier & Midgely, 10 rue St-Frs-Xavier, Montréal.
Paquet & Bonnier, 120 rue St-Jacques, Montréal.

CORN FLAKES (Flocons de blé-d'Inde)

Kellogg's Toasted Corn Flakes, London, Ont.
Canadian Postum Cereals Co., Windsor, Ont.

CORNICHONS

H. J. Heinz & Co., Pittsburg, Penn.

COURTIERS EN DEBENTURES

Prudential Financial Society, 162 rue St-Denis, Montréal.

CRAMPONS POUR MACHINISTES

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

CRAMPONS D'ASCENSEUR

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

CRAVATES

Niagara Neckwear, Niagara Falls, Ont.

CREME DE TARTRE

E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

CUIR A SEMELLES

The Breithaupht Leather Co., Kitchener, Ont.

DIVISION D'ACIER

The Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

DALLES GALVANISEES

The Pedlar People, Ltd., 26 Nazareth, Montréal.

ETAUX

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y

EAUX GAZEUSES

Art. Brodeur, 35 Frontenac, Montréal.

EAUX PURGATIVES

Riga Water Co., 40 rue Plessis, Montréal.

ECHELLES DE MAGASINS

Richards-Wilcox (Canadian Co.), London, Ont.

ECHELLES DE SAUVETAGE

The Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

ECROUS

London Bolt & Hinge Works, London, Ont.
J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

EGOINES

T. F. Shurley & Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

ESSENCES CULINAIRES

Henri Jonas & Cie, 177 rue St-Paul, Montréal.

FARINES PREPAREES

Brodie & Harvie, Ltd., 14 rue Bleury, Montréal.

FAUX-COLS

Arlington Co., Toronto, Ont.
Cluett, Peabody Co., Ltd., Toronto, Ont.

FER-BLANC

A. C. Leslie & Co., Ltd., 560 rue St-Paul O., Montréal.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd., 211 McGill, Montréal.

FERRONNERIE EN GROS

Aug. Couillard Enrg., 111 rue St-Paul E., Montréal.
L. H. Hébert & Cie, Montréal.
Lewis Bros., rue Bleury, Montréal.
Thos. Birkett & Son, Ottawa, Ont.

FEVES AU LARD

Wm. Clark, Ltd., Montréal.
Dominion Canners Co., Ltd., Hamilton, Ont.

FIXTURES ET FOURNITURES ELECTRIQUES (en gros)

Auer Light Mfg. Co., Ltd., 61 St-Sulpice, Montréal.

FIXTURES D'ETALAGE

The Oscar Onken Co., Ltd., Cincinnati, Ohia.

FIL DE FER

The Steel Co. of Can., Ltd., Montréal.

FORMES ET BUSTES

Delfosse & Cie, Montréal.
Dale Wax Figure Co., Toronto, Ont.

FONDERIE

Canada Foundries & Forgings Co., Ltd., Welland, Ont.

FOURRURES

Redmond Co., Ltd., 185 rue des Inspecteurs, Montréal.

GANTS DE TOILETTE

Perrin & Frère, Montréal.
Acme Glove Works Ltd., Montréal.
Hudson Bay Knitting Co., Montréal.

GANTS DE COTON

American Pad, Textile Co., Ltd., Chatham, Ont.
Hudson Bay Knitting Co., Montréal.
Acme Glove Works Co., Ltd., Montréal.

GELEES

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
Genesee Pure Food Co., Ltd., Bridgeburg, Ont.

GINGER ALE

Art. Brodeur, 35 Frontenac, Montréal.

GLYCERINE

B. & S. H. Thompson Co., Ltd., Montréal.

HACHES

Canadian Warren Axe & Tool Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

HARDES FAITES

Victoria Clothing Co., Victoriaville, Qué.

HARNAIS

Heney Harness & Carriage Co., Ltd., Toronto, Ont.

HARENGS EN BOITE

Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

HUILE DE FOIE DE MORUE

La Cie J. L. Mathieu, Sherbrooke, Qué.

HUILE A CYLINDRE

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

HUILE DE PETROLE

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

IMPERMEABLES

Tower Canadian Co., Ltd., Toronto, Ont.
Canadian Cons. Rubber Co., rue des Inspecteurs, Montréal.

JAMBON PRESSE

Côté, Lapointe Enrg., 287 rue Adam, Montréal.

JOBBERS EN CHAUSSURES

James Robinson, rue McGill, Montréal.
J. R. Labelle, rue Lemoine, Montréal.

LAIT EN POUDRE

Canadian Milk Products Co., Ltd., Montréal.

LAIT CONDENSE

Carnation Milk Co., Chicago, Ill.

LANGUE MARINEE

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

LESSIVE

E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

LAVEUSES MECANIQUES

Connor & Son, Ottawa, Ont.
Dowswell Lees & Co., Ltd., Hamilton, Ont.
W. A. Kribs, Hespeler, Ont.

LEVURE (Yeast)

E. W. Gillett & Co., Ltd., Toronto, Ont.

LIMES

G. & H. Barnett Co., Philadelphie, Penn.

LINGERIE

Kassab Kimono Mfg. Co., 37 Mayor, Montréal.
Muser Bros. (Canada), Ltée, 12 rue Ste-Hélène, Montréal.

LINOLEUMS

Dominion Oil Cloths Co., Ltd., rue Ste-Catherine Est, Montréal.

LUBRIFIANTS

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

LOQUET

Richard-Wilcox Canadian Co., London, Ont.

MACHINES A REPARER LES CHAUSSURES

United Shoe Machinery Co., Ltd., Montréal.

MARMELADE

Dominion Canners Co., Ltd., Hamilton, Ont.
Waggstaffe, Ltd., Hamilton, Ont.

MEUBLES

Victoriaville Furniture Co., Ltd., Victoriaville, Qué.

MEUBLES DE BUREAUX

Office Specialties, Ltd., Montréal.

MEUBLES

Richard-Wilcox, Canadian Co., Ltd., London, Ont.

METAUX EN LINGOTS

Leslie & Co., Ltd., Montréal.
B. & S. H. Thompson Co., Ltd., Montréal.

MINCE MEAT (Viande Hachée)

Wm. Clarke, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

MOULIN A LAVER

Wm. A. Kribs, Hespeler, Ont.
Connor & Son, Ottawa, Ont.
Maxwells, Ltd., Ste-Marie, Ont.
Dowswell Lees & Co., Hamilton, Ont.

GUIDE DE L'ACHETEUR—(suite)

NOUVEAUTES EN GROS

A. Racine & Cie, Ltée, Montréal.
P. P. Martin, Ltée, Montréal.
John M. Garland & Son, Ltd., Ottawa, Ont.
Greenshields, Ltd., Montréal.
John McDonald & Co., Ltd., Toronto, Ont.
W. R. Brock Co., Ltd., Montréal.
Muser Bros. (Canada, Ltd.), Montréal.
Hodgson Sumner, Montréal.

OUTILS EN ACIER

J. H. Williams Co., Brooklyn, N.-Y.

OUTILS DE BUCHERONS

Thos. Pink Co., Ltd., Pembrooke, Ont.
Can. Warren Axe & Tool Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

OUATES

Dominion Wadding Co., rue Vinet, Montréal.

OUTILS DE MACHINISTES

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

OUTILS DE PLOMBERIE

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

PAPETERIE

Jos. Fortier, Ltée, rue Notre-Dame O., Montréal.

PATTES DE COCHONS

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

PAPIER A TAPISSER

Stauntons Limited, Toronto, Ont.

PEINTURES ET VERNIS

Ottawa Paint Works, Ltd., Ottawa, Ont.
Brandram-Henderson, Ltd., Montréal.
Georgia Turpentine Co., 2742 Clarke, Montréal.
McArthur-Irwin Co., Ltd., Montréal.
A. Ramsay & Sons, Co., Montréal.
Sherwin-Williams Co. of Can., Ltd., Montréal.

PAIN

Dent Harrison, Westmount, Qué.

PATES ALIMENTAIRES

La Cie J. Cadieux, Ltée, 83 rue Craig O., Montréal.

PHOTOGRAVURES

British Colonial Press Co., Ltd., Edifice "Herald", Montréal.

PAPIER A MOUCHES

O. & W. Thum & Co.

PAPIER A COUVERTURE

Alex. McArthur & Co., Ltd., Montréal.

PISTACHES (Peanuts)

Montreal Nut & Brokerage Co., 30 rue des Jurés, Montréal.

PLUMES DE VOLAILLES

P. Poulin & Cie, Montréal.

PNEUMATIQUES

Gutta-Percha & Rubber Co., Ltd., Toronto, Ont.
Dunlop Tire Co.

PANTALONS

Vineberg Pants Co., 160 McGill, Montréal.

PATES ALIMENTAIRES

Catelli, C. H. Co., Ltée.

POELES ET FOURNAISES

The James Stewart Mfg. Co., Woodstock, Ont.
Hamilton Stove Mfg. Co., Hamilton, Ont.
Canada Stove & Co., Ville St-Laurent, Qué.
Beach Foundry Co., Ltd., Ottawa, Ont.

POELES A L'HUILE

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

POIGNEES DE MANIVELLE, MACHINES

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

POISSON

D. Hatton Co., Montréal.

POMPES A HUILE ET GAZOLINE

S. F. Bowser & Co., Fort Wayne, Ind.

PORTES-OUTILS

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

POUDRE LIMONADE-ORANGEADE

Henri Jonas & Cie, Montréal.

POUDRE A LAVER

N. K. Fairbanks Co., Montréal.

POUDRE D'AMMONIAQUE

Keenleyside Co., London, Ont.

POUDRE D'OEUFS

S. H. Ewing & Son, Montréal.

POUDRE A PATE

Egg 'O Baking Powder Co., Hamilton, Ont.
E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

PROVISIONS

Matthews-Blacwell, Ltd., rue Mill, Montréal.

PRELARTS

Dominion Oilcloth Co., Ltd., rue Ste-Catherine Est, Montréal.

RUBANS

Ribbons Ltd., 212 McGill, Montréal.

RAZOIRS-DE SURETE

Gillett Safety Razor Co. of Can., Ltd., 71 St-Alexandre, Montréal.

SARDINES

Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

SAUCISSE

Côté & Lapointe, Enrg., 287 rue Adam, Montréal.

SAVONS

Palmolive Co., Montréal.
The N. K. Fairbanks & Co., Montréal.
St. Croix Soap Mfg. Co., St-Stephen, N.-B.

SCIES

Manufacture de Scies de Lévis, Lévis, Qué.
Simonds Canada Saw, Fitchburg, Mass.

SEL DE TABLE

Dominion Salt Co., Ltd., Sarnia, Ont.

SELLERIES EN GROS

G. L. Griffith & Son, Stratford, Ont.

SEL A MEDICINE

Abbeys Effervescent Co., Montréal.

SEMELLES IMITATION DE CUIR

Gutta-Percha & Rubber Co., Toronto-Ont.
Goodyear Tire Rubber Co., Toronto, Ont.

SIROP DE BLE-D'INDE

Canada Starch Co., Montréal.

SIROP DE FRUITS

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.

SIROP CONTRE LE RHUME

Chamberlain Med. Co., Toronto, Ont.
La Cie J. L. Mathieu, Ltée, Sherbrooke, Qué.

SOIES (Tissus)

Pacific Mills, Ltd., Lawrence, Mass.
Belding, Paul Corticelli Co., Ltd., Montréal.

SOIE (Fil)

Belding, Paul Corticelli Co., Ltd., Montréal.

SALOPETTES (Overalls)

Hamilton Carhatt, Cotton Mills, Ltd., Toronto, Ont.
Warwick Overalls Co., Warwick, Qué.

SAUCE WORCESTERSHIRE

Henri Jonas & Cie, 177 St-Paul Ouest, Montréal.

SODA A LAVER

Church & Dwight, Ltd., Montréal.

SODA A PATE

Church & Dwight, Ltd., Montréal.

SOUS-VETEMENTS

Schoffield Woollen Co., Ltd., Oshawa, Ont.
Zimmerman Mfg. Co., Hamilton, Ont.

SWEATERS

Ballantyne Limited, Stratford, Ont.

TABAC A CHIQUER

Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.
Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.
Macdonald Regd.

TABAC A PRISER

The Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.
Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.

TABAC A FUMER EN PALETTE

The Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.
Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.
Cie de Tabac Montcalm.
Macdonald Regd.

THE

Stanway-Hutchins Co., 18 rue St-Alexis, Montréal.
Furuya & Nishimura, 55 St-Frs-Xavier, Montréal.
Kearney Bros., Ltd., 33 St-Pierre, Montréal.

TAPIS

Guelph Carpet & Worsted Spring Mills, Ltd., Guelph, Ont.

TOLE D'ACIER

A. C. Leslie & Co., Ltd., Montréal.
Nova Scotia Steel Co., New-Glasgow, N.-E.

TONDEUSES A GAZON

Maxwells Limited, Ste-Marie, Ont.

TORDEUSE

Dowswell Lees Co., Ltd., Hamilton, Ont.

TRANCHE-VIANDE

Hobart Mfg. Co., Toronto, Ont.

TUYAUX GALVANISES

The Pedlar People, Ltd., 26 rue Nazareth, Montréal.

VERNIS A PLANCHER

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

VERRE DE PARIS

McArthur-Irwin Co., Ltd., Montréal.

VITRE

Hobbs Mfg. Co., Ltd., rue St-Jacques, Montréal.

VOLAILLES

P. Poulin & Cie, Montréal.

AVIS AUX ACHETEURS

Si vous ne pouvez trouver ce dont vous avez besoin dans la liste ci-dessus, écrivez au "Prix Courant" et nous vous fournirons l'information de suite.

Avons-nous rempli votre commande ?

CONFITURES AUX FRAISES ST-WILLIAMS



Empaquetage de
1919

Nous garantissons la qualité qui vous garantit des ventes répétées.

St. Williams Fruit Preservers, Limited

Simcoe et St. Williams, Ont.

Maclure & Langley, Ltd.

Distributeurs

Montréal, Toronto, Winnipeg.



Cette carte d'étalage de Lait Carnation est lithographiée en couleurs et elle incitera sûrement vos clients à acheter leur lait chez vous.

Profitable sera— Cette carte d'étalage en français —dans votre vitrine.

Des épiciers dans toute la province de Québec constatent que cette carte d'étalage du Lait Carnation contribue beaucoup à attirer la clientèle. Elle est jolie —et d'un genre assez nouveau pour attirer l'attention de tous les passants.

Nous avons un nombre limité de ces cartes que nous mettons à la dispositien des épiciers désirant devenir les vendeurs de lait de leur localité.

Le lait Carnation A FAIT des épiciers des vendeurs de lait.

La publicité et les étalages du Lait Carnation attirent des acheteurs de lait à votre magasin.

La qualité du Lait Carnation et sa commodité font que les acheteurs de cet article reviennent en acheter toujours de plus en plus.

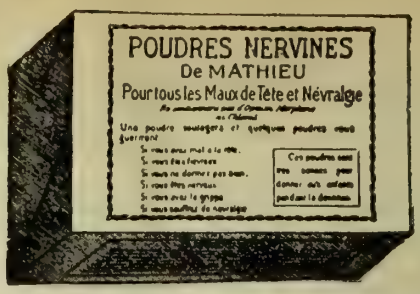
Voyez à avoir un stock de Lait Carnation—votre marchand de gros peut vous le procurer.

Tâchez d'avoir un joli étalage de Lait Carnation dans votre magasin—écrivez-nous pour avoir une ou deux de ces cartes d'étalage en français.

Carnation Milk Products Co., Limited
Aylmer, Ont.
Seattle et Chicago, E. U. A.
Condenseries à Aylmer et à Springfield, Ont.
"FAIT AU CANADA"

LAIT CARNATION

Provenant de vaches bien nourries.



Le meilleur remède pour toutes les maladies nerveuses

LES POUDRES NERVINE DE MATHIEU

Les merveilleuses propriétés curatives de ces petites poudres les rendront immédiatement populaires parmi ceux de vos clients qui souffrent de maux de tête, de névralgie et autres troubles nerveux.

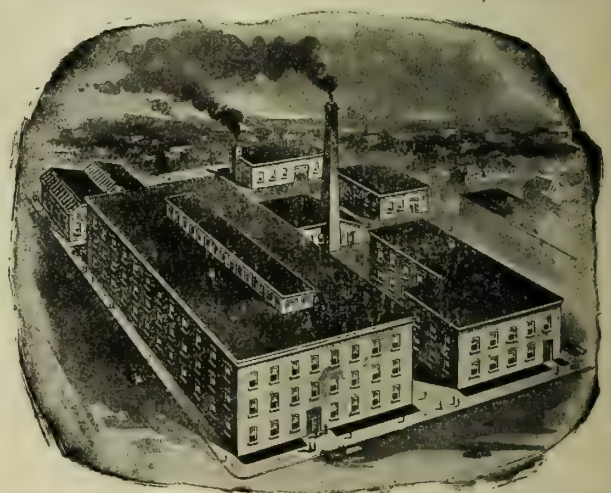
Etalez régulièrement les Mathieu

La Cie J. L. Mathieu

SHERBROOKE, QUEBEC.

CANADIAN POLISHES, LIMITED

Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LIMITED



Il y a vingt-six ans, nous commencions la fabrication des séchoirs à rideaux et autres articles de ménage sous la raison sociale de Dominion Specialty Company, mais, avec le temps, notre commerce subit un changement et, graduellement, nous abandonnâmes la fabrication de tous nos articles pour ne fabriquer que des polis. Tous nos clients savent ce que nous fabriquons, mais, pour le bénéfice de nos acheteurs en perspective, nous avons jugé qu'un nom descriptif était devenu nécessaire. C'est le nom

CANADIAN POLISHES, LIMITED

que nous avons considéré le meilleur à cette fin. Nous sommes encore dans notre vieille fabrique et nous fabriquons les lignes régulières bien connues suivantes:

"Satin Gloss" à harnais.
Cirage "Gold Leaf" pour chaussures fines de dames.
Crème à argenterie "Daddy Combination", noire et tan.
"Verbrite Venoil", le nettoyeur magique.
Poli à métal "Klondyke", connu partout où il y a du cuivre.

CANADIAN POLISHES, LIMITED Hamilton, Canada.

La Marque "QUALITY"

Comporte tout ce que ce mot signifie



La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

Les Céréales de la Marque "QUALITY"

COMPRENNENT:

Avoine Roulée (En paquets et à la pesée)
Farine d'Avoine (Toutes les grosseurs)
Pois Cassés (Jaunes)
Orge Mondé
Orge Perlé
Brose Meal
Farine de Gluten
Farina
Wheatlets

Principales Marques de Farines

de Blé Dur — "Rainbow", "Hercules"
de Blé d'Hiver — "Our Chief", "White Dove"
Mélangée — "Gold Seal", "Star", "McLeod's Special"

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation

Canadian Cereals and Flour Mills Co., Limited

Minotiers et Commerçants de Grains

STRATFORD, CANADA.

Adresse par câble: CANCEREAL

Licence de la Commission des Vivres du Canada : 51-52-53-72-4-454.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)



Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (30 juin 1919) 3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 31,690,000
95 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir Hormisdas LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: L'HON. NARCISSE PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M. J.-A. TURCOT Inspecteur en Chef, M. M. LAROSE.
Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

BANQUE D'HOCHELAGA
—— Fondée en 1874 ——

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 56,000,000

—— DIRECTEURS: ——

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

——— 39 Bureaux de Quartiers ———

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

COMMENT LES BUREAUX-SUCCURSALES DES AGENTS DE CHANGE ONT CULTIVE DE GROSSES AFFAIRES POUR LA BOURSE DE MONTREAL.

Le gros volume d'affaires à la Bourse de Montréal qui a caractérisé le marché aux valeurs pendant les six derniers mois n'est pas dû entièrement à la prévalence du sentiment de hausse. Il y a eu plus que le mouvement périodique de hausse; il y a eu exploitation intensive de tous les moyens possibles pour provoquer la spéculation et les placements de capitaux. Les agents de changes qui, autrefois, attendaient la venue des comptes des clients trouvent nécessaire à présent de stimuler les affaires avec pour résultat qu'allant à la rencontre des affaires, ils en font naturellement quantité de nouvelles.

Parmi les principales influences du développement du marché, on peut mentionner l'ouverture de bureaux-succursales et de lettres hebdomadaires ou mensuelles des agents de change sollicitant des affaires de Bourse. Par ces moyens, les places du pays éloignées sont tenues en relation directe avec le centre des opérations.

Le bureau-succursale a été vraisemblablement le plus grand facteur de l'augmentation générale des affaires en Bouse. Des agents de change de Montréal ont ouvert des bureaux dans l'Ouest jusqu'à Vancouver, et dans l'Est jusqu'à Halifax, et plusieurs maisons des Provinces Maritimes ont depuis des années d'importantes succursales à Montréal, en outre de leur qualité de membres de la Bourse de Montréal.

Les bureaux principaux des maisons des Provinces Maritimes apportent naturellement un volume considérable d'affaires venant de plusieurs milles de distance et la chose se produit spécialement pour des valeurs actives telles que Dominion Steel, Nova Scotia Steel et Canadian Car & Foundry, toutes ces compagnies ayant des liens personnels et physiques avec les gens des provinces de l'Est.

Les bureaux-succursales d'Ottawa apportent aussi de fortes affaires aux Bourses. Ottawa, principalement pendant la saison parlementaire, offre une grosse capacité d'achat pour toutes les sortes de valeurs. Le sénateur et le député, pour être représentants du peuple et veiller à ses intérêts, n'en sont pas moins des hommes désireux de gagner de l'argent.

Même en des villes aussi éloignées que St-Jean de Terre-Neuve les affaires de Bourse ont été très habilement cultivées et Winnipeg s'est montré un champ particulièrement fertile à exploiter sous ce rapport. Cependant, pour cette dernière ville le travail d'éducation a été plus long parce qu'il y a cinq ou six ans, l'intérêt des habitants de Winnipeg en général se portait sur les grains et l'immeuble et ne dépassait pas Edmonton et Calgary. Ils ne connaissaient que peu de chose des actions et valeurs, alors qu'ils se montraient bien renseignés sur le blé, les lots de terrain et les terres des prairies, et ils spéculaient activement sur ces commodités. Les activités du marché des actions du Winnipeg Railway leur donnèrent un avant-goût des affaires de Bourse et les Macdonald (une autre valeur locale) Soo Line et C. P. R. achevèrent leur éducation.

La récente ouverture d'un bureau des agents de change de Montréal à Toronto donnera un nouvel élan aux affaires sur la Bourse de Montréal qui est destinée à devenir (si elle ne l'est déjà) la Wall Street du Canada. Les activités financières de Toronto se sont concentrées depuis nombre d'années au marché des obligations, avec le résultat inévitable que Toronto est devenu le principal centre des transactions d'obligations. Comme le nombre des maisons de Montréal à Toronto ne fait que croître, les affaires augmentent et les riches districts voisins comme Hamilton et London, par exemple, concentreront la plupart de leurs affaires de Bourse à Montréal, donnant la préférence à la Bourse de Toronto pour les valeurs qui sont considérées comme strictement locales.

CREDITS A L'EUROPE.

Les banquiers qui se sont chargés d'élaborer les plans destinés à financer l'Europe se rendent de plus en plus compte de la grandeur de la tâche qu'ils ont entreprise. L'on estime que le montant d'argent que l'Europe désire emprunter varie de $3,000,000,000 à $10,000,000,000 et l'on pense qu'il sera impossible par les moyens ordinaires de réunir même le minimum de cette somme, si bien organisée que puisse être ce syndicat de banquiers.

L'appel, croit-on, devra être fait au public en général de la même manière que celui pour l'emprunt de la Liberté, mais pour que le succès en soit assuré il faudra que cette campagne reçoive, sous une forme ou sous une autre, l'appui du gouvernement et qu'elle soit placée sous ses auspices.

Il est universellement admis que de la solution heureuse de cette question dépend la prospérité des Etats-Unis comme celle de l'Europe. Ce sera donc en faisant plus ou moins appel au sentiment patriotique que l'on amènera le public à souscrire aux diverses obligations qui seront émises.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance Patronale

Manufacturiers,

Entrepreneurs, Commerçants

La "Loi des Accidents du Travail de la Province de Québec" vous impose des responsabilités sérieuses relativement aux accidents dont vos employés pourraient être victimes au cours de leur travail, ainsi qu'à la réparation des dommages qui pourraient en résulter. "La Prévoyance" assume pour vous ces responsabilités. Elle émet, à des taux raisonnables, des polices couvrant toutes les responsabilités du patron pour les accidents à ses employés.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE

POLICE D'INDEMNITE SPECIALE

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY

Bureau principal, TORONTO

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre le Feu, Assurances Marines, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool-Manitoba ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00

Capital Souscrit $1,000,000.00

Capital Versé $247,015.70

Actif $1,019,177.68

Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

PERTES PAR LE FEU AU CANADA.

(1) **Le caractère des constructions.** — Les principales conditions structurales qui contribuent à prévenir les lourdes pertes par le feu en Europe sont: l'usage général de matériaux de construction ignifuges, le peu de hauteur et les dimensions des habitations dans les villes, et la rigidité des codes de construction. Si l'on excepte la Norvège, la Suède et la Russie, où les constructions en bois prédominent, il faut dire que presque tous les pays d'Europe interdisent l'érection de maisons en bois dans toutes les municipalités. Il n'existe qu'un très petit nombre de maisons en bois dans les campagnes, et l'on n'y trouve pas, comme au Canada, des villages entiers où toutes les habitations sont en bois. Il faut en attribuer la raison au prix élevé du bois en Europe et à l'influence intangible d'une civilisation plus ancienne, qui vise à la permanence. Les autorités ont compris la nécessité de bonnes constructions, de sorte que, dans l'ensemble les édifices sont beaucoup moins inflammables qu'au Canada. Quelque paradoxale que puisse paraître la chose, on peut dire que, plus tous les édifices sont inflammables, moins il est nécessaire qu'une construction en particulier soit à l'épreuve du feu. Les constructions modernes que l'on suppose ignifuges, sont loin d'être nombreuses en Europe. Peu sont comparables à celles faites d'acier et de béton, depuis quelques années au Canada. On n'en a pas reconnu le besoin, parce que les feux originant à l'intérieur sont rares, et que les dangers extérieurs sont négligeables. Les feux sont moins fréquents dans une ville où les maisons, sans être absolument ignifuges, sont comparativement incombustibles, que dans celle dont les habitations sont généralement faites de matières inflammables et où il n'existe que peu de constructions ignifuges, ou à l'épreuve du feu.

Au Canada, les incendies les plus désastreux ont éclaté dans les localités où les maisons étaient construites de matériaux inflammables. On calcule qu'en ce pays il y aurait à peine une maison sur 1,200 qui puisse résister plus ou moins efficacement à l'action du feu, et que 69 pour cent de toutes les habitations sont construites en bois. En dépit de la hausse du prix du bois, depuis quelques années, 47 pour cent de toutes les maisons bâties de 1912 à 1915, sont en bois. Rien ne saurait justifier un tel état de choses. Les premiers hameaux sont devenus des villages et ceux-ci des villes en peu d'années. Il y avait donc besoin urgent de maisons, et il s'est produit un développement sans prévision ni plan arrêté. Dans toutes les villes canadiennes, les besoins des habitants, créés par l'expansion industrielle, ont forcé à un moment donné, la transformation des rues résidentielles en artères commerciales. Nulle garantie de permanence, rien qui fût de nature à prévoir les futurs développements. Il en est résulté que les particuliers, par mesure d'économie, ont bâti des habitations peu coûteuses et temporaires, quitte à les voir devenir la proie du feu et à les reconstruire.

Actuellement on ne saurait appliquer aucun remède aux conditions des constructions en ce pays. La situation s'améliorera, à mesure que le prix du bois de charpente s'élèvera, et que les habitations actuelles seront détruites ou remplacées par de meilleures. Les lois régissant la construction dans la plupart des villes canadiennes sont impuissantes à y remédier. On défend généralement la construction des maisons en bois dans les quartiers commerciaux d'une ville, mais on permet de construire des cabanes dans les environs. A mesure que la ville se développe, ces quartiers suburbains sont à leur tour encombrés et constituent une barrière infranchissable au progrès. Pour produire quelque réforme et marcher à la suite des pays d'Europe, il n'y a qu'un moyen: l'introduction en chaque province d'une législation pour régir toutes les constructions conformément à des modèles reconnus plus ou moins ignifuges.

(2) **Lois régissant la conduite des citoyens.**— Bien qu'il faille tenir compte de la meilleure qualité des constructions et des conditions climatériques en Europe, comparativement à celles du Canada, on devra reconnaître un autre puissant motif dans les lois qui régissent la conduite de la population. Les lois européennes punissent l'insouciance, protègent la communauté contre ses résultats, rendent obligatoire une inspection rigoureuse de la cause des feux et impose de fortes peines à la négligence et à la criminalité. Elles rendent pratiquement impossible tout profit pour quiconque détruit sa propriété par le feu.

En France, des règlements gouvernementaux régissent tous les commerces dangereux et les occupations hasardeuses. L'inobservance ou la violation de toute mesure de précaution, exigée par les autorités, peut amener de graves conséquences aux coupables, car elle les rend responsables de toute perte causée par le feu s'il y a négligence de leur part. Un locataire est tenu responsable de tout dommage causé par un feu qui survient dans son logement, à moins qu'il ne prouve qu'il n'y a pas eu négligence.



L'école Commerciale Lalime

Limitée

EST MAINTENANT A

LYSTER, P. Q.

Cette Fameuse Maison d'Education

autrefois de Saint-Hyacinthe est maintenant à Lyster,—site extrêmement plus avantageux—et dans un local idéalement aménagé pour le confort des élèves.

L'Ecole Lalime ne recevra désormais que les garçons.

Le cours est exactement le même qui a fait de cette institution une des plus importantes parmi les écoles laïques au Canada.

L'enseignement comprend le cours commercial complet, anglais, français, comptabilité dans toutes ses branches, clavigraphie, télégraphie avec administration des gares, etc. Enseignement individuel à chaque élève.

Les élèves désirant se spécialiser dans l'une quelconque des matières enseignées, reçoivent des cours spéciaux où chaque matière est développée, approfondie et enseignée dans ses moindres détails.

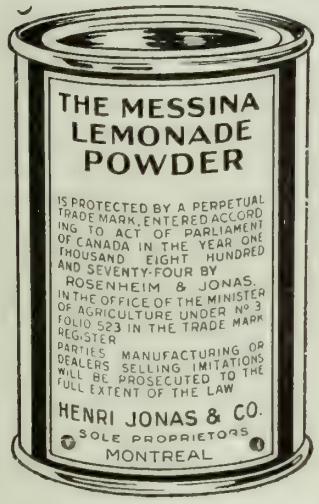
L'école est sous le contrôle et l'habile direction de son fondateur lui-même, M. B. Lalime.

LES COURS SONT COMMENCES — les élèves peuvent se présenter et commencer leurs études dès maintenant.

Pensions de première classe à prix très modérés près de l'Ecole.

Prospectus envoyé partout sur demande.

POUR LE TEMPS DES CHALEURS



TOUT EPICIER

DEVRAIT SE

PREMUNIR DE

LA FAMEUSE



POUDRE LIMONADE MESSINA

ET DE LA NON MOINS FAMEUSE

Poudre Orangeade "Messina"

QUI PERMETTENT DE PREPARER LES PLUS DELICIEUSES BOISSONS ET LES PLUS HYGIENIQUES.

Les Poudres "Messina"

vous seront demandées constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elles sont employées et appréciées par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique des Poudres MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade et Orangeade.

Economiques et Faciles à Employer

Le contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade ou orangeade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LES POUDRES MESSINA, POUR ETRE PRET A RE-PONDRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

172-177 RUE SAINT-PAUL OUEST - - - - - - - - - - - - MONTREAL

PLUS HAUTE QUALITÉ

FAITE EN CANADA



OTTAWA PAINT WORKS Limited
OTTAWA

SUCCURSALES

MONTREAL TORONTO VANCOUVER

LE PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

ndé en 1887 | Montréal, vendredi 22 août 1919 | Vol. XXXII—No 34



REAU D'ONTARIO
8 rue King Est
KITCHENER

BENNETT LIMITED
Fabricants de Fournitures pour Chaussures
CHAMBLY CANTON, P.Q., CANADA

BUREAU DES VENTES
59 rue St-Henri,
MONTREAL

Producteurs— de Ventes

METROPOLITAN
McKays pour dames, Welts pour hommes

PATRICIA
Welts et Turns pour dames

PARIS
Welts pour hommes, McKays pour dames

DAOUST, LALONDE & CIE., LIMITEE

MONTREAL

Succursale :

The Metropolitan Shoe Co., 91 rue St-Paul Est, Montréal

Chacune de ces trois lignes occupe une place très importante dans le commerce de la chaussure.

Elles sont reconnues comme représentant tout ce qu'il y a de BON dans la fabrication des chaussures.

Elles sont vendues par les marchands les plus progressifs et les plus dignes de confiance.

Et tout cela, parce qu'elles sont faites autant pour bien SERVIR le client que pour être VENDUES -- non seulement pour que leurs modèles et leurs prix soient POPULAIRES, mais aussi pour qu'elles soient PREFÉRÉES à cause de leur durée et de leur ajustement exceptionnels.

Producteurs— de Profits



Un Nouvel Emblème de Service

DANS notre campagne de publicité d'automne dans les journaux, qui commencera dans la première semaine de septembre, nous nous servirons pour la première fois du nouvel emblème que nous présentons ici au commerce. Notre but est de le faire connaître dans tout le Canada comme un symbole, non seulement des hautes qualités d'un produit, mais d'un système de distribution qui est avantageux pour les détaillants et pour le consommateur.

A présent, vous allez voir souvent cet emblème; vos clients le verront également. Vous connaissez déjà l'étendue et la qualité de la publicité AHM, et le détaillant perspicace se préparera *dès maintenant* à prendre sa part des bénéfices qu'elle donnera.

Ames Holden McCready
LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON
WINNIPEG CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Une Annonce Importante Au Commerce

AVEC les conditions actuelles du marché, il est de la plus grande importance pour le détaillant que chaque dollar de son capital ait le maximum d'efficacité. Et un service de stock sur lequel il peut compter est la meilleure aide qu'il puisse avoir sous ce rapport. Ce service lui assure des marchandises au moment où il en a besoin, et, en même temps, il lui évite l'immobilisation d'une partie de son capital sur du stock qui dort sur ses tablettes.

Le meilleur service qu'un manufacturier puisse donner à ses clients aujourd'hui doit suivre ce principe. En conséquence, il nous fait grandement plaisir d'annoncer l'extension du Système AHM pour la distribution du stock par l'intermédiaire de succursales. On est actuellement à faire des préparatifs pour mettre ce système sur une grande échelle.

Cinq nouvelles succursales AHM ont déjà été ouvertes, à Halifax, Ottawa, Québec, London, Ont., et Calgary, où l'on trouvera un choix complet de tous les échantillons de cuirs AHM ainsi que les stocks complets de chaussures de tennis et de Claques Dominion et Granby. Des arrangements ont été conclus pour avoir des succursales à Régina et à Saskatoon, ce qui mettra des assortiments complets de chaussures AHM à la portée pour ainsi dire de tous les détaillants du Canada.

La prospérité de cette compagnie est liée intimement à la prospérité du détaillant. Nos méthodes, de vaste envergure, tendent toutes vers ce but. Nous ferons tout en notre pouvoir pour contrecarrer les effets des conditions défavorables du marché, par des perfectionnements et de l'économie dans notre distribution. Notre but est de placer un stock de chaussures AHM tellement à la portée de chaque détaillant canadien que chaque dollar de son capital lui sera plus utile et lui rapportera plus de profits.

Ames Holden McCready
LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON
WINNIPEG CALGARY EDMONTON VANCOUVER

John Henry adopte un système

Une histoire véridique disait comment son père découvrit quelque chose qu'il connaissait déjà, mais qu'il ne croyait bon que pour "les autres."

Par H. M. Tandy

LE CAPITAL est aussi important pour un commerce que la gazoline l'est pour un automobile — c'est avec cela qu'il peut marcher.

Les statistiques montrent que le manque de capital compte pour environ 80% dans les faillites commerciales. Le capital a de fortes tendances à s'éloigner. Il est aussi difficile à capturer qu'un orignal et plus difficile encore à apprivoiser et à mettre au travail. En conséquence, il faut exercer la plus grande prudence dans l'emploi du capital que le sort, la fortune ou l'industrie a placé dans nos mains.

La manière idéale de tenir un stock dans un magasin de chaussures (ou dans n'importe quel autre magasin) serait de recevoir nos chaussures chaque matin, les vendre le jour même, et donner une nouvelle commande le soir pour les ventes du lendemain. Avec cet arrangement, nous n'aurions besoin que juste du capital pour une journée d'affaires — disons une centaine de dollars ou à peu près.

Mais, il va sans dire que la chose n'est pas possible. Il nous faut prévoir jusqu'à un certain point et tenir en stock continuellement plus de chaussures que nous pouvons en vendre dans une journée. En ayant un système approchant le plus de la méthode idéale, moins nous aurions de capital immobilisé et dormant sur nos tablettes.

La Pêche, le Hockey et la Chasse.

A présent, disons quelque mots de John Henry Simpson. John Henry Simpson naquit et fut élevé dans un petit village de l'Ontario. Sa jeunesse fut celle de tous les jeunes garçons. Les trois choses dans lesquelles il excellait c'était: la pêche, le hockey et la chasse. Il apprit ce qu'il fut obligé d'apprendre; il enregistra la gaule qui battit le club de Bracebridge dans l'hiver de 1913-14 et il pouvait à cinquante verges descendre un moineau d'une clôture avec sa carabine 22. Il connaissait le soin des chevaux, comme tout garçon élevé dans un village. Il s'enrôla en 1914 et il se lança dans la grande aventure.

Le hasard le favorisa. Il revint indemne de la grande guerre. Il parle à présent de Londres, de la France et de l'Allemagne vaincue, et dans son village il est l'oracle que l'on consulte sur toutes les questions géographiques, politiques et militaires. Lors de son retour, il fut reçu en triomphe dans son village. La fête dura toute une journée, mais le lendemain il reprit sa vie tranquille de campagnard. Il était étonné de voir une agglomération humaine aussi tranquille. Mais graduellement, il s'aperçut qu'il y régnait une certaine activité et que les transactions des villageois, en douze mois, s'élevaient à un chiffre étonnant.

Du champ de bataille dans un magasin.

Le père de John Henry était un marchand de chaussures — le marchand de chaussures du village. Son long record d'affaires était irréprochable, sa réputation excellente au Lloyds et sa marge de profits lui avait toujours suffi. Son père vieillissait, comme les pères le font invariablement, et John Henry entra au magasin avec l'entente tacite qu'il était le futur propriétaire de l'établissement.

C'était un saut considérable que de partir du champ de bataille où il tirait sur les Boches pour revenir vendre des chaussures dans un village du Canada. C'est moins dangereux et, naturellement, moins romantique. Aussi pendant quelque temps John Henry désespérait-il de ne jamais pouvoir se faire à son nouveau genre de vie. Sans dire un mot, il partait pour aller s'étendre dans l'herbe (croyez-le ou ne le croyez pas)

pensant avec délice aux "anciens beaux jours" passés dans la boue des Flandres. Mais graduellement cette incertitude finit par disparaître, et il commença à se rendre compte de la nécessité de prendre sur ses épaules le fardeau de son père. Il vint régulièrement au magasin et s'efforça d'augmenter le nombre des ventes et d'agrandir le "champ de son commerce".

Il est un vieil adage toujours vrai que "des marchandises bien achetées sont à moitié vendues", et John Henry pensa que puisque c'était lui qui était supposé faire le plus grand nombre de ventes, il devait avoir son mot à dire dans l'achat des marchandises.

Aussi un jour John Henry déclara-t-il à son père, lorsqu'il fut question du stock du printemps: "Papa, auriez-vous de l'objection à me laisser tenter une expérience?"

Donnez-leur ce qu'ils veulent?

—A présent, papa, voici ce que j'ai dans l'idée. Vous savez ce que nous avons fait jusqu'ici — nous achetions ce que nous pensions vendre dans une saison — allant presqu'à la limite de notre crédit avec nos commandes de chaque printemps et de chaque automne et voyant avec terreur arriver l'échéance. Il est impossible de dire **exactement** ce que les gens veulent avoir. Ne serait-il pas préférable de leur donner exactement ce qu'ils veulent que de leur faire acheter ce que nous avons à leur offrir?

—Tu as peut-être raison, mon garçon, mais, en attendant, il nous faut leur vendre ce que nous avons, si nous ne voulons pas faire faillite.

—Une minute maintenant, papa. Permettez-moi de vous expliquer mon idée. Supposons, qu'au lieu de placer notre grosse commande ordinaire, nous donnions à M. Smith une commande de juste assez de modèles et de pointures pour deux semaines de ventes. Cela nous donne, pour ainsi dire, un stock complet en ce qui concerne le public — car l'on ne pourra pas nous demander une pointure que nous n'aurons pas en magasin, n'est-ce pas? Pas dans les premières deux semaines, dans tous les cas. Très bien; à présent, à la fin de la première semaine, nous examinerons ce qui nous reste et nous donnerons une commande pour remplacer les chaussures vendues. Avec ce système nous avons une bonne idée des lignes populaires, et nous pouvons les acheter en plus grande quantité. Nous évitons avec soin de prendre en stock les chaussures impopulaires, lentes à se vendre. Nous ne faisons que juste répondre à la demande et le grand avantage de ce système c'est que nous pouvons faire servir notre capital de la manière la plus efficace possible. Pourquoi avoir un magasin rempli de marchandises? Cela ne paie pas d'avoir un magasin rempli de pointures et de modèles **semblables.** Avec mon système, nous pouvons avoir un stock complet avec un quart de notre crédit actuel. Je crois...

—Oh, oui, je sais cela, dit John Henry père. Avec ton système mes meilleurs clients viendront et constateront que nous n'avons pas de stock et ils se mettront à...

Laissez les autres porter le stock.

—La chose n'arrivera pas, papa. Laissez-moi faire. Je suis prêt à parier que je puis conduire ce petit magasin avec autant de pointures et de modèles qu'il n'en a jamais eu. Mon stock sera toujours nouveau et il ne m'en restera pas beaucoup à la fin d'une saison. Voyez-vous, papa, lorsque je suis allé à Toronto, j'ai étudié avec soin cette proposition du service de stock. Je puis envoyer une commande à la succursale le samedi pour une douzaine ou deux de paires de chaussures et elles seront ici le mercredi. De cette façon, c'est la succursale qui porte le stock au lieu de nous. Nous n'y achetons qu'à mesure que nous avons besoin de marchandises. Qu'en dites-vous?

—Je ne sais pas au juste, mon garçon. Nous pourrions essayer ce système. Depuis que je suis en affaires, j'ai toujours rencontré mes traites, mais parfois dans les saisons tranquilles, j'avais beaucoup de difficulté à y arriver. Mais si ton système nous évite de finir la saison avec un gros stock que nous sommes obligés de sacrifier, je l'accepte. Tu ne dois pas ignorer que beaucoup de gens ici attendent la fin de la saison pour acheter leurs chaussures. Ils finissent par apprendre que notre assortiment est trop considérable et que nous sommes obligés de le sacrifier. Depuis vingt ans j'ai vendu à certaines gens des chaussures à moitié prix.

Le vieux marchand se grattait le menton et il avait l'air pensif.

—Pour dire le vrai, dit-il, j'entends parler de ce service depuis assez longtemps. Mais le plus drôle, c'est que je n'ai jamais pensé à le mettre en pratique pour mon commerce. Pour moi, ce système n'avait du bon que pour "les autres". Tu crois qu'il va nous permettre de nous servir **davantage** de notre capital?

—La chose est certaine, papa. Smith me l'a expliquée au long lors de mon voyage à Toronto. Ce système me rappelle le service de l'intendance de l'armée. Leur devise était: Fournissons des munitions et c'était pour cela qu'il était organisé.

Ames Holden McCready
LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON
WINNIPEG CALGARY EDMONTON VANCOUVER



Un dollar achète davantage lorsqu'il achète plus souvent

LE pouvoir d'achat d'un capital se trouve multiplié si l'on dépense chaque dollar plus souvent. Un dollar dépensé deux fois a le pouvoir d'achat de deux dollars. Deux dollars dépensés deux fois achèteront pour quatre dollars de marchandises. Quatre dollars dépensés deux fois font l'office de huit dollars. Huit dollars dépensés deux fois en valent seize. Nous pourrions continuer cette énumération indéfiniment.

Le plus vite vous vendez votre stock, le plus vite vos dollars vous reviennent, et le plus souvent vous pouvez les dépenser. Mais l'excédent de stock sur vos tablettes immobilise vos dollars, limite votre pouvoir d'achat, et DIMINUE VOS PROFITS.

Réduisez vos excédents de stock et utilisez vos dollars, en profitant du système AHM. Achetez en plus petite quantité et ACHETEZ PLUS SOUVENT à nos succursales de stock. De cette façon vous multiplierez le pouvoir d'achat de votre capital, et vos dollars au lieu d'être immobilisés vous DONNERONT DES PROFITS.

Ames Holden McCready

LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON
WINNIPEG CALGARY EDMONTON VANCOUVER

LA SAISON DE LA

"Chaussure de Promenade"

Vous recevrez bientôt la visite d'un des voyageurs de nos distributeurs de la province de Québec. Vous pouvez, en toute confiance, placer des commandes plus considérables que d'habitude, car des rapports reçus de tous les districts indiquent que les chaussures en canevas avec semelles en caoutchouc seront très populaires la saison prochaine, et il y a une demande exceptionnellement forte pour notre fameuse "Marque Outing". Nos lignes, pour la saison prochaine, sont meilleures que jamais auparavant.

Distributeurs pour la Province de Québec

Ville de Québec

J. H. Larochelle et Fils, Limitée
J. H. Bégin, Enreg.

St-Hyacinthe

Eastern Townships Shoe Co.

Montréal

Bignell & Knox
Thompson Shoe Co.
Canadian Shoe Co.

Gutta Percha & Rubber Co., Ltd.

TORONTO

Manufacturiers des articles en caoutchouc "Maltese Cross"

Succursale de Montréal : 357-359 rue St-Jacques

THE ROBSON LEATHER CO. LIMITED
HIGH GRADE SIDE LEATHER
OSHAWA CANADA

THE
ROBSON LEATHER CO., LIMITED

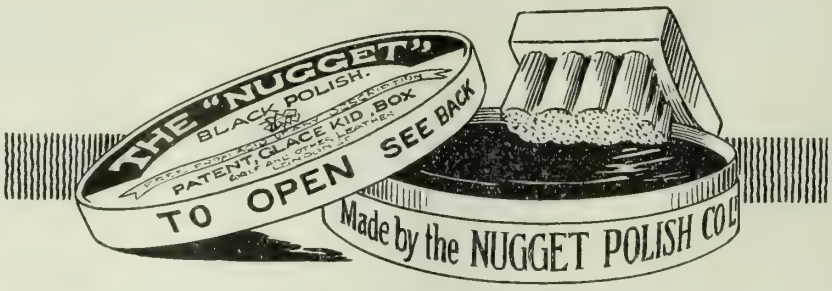
TANNEURS et CORROYEURS

Oshawa — Canada

Montréal :
52 Square Victoria.

Québec :
15 rue Belleau.

CORRESPONDANCE SOLLICITEE



Cirage à Chaussures

"NUGGET"

Il y aura des démonstrations de ce cirage aux expositions suivantes :

Valleyfield
Trois-Rivières
Québec
Sherbrooke

Faites un étalage du "Nugget". Il se vend tout seul. Sa vente est avantageuse pour vous aussi car son prix n'est pas changé : $1.15 la douzaine chez les marchands de gros. Donnez votre commande immédiatement.

THE NUGGET POLISH CO., LTD.

TORONTO

Construiriez-vous une Maison sur du Sable Mouvant ?

FABRIQUEZ vos chaussures sur une base solide.

Le CONTREFORT est la base même d'une chaussure.

Le Contrefort D. & P. est le roc sur lequel sont faites les chaussures qui se vendent bien.

Les Contreforts D. & P. sont faits au Canada avec de la fibre choisie comprimée par le procédé D. & P.



Ed. R. Lewis, 45 rue Front Est, Toronto
Agent vendeur pour l'Ontario

DUCLOS & PAYAN

Richards Frères, Québec
Agents vendeurs pour
la ville de Québec

Tannerie et Fabrique : ST-HYACINTHE, P. Q.

Bureaux des ventes et entrepôts : 224 rue Lemoine, MONTREAL.

Chaussures MINER

Pour le Printemps 1920

Notre voyageur partira vers le 1er septembre avec un choix de chaussures plus varié et plus joli que jamais.

"Qualité et Style combinés"

NOS PRIX SONT ATTRAYANTS

Nous étant couverts il y a quelques temps nous sommes en position de vous fournir des marchandises tant que nous en aurons, à des prix considérablement plus bas que les cotations d'aujourd'hui, et nous voulons que nos clients en profitent le plus possible.

DONNEZ VOTRE COMMANDE IMMEDIATEMENT

N'hésitez pas à acheter pour vos besoins du printemps à ces prix car tout indique que les prix seront plus élevés durant une autre année au moins.

La Maison ayant toujours en stock un gros assortiment de chaussures.

Les commandes pressées reçoivent une attention spéciale

THE MINER SHOE CO., LIMITED

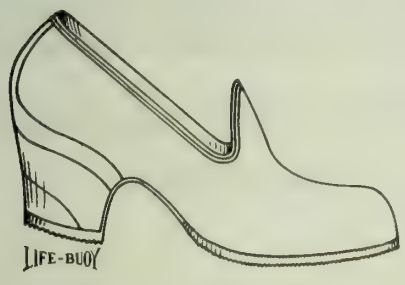
Agents pour les fameuses claques Miner.

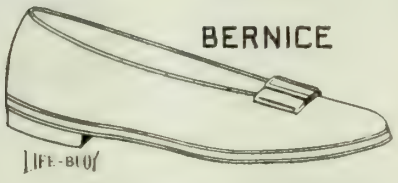
Montréal Ottawa Québec Toronto

Qualité KAUF MAN TRADE LIFE-BUOY MARK RUB BER Co *Supérieure*

Chaussures en Caoutchouc — Souliers de promenade

LIFE-BUOY





La marque de chaussures qui est en demande d'un océan à l'autre — fabriquées par des ouvriers experts dans la fabrique des chaussures en caoutchouc la plus moderne du Canada.

Qualité sans Égale

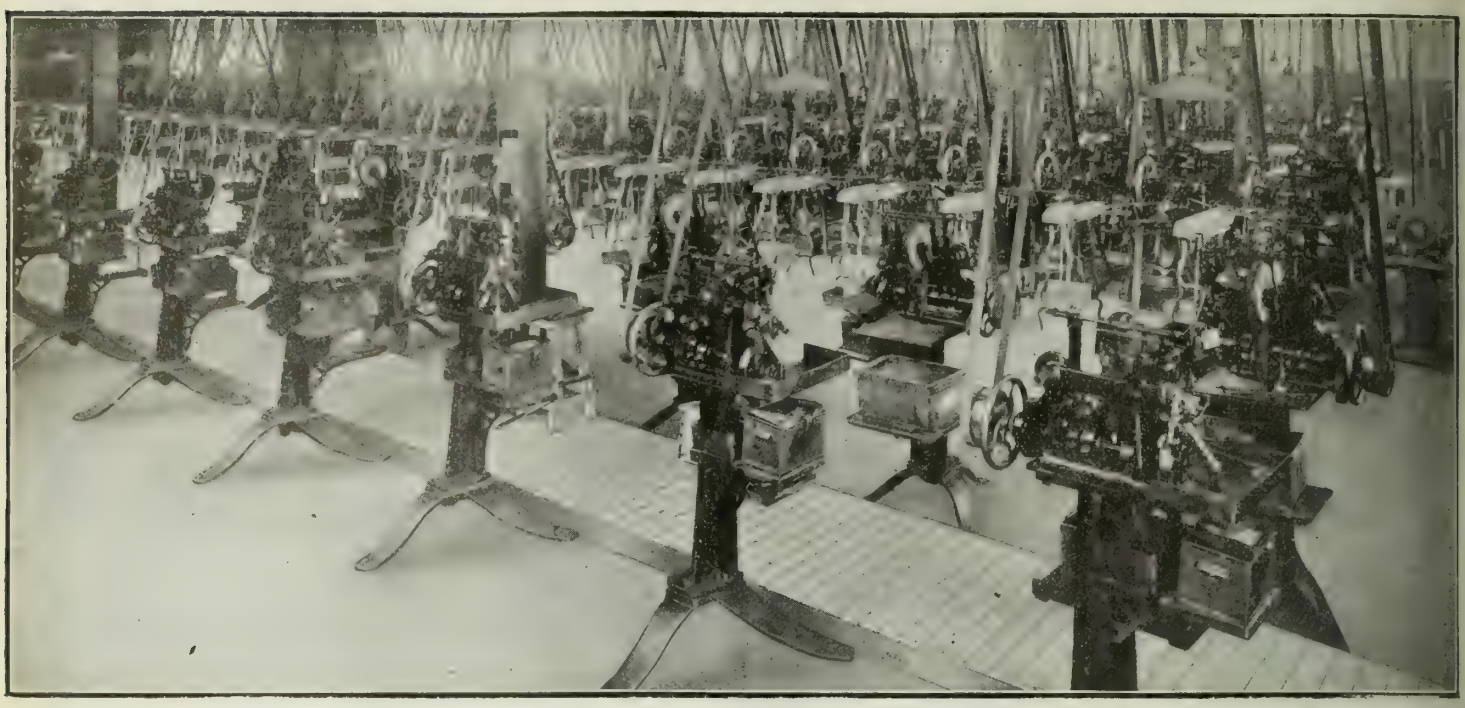
En avez-vous fait l'essai ?

Des stocks complets se trouvent dans la province de Québec à

THE KAUFMAN RUBBER CO., LTD.

137 rue McGill
Montréal, Qué.

615 rue St-Valier
Québec, Qué.



Dans une Meilleure Position que Jamais Pour Remplir Tous Vos Besoins

EN FAIT DE

Rivets à Chaussures, Broquettes, Clous.

NOUS venons d'installer des machines additionnelles à notre fabrique de broquettes et nous pouvons à présent remplir promptement des commandes pour des marchandises régulières prises à même notre stock ainsi que des commandes pour marchandises spéciales.

LES

USMC

FAITS AU CANADA

CES Broquettes, clous et rivets sont faits par des ouvriers experts, ayant une longue expérience dans la fabrication des marchandises appropriées spécialement pour la fabrication et la réparation des chaussures.

Un exemplaire de notre plus récente brochurette sera envoyé sur demande.

UNE COMMANDE D'ESSAI VOUS CONVAINCRA

UNITED SHOE MACHINERY COMPANY OF CANADA, LIMITED

MONTREAL

90 Adelaide Street W. Toronto — 179 King Street W. Kitchener — 28 rue Demers Québec

Voici une autre chance de Faire un peu d'argent

pour tous les vendeurs de

Chaussures Tetrault

Depuis le patron jusqu'au garçon de bureau, que les chaussures soient achetées directement de nous ou du "jobber".

Les pages suivantes vous diront quoi faire



TETRAULT SHOE MANUFACTURING CO., LIMITED

Les plus grands manufacturiers de chaussures du Canada, ainsi que les plus grands exportateurs de chaussures du Canada.

Paris, France Montréal Londres, Angleterre

NOTRE CONCOURS ANNUEL DE DEVINETTE

Devient de plus en plus populaire chaque année

A en juger par le nombre de réponses que nous recevons, ce concours suscite un intérêt extraordinaire chez les détaillants de chaussures, les commis et autres personnes intéressées dans le commerce de la chaussure au détail.
Cette année, notre concours sera en toute probabilité le sujet de la conversation de tout le commerce de la chaussure.
Les montants en argent que nous offrons valent la peine que l'on consacre un peu de temps et de travail pour préparer une réponse. En conséquence, mettez-vous à l'oeuvre.

POUVEZ-VOUS DEVINER

Le chiffre total de nos affaires pour les 12 mois finissant le 31 août, 1919?

CONDITIONS DU CONCOURS

1.—Ce concours est ouvert à tous les vendeurs de chaussures Tétrault d'un océan à l'autre, qu'ils achètent leurs marchandises directement ou par l'intermédiaire des "jobbers".

2.—Le chiffre des ventes jusqu'au 15 août sera publié dans "Le Prix Courant".

3.—A partir du 15 août les ventes quotidiennes ne seront pas additionnées à la fabrique pour empêcher que ces chiffres ne sortent du bureau.

4.—Les devinettes ne seront pas reçues après le 10 septembre.

5.—Les enveloppes seront ouvertes par un comité de détaillants bien connus, qui annoncera les noms des heureux gagnants. *(Marquez vos enveloppes: "Concours de Devinette").*

6.—Avec votre réponse, vous devrez donner le bon numéro d'enregistrement de la doublure de n'importe laquelle de nos chaussures.

7.—Les employés de la Tétrault Shoe Manufacturing Co., n'ont pas le droit de prendre part à ce concours.

ENVOYEZ VOS REPONSES AVANT MINUIT LE 10 SEPTEMBRE

Si vous croyez que votre réponse n'arrivera pas à temps, envoyez un télégramme.

PRIX EN ARGENT

1er prix . . .	$125.00	en argent	4me " . .	20.00	"
2me " . .	75.00	"	5me " . .	15.00	"
3me " . .	35.00	"	6me " . .	10.00	"

TETRAULT SHOE MANUFACTURING CO., LIMITED

Les plus grands manufacturiers de chaussures du Canada, ainsi que les plus grands exportateurs de chaussures du Canada.

Paris, France Montréal Londres, Angleterre



Record de Ventes Sans Précédent



Une Augmentation de plus de 100 pour cent.

LE TOTAL DES VENTES DEPASSERA

$4,500,000.00

Pouvez-vous deviner quels seront les chiffres exacts?

LES VENTES DE ONZE MOIS

Septembre, 1918	$216,946.42
Octobre, 1918	245,776.98
Novembre, 1918	237,727.25
Décembre, 1918	304,223.40
Janvier, 1919	278,479.35
Février, 1919	360,920.73
Mars, 1919	493,438.19
Avril, 1919	533,824.82
Mai, 1919	497,184.58
Juin, 1919	504,473.56
Juillet, 1919	515,524.90
Août, 1919	? ? ?
Total	**$4,188,520.18**

TETRAULT SHOE MANUFACTURING CO., LIMITED

Les plus grands manufacturiers de chaussures du Canada, ainsi que les plus grands exportateurs de chaussures du Canada.

Paris, France Montréal Londres, Angleterre



Les résultats satisfaisants ne sont obtenus que par l'adoption d'une bonne méthode d'affaires, et une stricte adhérence à cette méthode d'affaires. Voici quelques-unes des raisons pour lesquelles notre méthode d'affaires est devenue si populaire dans le commerce de détail en général, et



Quelques-unes des Raisons pour lesquelles nous avons obtenu des résultats aussi satisfaisants

LA CONFIANCE

Qui nous a valu la clientèle et la confiance des marchands de chaussures du Canada.

LA QUALITE

Qui a rendu nos marchandises très populaires chez les consommateurs.

LE STYLE

Nous sommes des autorités reconnues en fait de styles de chaussures pour hommes.

LES PRIX

Notre politique de fabriquer des chaussures à prix populaires spécialement pour le gros public.

LE SERVICE

Notre préparation en augmentant de plus de 100 pour 100 notre capacité de production nous a permis de maintenir le meilleur service possible.

TETRAULT SHOE MANUFACTURING CO., LIMITED

Les plus grands manufacturiers de chaussures du Canada, ainsi que les plus grands exportateurs de chaussures du Canada.

Paris, France Montréal Londres, Angleterre

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

THE BREITHAUPT LEATHER COMPANY
EAGLE TANNERY
TRADE MARK
PENETANG TANNERY
(LIMITED)
HEAD OFFICE
KITCHENER
ONT

Manufacturiers de

Cuir à Chaussures

de

Qualité

Pour les besoins variés

du

Manufacturier de Chaussures

et le

Commerce de Réparations

The Breithaupt Leather

Company, Limited

Manufacturiers du

"Cuir à semelles qui sert de modèle au Canada"

Kitchener Toronto Montréal Québec
Vancouver
Hastings Penetang Woodstock

La Compagnie J. A. & M. Coté

De St-Hyacinthe, Qué.

Quelques notes sur cette prospère fabrique de chaussures.

Comme la plupart de nos grandes industries, cette maison eut un début très modeste et elle passa par des épreuves qui auraient pu abattre le courage d'autres hommes que les premiers artisans de cette entreprise qui fait honneur à l'industrieuse ville de St-Hyacinthe.

Son fondateur fut M. Louis Côté, qui tout jeune encore, manifesta des goûts prononcés pour l'industrie. Désireux de satisfaire son ambition, il quitta dès sa jeunesse la terre paternelle à Saint-Dominique et il se rendit à Montréal. Il sollicita et obtint du travail dans une des plus grandes manufactures de chaussures et il y apprit à la perfection les secrets de son métier. Comme il nourrissait dans son coeur le désir de devenir à son tour un industriel au lieu de toujours demeurer un simple ouvrier, il préleva sur son modeste salaire l'argent nécessaire pour payer les cours de l'école du soir. Durant le jour c'était un ouvrier exemplaire que ses patrons appréciaient pour la précision, la régularité et le soin qu'il apportait à son travail. Le soir, c'était un élève modèle, étudiant avec ardeur pour acquérir l'instruction qu'il n'avait pu obtenir à l'école primaire de son village.

Lorsque Louis Côté eût acquis les connaissances de son métier et qu'il eût orné son intelligence des principes d'une solide instruction, il se rendit à Québec, qui éait à cette époque le centre principal pour l'industrie de la chaussure. Il se lia d'amitié avec un jeune homme de son âge, Guillaume Bresse, et unissant leur capital, leur énergie et leurs ambitions, ces deux jeunes gens ouvrirent une manufacture qui devint plus tard la plus grande manufacture de chaussures du Canada.

En 1865, Louis Côté revient à Saint-Hyacinthe et en société avec son frère et son cousin, il fonde la maison Côté, Côté & Côté. C'était une manufacture importante et pour en assurer le fonctionnement, on y installa le premier engin à vapeur qui ait été placé à Saint-Hyacinthe. Cette fabrique fut exploitée jusqu'au trois septembre 1876, date où elle fut réduite en cendres par le grand incendie qui détruisit au delà de 600 maisons. Saint-Hyacinthe avec sa population de 4,000 réussit à se relever de ses ruines, quant à Louis Côté, il était ruiné et il retourna à Montréal pour y oublier ses déboires et y recommencer sa vie.

L'année suivante en 1877, cédant aux demandes réitérées des citoyens de Saint-Hyacinthe, Louis Côté fondait la maison Louis Côté & Frère et recommençait la fabrication des chaussures dans un local sur la rue Cascades, puis, en 1883, il construisait sa fabrique au coin des rues Saint-Antoine et Saint-Hyacinthe.

En 1893, Louis Côté & Frère vendaient leur manufacture à leurs frères Joseph et Magloire Côté jusqu'en 1903, époque où le feu détruisit de fond en comble la fabrique qui faisait leur orgueil.

Au mois de septembre 1903, la maison Côté se reformait en vertu d'une charte provinciale sous le nom de la compagnie J. A. & M. Côté, et depuis quinze ans elle a toujours marché de succès en succès.

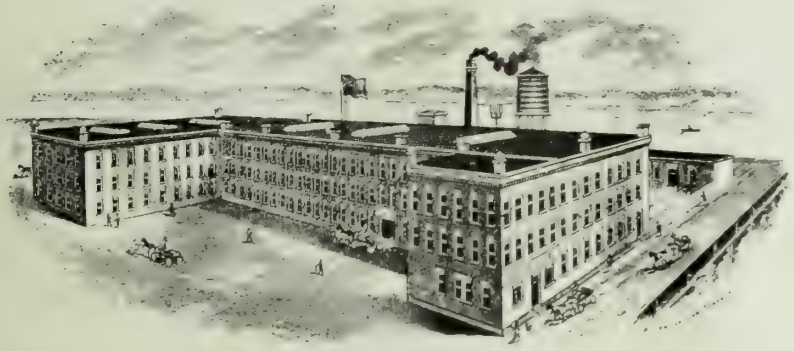
L'industrie des MM. Côté est aujourd'hui assise sur des fondations solides et les employés dont ils sont entourés conduisent leur maison avec une exactitude et une régularité qui garantissent la permanence de l'institution.

Les Messieurs Côté sont aujourd'hui reconnus comme des experts dans le commerce de la chaussure. Lorsque le gouvernement fédéral eût à nommer des hommes du métier afin de le renseigner sur la valeur des chaussures fournies aux soldats du premier contingent canadien, M. Magloire Côté fut choisi comme arbitre. Sa droiture, son expérience et ses connaissances spéciales lui permirent de rendre des services signalés à toutes les parties intéressées. Son opinion respectée de ses collègues contribua énormément à renseigner le gouvernement. Sa nomination avait causé une surprise, ses qualifications le firent apprécier à sa juste valeur. Dans cette circonstance comme dans toutes les autres, M. Magloire Côté s'est montré digne de la haute position qu'il occupait.

Pour l'accommodation de ses multiples clients, la maison Côté a été forcée de se créer des représentants spéciaux dont les entrepôts servent à la distribution équitable des produits manufacturés.

Elle met sur le marché toutes espèces de chaussures pour hommes, femmes, filles et enfants, elle fait les Goodyear, les MacKay, les chaussures clouées et vissées; bref, elle frabrique la ligne complète de toutes les marchandises demandées par le consommateur.

La Maison J. A. et M. Côté
de St-Hyacinthe



Cette vignette représente la fabrique de chaussures de la Maison J. A. & M. Côté, de St-Hyacinthe, donnant de l'emploi à 250 ouvriers et ouvrières et dont la liste de paie se chiffre à $90,000 par année. Les produits de cette fabrique sont vendus dans tout le pays, d'Halifax à Vancouver, par un nombreux personnel de voyageurs populaires et connaissant parfaitement les besoins de leur clientèle.



M. J. BRAIS

Le représentant de la maison Côté dans les Cantons de l'Est. M. Brais est un homme ayant plusieurs années d'expérience comme voyageur, et il fait de superbes affaires dans le district qui lui est confié. Avant d'entrer à la Cie Côté, M. Brais avait voyagé pour les maisons Dufresne & Galipault et Alf. Lambert.



M. JULES LAMOTHE

Le représentant de la Cie Côté pour la ville de Montréal et tout le nord de la province. C'est un homme dont les services sont précieux pour sa compagnie et ses nombreuses années d'expérience dans le commerce lui permettent de faire des ventes dont il est fier à juste titre. Il fut pendant 15 ans voyageur de la maison de bijouterie en gros A. Wittnauer & Co.

Ne Montez Pas Une Rue Sans Issue

¶ Si vous prenez en stock de mauvaises lignes et de mauvais modèles, vous serez comme l'homme qui monte une rue sans issue et va se buter contre un mur de brique.

¶ Depuis des années, nous avons la confiance de centaines de marchands canadiens pour le choix de leurs meilleurs modèles pour la vente de saison.

¶ Suivez la grande route du succès en vendant les chaussures les plus appropriées à votre clientèle.

¶ Avant d'acheter, consultez-nous.

James Robinson

Spécialiste en fait de chaussures fines

MONTREAL

La Saison Pluvieuse

—Arrivera bientôt

¶ Préparez-vous pour les ventes de claques du commencement de l'automne en prenant en stock un assortiment libéral de claques INDEPENDENT.

¶ Cette ligne offre un choix de modèles pour tout le monde, depuis les formes spéciales pour les chaussures à la dernière mode jusqu'aux formes ordinaires qui assurent toujours une bonne marge de profits.

¶ Consultez-nous avant d'acheter vos claques.

James Robinson

Spécialiste en fait de chaussures fines

MONTREAL

THE PERTH SHOE COMPANY
LIMITED

La plus grande maison du Canada fabriquant exclusivement des chaussures fines à trépointes Goodyear.

Capacité: 1,000 paires par jour.

Nos voyageurs sont partis pour leur tournée avec un choix complet de tous les modèles les plus nouveaux.

THE PERTH SHOE COMPANY
LIMITED

Perth, Ontario.

THE PERTH SHOE COMPANY
LIMITED

La maison qui fabrique exclusivement des chaussures de femmes par le procédé à trépointe Goodyear



C'est en concentrant son travail sur cette spécialité que la compagnie est en position d'offrir aux marchands du Canada les créations et les styles les plus nouveaux en fait de

CHAUSSURES FINES POUR FEMMES

au coût le plus bas possible.



Si vous n'avez pas encore vu les échantillons de la Perth Shoe, adressez-nous une carte postale et notre voyageur ira vous voir ou, si vous le préférez, nous vous enverrons franco quelques-unes de nos lignes principales dans une boîte-échantillon.
Ce serait un plaisir pour nous que de vous faire voir les lignes que nous fabriquons et il est probable que le résultat serait des profits mutuels.

The Perth Shoe Company
LIMITED

PERTH, ONTARIO

Lauréats du Concours des Etalages de Vitrines



Premier prix — 10,000 de population et plus, Chas. L. Young & Co., Benton, Harbor, Mich.

Le troisième grand concours annuel des étalages de vitrines de la semaine du confort pour les pieds a pris fin avec le plus merveilleux lot de photographies encore vues dans un concours du genre. Le concours a été si contesté qu'il a été extrêmement difficile pour les juges de faire un choix juste et impartial. Pour y arriver, il a été nécessaire d'ajouter un prix additionnel de $50,000 dans le concours des grandes villes et d'allonger considérablement les classifications de $10.00 et $5.00.

LISTE DES LAUREATS

10,000 de population et plus.

1er Prix — Chas. L. Young & Co., Benton Harbor, Mich. Vitrine faite par Edwin A. Kagel $100.00

2ème Prix — (A) Simon Bros., Ltd., Alexandria, La. $50.00

(B) I. Blyn & Son, New-York City, N.Y. $50.00

3ème Prix — The Triangle Shoe Co., Pomona, Calif. Vitrine faite par Fred. E. Brown et Clarence Goff $25.00

4ème Prix — H. Grey Hodges, Chatham, Ont., Ont., Canada. Vitrine faite par Walter Jones $15.00

$10.00

Mandel Brothers, Chicago, Ill.
Wm. H. Frear & Co., Troy, N.Y.
England Bros., Pittsfield, Mass.
Boston Store, Chicago, Ill.
Rosenbaum Bros., Cumberland, Md.
The S. B. & S. Shoe Co., Davenport, Ia.
The White Shoe House, Waco, Tex.
Linn & Scruggs Co., Decatur, Ill.
Isbell-Bowman Co., Lynchburg, Va.
S. J. Brouwer Shoe Co., Milwaukee, Wis.
Beacon Shoe Store, Atlanta, Ga.
Propst-Childress Shoe Co., Roanoke, Va.
G. R. Kinney Co., Inc., Jamestown, N.Y.
Knechtel & Co., Stratford, Ont., Canada.
A. Sandler & Sons, Brockton, Mass.
J. F. Cairns, Ltd., Saskatoon, Sask.
Herpolsheimers, Grand Rapids, Mich.
The Miami Shoe Co., Hamilton, Ohio.
Claybaugh & Milliken, Charleroi, Pa.
Geo. A. Delmage, Niagara Falls, N.Y.
Zang's, Johnstown, Pa.
The Palmer Co., Inc., Jackson, Mich.
The Geo. C. Strong Co., New London, Conn.

$5.00

Hallaban's Shoe Store, Philadelphia, Pa.
F. E. Ballou, Providence, R.I.
The Arcade, Ltd., Hamilton, Ont.
Wm. Hahn & Co., Washington, D.C.
Wert-Stroup Co., Indianapolis, Ind.
S. & E. Boot Shop, Pittsburgh, Pa.
H. Lazarus, Philadelphia, Pa.
L. S. Donaldson Co., Minneapolis, Minn.
May Shoe Co., Brooklyn, N.Y.
Hudson Shoe Co., Elmira, N.Y.
Manning Peterson Shoe Co., Hancock, Mich.
The F. O.Litz D. G. Co., Guthrie, Okla.
H. D. Guenther, Reading, Pa.
Savoy Shoe Co., New York City, N.Y.
Walk-Over Boot Shop, Roanoke, Va.
C. H. Taylor, Zanesville, O
The Booterie, Columbus, S.C.
G. R. Kinney Co., Inc., Springfield, O.
Frank Bond Shoe Co., Jackson, Minn.
Excelsior Shoe Store, Madison, Wis.
W. C. Goodwin, Fitchbury, Mass.
Phelps Dodge Merc. Co., Douglas, Ariz.
Chas. V. Brown, Astoria, Ore.
W. L. Bickmore, Middletown, O,
Max. Feldman, New York City, N.Y.
Ranks Shoe Store, Moline, Ill.
Welter & Lloyd, Streator, Ill.
E. B. Colwell Co., Monmouth, Ill.
Rice-O'Connor Shoe Co., Augusta, Ga.
H. C. Johnson, Rome, Ga.
Kennedy Boot Shop, Pittsburgh, Kans.
Arnold's Bootery, Hannibal, Mo.
Geo. E. Mongeau, Lowell, Mass.

la Semaine du Confort pour les Pieds

M. D. O'Malley, Salem, Mass.
Nodelay Shoe Co., Vancouver, B.C.
F. Wenz Shoe Co., St. Joseph, Mo.
F. W. Howard, Brooklyn, N.Y.
N. H. Beane & Co., Portsmouth, N.H.
F. Prusa, Cleveland, O.
Harry S. Smith, Canton, O.

R. L. Leeson & Sons, Elwood, Ind.
Vance Shoe Co., Gadsden, Ala.
F. N. Joslin & Co., Malden, Mass.
John F. Muenz, Detroit, Mich.
Colby's Boot Shop, Dover, N.H.
Erteil & Butler, Detroit, Mich.

P. L. Casey, Pawtucket, R.I.
G. R. Kinney Co., York, Pa.
H. M. Horton Co., Canton, O.
Logan Shoe Co., Hannibal, Mo.
R. A. Hutmacher, Waltham, Mass.
Kellman Bros., Tamaqua, Pa.

10,000 de population et moins

1er Prix — R. C. Beach Co., Ltd., Lewiston, Idaho $100.00

2ème Prix — The Emerson Merc. Co., Pullman, Wash. Vitrine faite par John L. O'Dey, gérant des étalages . . . $50.00

3ème Prix — Dahl Bros., Lyle, Minn. I. F. Dahl $25.00

4ème Prix — The Yowell-Duckworth Co., Orlando, Fla. Vitrine faite par E. P. Lavin, gérant des étalages $15.00

$10.00

Cedarhurst Shoe Store, Cedarhurst, L.I., N.Y., P. Covello, Propriétaire.
John C. Hexon & Son, Decorah, Iowa.
Sturgis Goldstein Co., Taylor, Tex.
J. C. Michelfelder & Sons Shoe Store, New Washington, Ohio.
J. A. Beenblossom, Lawrenceville, Ill.

$5.00

Harmon-Osborn-Smith, Charlotte, Mich.
Philadelphia Shoe Store, Waynesboro, Pa.
The S. C. Gould Dept. Store, Alma, Nebr.
Ed. G. Eickhoff, Peru, Ill.
E. Rosenwald & Son, Las Vegas, N.M.
J. F. Gillespie, Watertown, S.D.
Sperling Shoe Co., Watertown, S.D.

D'après les rapports reçus, la Semaine du Confort pour les pieds, au point de vue des ventes de chaussures et des appareils pour donner du confort aux pieds, a fait plus que dépasser les prédictions faites que tous les records seraient battus.

Nous espérons que les milliers de magasins à rayons et de marchands de chaussures qui ont si grandement profité de cette publicité intensive continueront leur travail durant les prochaines cinquante-deux semaines et qu'ils récolteront les meilleurs résultats du bon travail déjà commencé.

THE SCHOLL MANUFACTURING COMPANY

Les plus grands fabricants du monde d'appareils pour les pieds.

112 ADELAIDE ST., EAST, TORONTO.

Chicago, New-York, Londres, Ang.



1er prix — 10,000 de population et moins, R. C. Beach Co., Limited, Lewiston, Idaho.



"Il n'y en a pas de Meilleures"

Voilà ce que disent les clients des marchands qui vendent nos marques de chaussures. Ils constatent qu'il n'y en a pas pour les égaler quant à la qualité et à la durée.

Le marchand qui les vend ne désappointe jamais ses clients et il les considère comme sa meilleure ligne sous tous les rapports. Il n'a plus besoin d'expérimenter avec des chaussures d'autres marques—il vend les chaussures qu'il SAIT devoir donner satisfaction à sa clientèle.

Nos Chaussures en Cuir solide

offrent un choix varié de tous les modèles populaires, à talons bas ou hauts et dans les largeurs C & D.

Par leur apparence nos chaussures attirent les clients et leur qualité résistante en fait des acheteurs réguliers pour le marchand qui les vend.

Confiez-nous vos commandes d'assortiment—nous les remplirons promptement.

NOUS APPORTONS UNE ATTENTION TOUTE SPECIALE AUX "JOBBERS".

The Rena Footwear Co. Limited

3ème Avenue, Maisonneuve,
MONTREAL.

LES CHAUSSURES LADY BELLE

sont les plus jolies lignes pour les femmes

Les chaussures Lady Belle possèdent au plus haut degré les qualités essentielles qui assurent aux marchands un commerce permanent et profitable.

Tous les modèles Lady Belle ont une élégance et un chic qui en font les chaussures préférées de toutes les femmes.



Le stand de la Lady Belle Shoe à l'Exposition des styles de chaussures de Kitchener tenue du 21 au 26 juillet dernier.

Outre leur superbe élégance, les chaussures Lady Belle sont confortables, résistantes et tout en donnant une bonne marge de profits, vous pouvez les vendre à des prix exceptionnellement raisonnables pour vos clientes.

Notre voyageur ira vous montrer les dernières créations de la mode et vous auriez tout à y gagner à attendre sa visite avant de placer vos commandes pour la saison prochaine.

THE LADY BELLE SHOE CO., LTD

Fabricants de chaussures fines McKay pour dames

KITCHENER - ONTARIO



UNE LIGNE GENERALE
DE CHAUSSURES
EN
CAOUTCHOUC



KANT KRACK — DAINTY MODE
VERIBEST — DREADNAUGHT
ROYAL

La Ligne Indépendent couvrira tous vos besoins en fait de chaussures en caoutchouc — Légères, moyennement pesantes ou pesantes—et elle les couvrira d'une manière qui veut dire des PROFITS pour vous et de la SATISFACTION pour vos clients.

Les marchands perspicaces se prépareront à répondre à tous les besoins immédiats en en ayant continuellement un stock bien assorti.
Un excellent service pour toutes les commandes d'assortiment peut être obtenu des agents suivants:

JAMES ROBINSON, Montréal, Qué.
BROWN, ROCHETTE, LIMITEE, Québec, Qué.

Manufacturée par

THE INDEPENDENT
RUBBER COMPANY
LIMITED
MERRITTON, ONT.



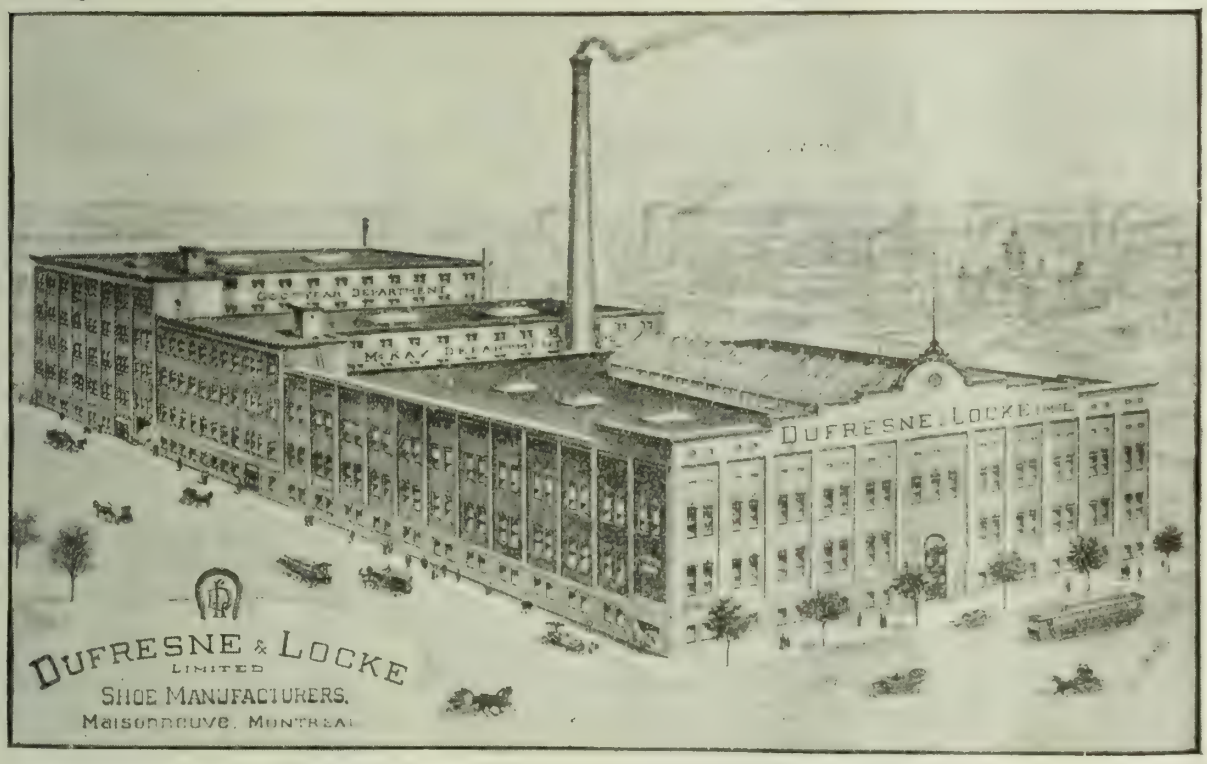


Dufresne & Locke Limitée

Maisonneuve, Montréal, Canada.

Manufacturiers de Chaussures

Production quotidienne: 5,000 paires.



Nous faisons une spécialité des

GOODYEAR WELTS POUR HOMMES

et

McKAYS POUR FEMMES

Echantillons envoyés aux acheteurs responsables, fournissant des références.

Pour l'exportation

Prix et plus de renseignements fournis sur demande. Commandes remplies directement sur paiement au comptant au Canada contre bordereau d'expédition ou par l'intermédiaire de n'importe quelle maison d'exportation responsable. Lorsqu'on achète par l'intermédiaire de marchands, prière d'envoyer une copie de la commande.

La vente au détail est la manière la plus directe de faire affaires avec le public. Les gens avec qui vous faites affaires vous jugeront correctement et sans pitié, et vous n'aurez que ce que vous méritez.

Donnez-vous la meilleure valeur que vous connaissez pour le profit que vous retirez ?

En d'autres termes, croyez-vous en la vente de la meilleure valeur ? Pensez-vous à ce que vos clients reçoivent lorsqu'ils achetent chez vous ?

Vous rendez-vous compte que plus les demi-semelles que vous vendez dureront longtemps, plus vite votre commerce s'accroîtra ?

Ou si deux semelles ont le même pouvoir d'attirer votre client, lui recommandez-vous toujours la plus confortable ?

Si cette politique de " penser d'abord au client " est ce que vous faites, donnez une sérieuse considération aux demi-semelles Neolin.

Par les millions de paires qu'il a achetées, le public a démontré qu'il croit que les Semelles Neolin représentent la meilleur valeur — que ce sont les semelles qui durent le plus longtemps ; qu'elles sont plus confortables, jolies et qu'elles protègent la santé.

Les manufacturiers font de meilleures chaussures en les munissant de Semelles Neolin.

Vous qui recevez des commandes de ressemelage, c'est à vous qu'il appartient d'avoir ces meilleures semelles dans votre magasin.

Considérez à présent qu'elles sont les demi semelles que vous commanderez qui vous donneront la meilleure valeur. Et vous commanderez des Demi-Semelles Neolin.

Les Semelles Neolin ont été perfectionnées par les savants de Goodyear de façon à en faire les meilleures semelles à chaussures. L'imitation de l'apparence des Neolin n'est pas difficile à faire. Elle a été faite. Mais personne à part Goodyear n'a réussi à découvrir ce qu'est le Neolin. Pour votre protection et pour celle du public nous mettons le nom "Neolin" sur le milieu de chaque semelle. Voyez à ce qu'il soit sur les semelles que vous obtenez

THE GOODYEAR TIRE & RUBBER Co. of Canada, Limited
Toronto, Ontario.

Neōlin Half Soles

Des Ventes Rapides

Et Des Bons Profits

résulteront invariablement des achats faits chez nous.

Toutes les chaussures que nous vendons sont de vente facile. Leur jolie apparence et la haute qualité de leur cuir les placent au rang des meilleures chaussures sur le marché. Notre assortiment de

Chaussures noires et blanches

offre un choix très varié répondant aux goûts de votre clientèle et à leurs besoins.

Nos voyageurs partiront bientôt avec des lignes complètes et le choix qu'ils vous montreront ne manquera pas de vous intéresser.

Attendez leur visite ou écrivez-nous et nous ferons tout en notre pouvoir pour vous donner un **service rapide et satisfaisant.**

J. R. LABELLE

Chaussures en gros

229 rue Lemoine - - - - - Montréal.

Spécialité de Welts Tétrault

Nos Lignes du Printemps sont Prêtes

Ne manquez pas de les voir avant de placer votre commande



CHAUSSURES DE CUIR

Les modèles que nous avons choisis et que nous offrons pour le printemps comprennent tout ce qu'il y a de plus joli et de mieux en fait de chaussures pour dames. Ce sont des chaussures élégantes et toujours de bon goût — elles ont exactement le chic qui fait qu'elles ont la préférence de l'acheteuse. Aux points de vue de l'ajustement et de la durée, on peut être certain que ces chaussures donneront entière satisfaction.

SEMELLES DE CUIR, NEOLIN OU RINEX, DANS TOUTES LES LIGNES



CHAUSSURES BLANCHES

Les élégantes chaussures blanches font aujourd'hui invariablement partie du stock de tous les marchands de chaussures. Nous avons, cette année, un choix de chaussures bien faites, bien finies et chics, répondant à tous les besoins de votre clientèle. Le superbe choix que nous offrons vous donnera satisfaction et vous serez forcé d'admettre que nos valeurs sont les meilleures actuellement sur le marché.

Nous vendons aux marchands en gros seulement.

Gagnon, Lachapelle & Hébert

55 Rue Kent

MONTREAL, Qué.

Chaussures pour dames et demoiselles.

Wilfrid Girouard
Président

Eugène Brais
Vice-Président

A. V. Blanchard
Trésorier

La Maison GIROUARD Limitée

St-Hyacinthe, P. Q.



Successeurs de

THE E. T. SHOE COMPANY

MARCHANDS EN GROS SEULEMENT

CHAUSSURES
CLAQUES
GUETRES

ETC.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

LA MAISON GIROUARD LIMITEE

qui succède à

THE E. T. SHOE Company, à St-Hyacinthe, P.Q.

A SON HISTOIRE

comme toutes celles qui ont réussi et se sont imposées à l'intention du marchand soucieux d'obtenir

UN SERVICE EFFICACE,

LA QUALITE DES MARCHANDISES

et UNE COURTOISIE MUTUELLE

Fondée en 1902, THE E. T. SHOE COMPANY eut des débuts modestes. M. WILFRID GIROUARD, le propriétaire actuel, y prenait les fonctions de gérant du bureau en 1909. En 1913, il devenait associé et gérant général. C'est depuis cette date, plus particulièrement, que les progrès se sont affirmés: le chiffre d'affaires, alors d'à peine $100,000, s'est augmenté chaque année, et, il dépasse aujourd'hui le demi-million. Au mois de mai dernier, M. Girouard, étant devenu l'unique propriétaire de

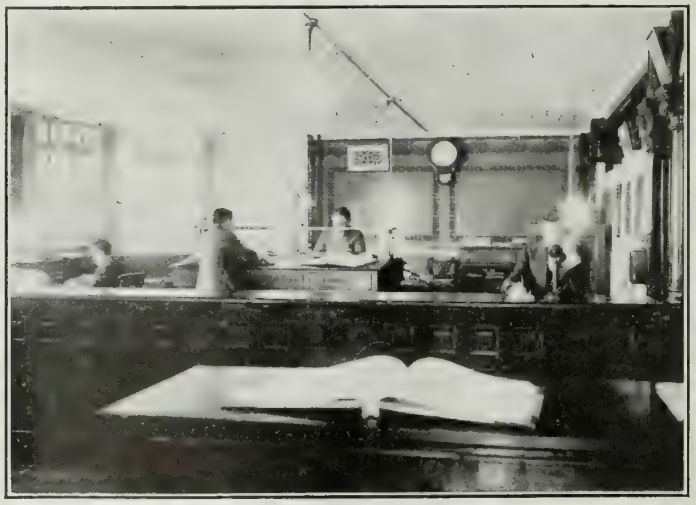
THE E. T. SHOE COMPANY,

il est heureux d'annoncer à sa clientèle qu'il a donné à son importante institution le nom français de

LA MAISON GIROUARD Limitée

pour continuer, comme par le passé et avec sa même organisation, le commerce en gros de

CHAUSSURES — CLAQUES — GUETRES, Etc.



Bureau Général

HEUREUX SERONT NOS CLIENTS

d'apprendre que M. EUGENE BRAIS, le plus vieux voyageur de notre maison, un des artisans actifs des succès passés qui conserve ses fonctions de voyageur, et M. A. V. BLANCHARD, le chef du bureau depuis plusieurs années, en deviennent le premier Vice-Président et le second Trésorier. Nos clients continueront également à bénéficier des services et de l'expérience toute spéciale des VOYAGEURS qui représentent la maison depuis nombre d'années, outre M. E. Brais, MM. Geo.-A. Gadbois, J.-G. Vermette, Paul Ravenelle et H. Trahan.

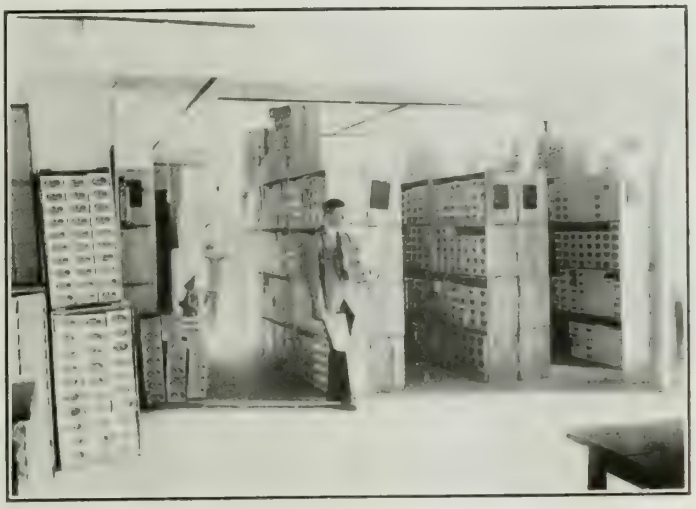
M. WILFRID GIROUARD,

le président et l'âme dirigeante de l'institution, tout en remerciant ses clients de la THE E. T. SHOE CO. pour la confiance qu'ils n'ont cessé de lui témoigner dans le passé, réclame le même encouragement pour

La Maison Girouard Limitée

qui n'est nouvelle que de nom.

VOS ACHATS DOIVENT DEPENDRE DE L'EFFICACITE DU SERVICE ET DE LA VALEUR DES MARCHANDISES



Un coin du Département des Chaussures

Nous avons transporté, en juillet, nos bureaux et entrepôts dans l'immeuble considérable de l'ancien GRAND HOTEL, l'occupant en entier. Les planchers, d'une superficie totale de 25,000 pieds carrés, permettent de tenir constamment en stock tout l'assortiment nécessaire.
QUATRE CHEMINS DE FER nous apportent votre correspondance et nous permettent de délivrer vos commandes le même jour, grâce à une organisation parfaite du département des ventes et à un contrôle continu du stock et des réserves nécessaires.

NOUS AVONS LE MEILLEUR ASSORTIMENT ET LE PLUS COMPLET DU PAYS DANS LES MARCHANDISES DE

FEUTRE

Soullers et Bottines.

Notre département de

GUETRES

quoique de date récente, s'est créé une réputation enviable. Avez-vous songé à demander nos prix?...

CLAQUES

Nous sommes les seuls agents, pour la région, de la Claque Maltese Cross. Les caoutchoucs de la Gutta Percha & Rubber pavent le chemin du succès.

CHAUSSURES CHAUSSURES

Nous avons toutes les lignes et nous contrôlons seuls la vente en gros des marques suivantes:

ARISTOCRATE, pour hommes **LA MARQUISE, pour dames**

EASTERN, pour les lignes générales et de bonne qualité.

Connaissez-vous notre grosse chaussure

FOCH

aussi populaire et aussi solide que le nom qu'elle porte.

La valeur de nos Marchandises

dépend de l'expérience de notre maison et de ses représentants. Consultez nos Voyageurs.

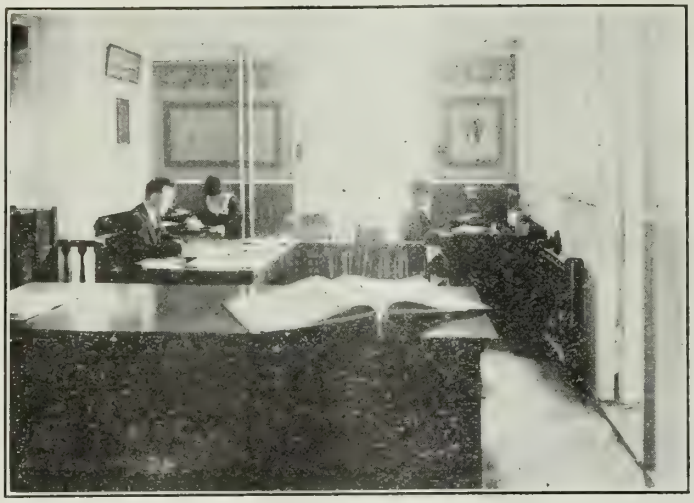
E. BRAIS — 20 ans d'expérience
G. A. GADBOIS, — 30 ans d'expérience
PAUL RAVENELLE — 10 ans d'expérience
J. G.VERMETTE — 15 ans d'expérience
H. TRAHAN — 8 ans d'expérience

ET CONFIEZ VOS COMMANDES A

La Maison Girouard Limitée

(Successeurs de The E. T. Shoe Company)

ST-HYACINTHE, P. Q.



Coin du bureau.—Département des ventes

Marchands de Québec et d'Ontario

LA CHAUSSURE EN CANEVAS BLANC

sera en grande demande l'an prochain, rivalisant ainsi avec la hausse constante et la rareté des cuirs. C'est une ligne qui doit vous intéresser et que vous devez nécessairement connaître, pour ne pas être pris au dépourvu.

DEPUIS QUELQUES ANNEES

prévoyant la demande et l'opportunité de cette ligne, nous avons offert une ligne complète de

BOTTINES ET SOULIERS EN CANEVAS BLANC

Ce département est devenu si important que nos voyageurs sont maintenant obligés de faire un voyage spécial avec ces échantillons. Ils sont actuellement en route pour vous visiter, et les commandes que nous avons reçues jusqu'ici démontrent bien l'appréciation qu'on fait de nos échantillons.

Avec le commerce considérable qui s'annonce pour l'an prochain, vous ne pouvez faire vos achats avantageusement sans voir nos lignes et sans consulter nos prix.

Si notre représentant ne passait pas sous peu chez vous, veuillez nous en avertir; il se fera un plaisir d'aller vous voir avant que les prix ne montent et que le stock ne s'épuise.

PLACEZ VOTRE COMMANDE DE BONNE HEURE

Malgré l'augmentation des cuirs, nous serons en mesures, dans le cours de Septembre et Octobre d'offrir des valeurs exceptionnelles, dues aux achats avantageux faits avait la hausse.

NE RISQUEZ PAS DE PERDRE DES VENTES
EN VOUS DESINTERESSANT DE LA DEMANDE.

Consultez nos représentants, examinez nos échantillons et confiez sans retard votre commande à

La Maison Girouard Limitée

Successeurs de

The E. T. SHOE Co.

ST-HYACINTHE, P.Q.



Département d'Expédition

IL Y A LA QUESTION DU PROFIT

Les chaussures GERMAIN veulent dire un écoulement rapide de stock et de gros profits pour le marchand qui les tient en magasin.

Les hommes et les femmes achètent les chaussures GERMAIN d'année en année parce qu'ils connaissent le service et la durée que leur donnent ces chaussures. Ils savent qu'avec ces chaussures ils ont la pleine valeur de leur argent. Ils savent aussi que le marchand qui vend les chaussures GERMAIN est un homme qui tient à donner SATISFACTION à sa clientèle.

Les chaussures GERMAIN sont profitables pour le marchand.

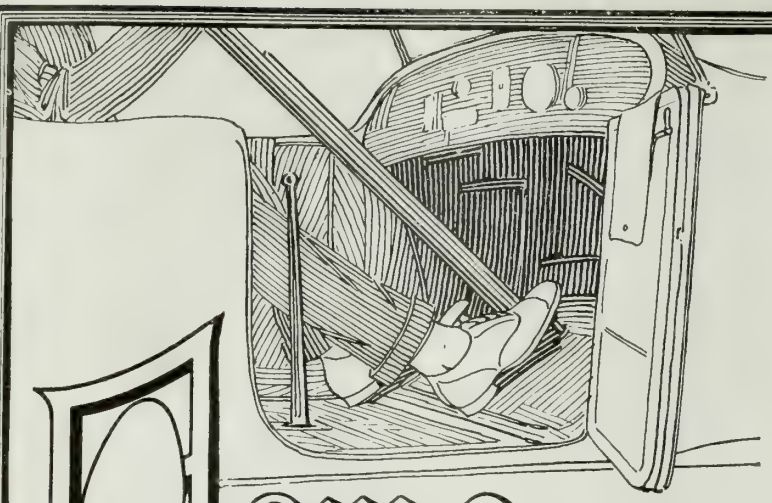
Voyez nos représentants ou écrivez-nous avant de placer vos commandes.

Louis Germain

Spécialiste en fait de chaussures "Turn" pour enfants

251 rue Christophe-Colomb,

MONTREAL.



Acme

Vous Pouvez Vendre des "ACME" à Tous Vos Clients

L'homme qui conduit un automobile sait que les Semelles "Acme" ne lui feront jamais défaut lorsqu'il s'agira pour lui de démarrer ou d'arrêter soudainement sa voiture.

L'homme de bureau, portant des Semelles "Acme", peut aller et venir sans fatigue dans son bureau; sa démarche sera élastique et sans bruit et, en même temps, il aura un confort exceptionnel avec ses chaussures.

Les Semelles "Acme", si appropriées pour les hommes d'affaires, sont aussi populaires chez les membres de leurs familles.

Les enfants aiment à jouer avec des chaussures munies des Semelles "Acme".

Les jeunes filles aiment les Semelles "Acme" parce qu'avec ces semelles leurs chaussures ne crient jamais.

Les garçonnets seront moins turbulents s'ils portent des semelles "Acme".

Les personnes âgées aussi n'ont plus la crainte de glisser sur les trottoirs humides ou glissants si leurs chaussures sont munies de semelles "Acme".

Les semelles "Acme" sont économiques aussi, parce qu'elles durent plus longtemps que les semelles de cuir. Elles ne font pas de bruit, ne sèchent pas ni ne pourrissent. Elles sont à l'épreuve de l'humidité et appropriées pour la ville comme pour la campagne. Pour le camp, les vacances dans les endroits montagneux où la marche n'est pas sûre, les "Acme" sont les Semelles idéales.

Toutes les dimensions et épaisseurs variées au choix. Couleurs: noir, blanc et tan. Fournies aussi en grandes feuilles.

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

SIEGE SOCIAL ET FABRIQUE : TORONTO

Succursales dans les grandes villes



La chaussure de vente régulière qui sert de modèle au Canada



WILLIAMS

Il y a plusieurs points d'excellence qui ont valu aux CHAUSSURES WILLIAMS le premier rang qu'elles occupent parmi les chaussures de vente régulière.

Dans leur production, le matériel employé et le procédé de fabrication suivi, donnent à ces chaussures une haute qualité et une valeur exceptionnelle — ce sont des chaussures qui donnent un service merveilleusement long aux gens qui tiennent surtout à avoir des chaussures DURABLES.



Le style est également un facteur important dans leur popularité. Ces chaussures sont faites pour donner un véritable CONFORT et l'on n'a pas négligé leur jolie APPARENCE.

Vous pouvez être certains d'avoir des clients satisfaits lorsque vous recommandez les chaussures Williams.

Nos deux dépôts de stock à Brampton et à Régina nous permettent de vous donner un service rapide avec cette ligne recommandable de chaussures.

WILLIAMS SHOE LIMITED

Brampton, Ont. -::- **Régina Sask.**

Agents pour la Province de Québec

C. M. & R. H. MILLS

Bureaux et salles d'échantillons : chambre 313 édifice Mappin, 10 rue Victoria,

Téléphone Uptown 6719 Montréal.

HECTOR SHOE, Enr'g.

MANUFACTURIER DE

Chaussure "TURNS"

POUR

ENFANTS SEULEMENT



SPECIALITE :

Ouvrages de Fantaisie.

Appelez notre Voyageur.

TEL. Est 6647

719-721-725 Panet MONTREAL

Les CUIRS de CONFIANCE D'EVANS

Chevreau glacé
"Ruby"
Chevreau glacé
"Peerless"

Avec les prix élevés demandés actuellement pour du bon matériel à chaussures et la difficulté que l'on a à s'en procurer, la haute qualité constante ainsi que le découpage économique offerts par le

CHEVREAU EVANS

sont des facteurs d'une importance vitale pour les fabricants de chaussures. Ces cuirs vous permettent de maintenir le MERITE de vos chaussures et de continuer à donner à votre clientèle la meilleure VALEUR.

John R. Evans Leather Co.
of Canada, Limited
Spécialistes en fait de chevreau et de cuirs à tiges.
214 rue Lemoine - - MONTREAL

Vos Achats Seront des Placements Avantageux

Grâce aux précautions que nous avions prises pour nous protéger contre la hausse des prix, nous sommes en position d'offrir au commerce des lignes de chaussures qui représenteront un superbe placement pour tous les marchands qui les prendront en stock.

Nos lignes pour la saison prochaine offrent un choix varié et superbe de toutes les dernières créations de la mode et il vous sera facile d'y trouver exactement les modèles les mieux appropriés à votre clientèle.

Si vous n'avez pas encore acheté de nos chaussures, une commande d'essai vous convaincra que nous sommes en position de vous donner entière satisfaction sous tous rapports.

THE HOME SHOE CO., LIMITED

327 Rue Amherst,

MONTREAL.

PREVOYANCE EN AFFAIRES

veut dire voir à l'avance et anticiper les besoins de vos clients pour certaines lignes de marchandises, et d'avoir en mains un stock suffisant pour fournir à la demande de votre clientèle en temps opportun.

REGARDEZ-VOUS A L'AVANCE

et anticipez-vous la demande qui vous sera faite l'été prochain pour les chaussures en Canvas? Avez-vous considéré que la demande pour le Canvas sera encore plus forte l'été prochain qu'elle l'a été cette annee, due à la cherté du cuir.

ETES-VOUS PREPARE

à suffire à la demande future de vos clients pour une chaussure en canvas, légère, fraîche, confortable et à la fois élégante? Une chaussure qui sera à la fois de bonne durée et économique.

"TIPPERARY SHOES"

POUR LA RECREATION ET L'ETE

rencontreront les exigences de vos clients sur tous les rapports. Elles sont portées en toutes occasions, soit aux affaires, soit aux réunions sociales, soit pour les sports. Nous n'avons choisi que des modèles pour répondre à la demande populaire et qui vous permettront de tourner votre marchandise plusieurs fois dans le cours de la saison.

IL EST TEMPS

d'être prévoyant et de vous préparer à une grosse saison d'affaires l'été prochain. Nos représentants vous visiteront dans quelques jours pour votre commande de placement. Notre Catalogue est prêt. Va-t-on vous en maller un?

THE COLUMBUS RUBBER CO., OF MONTREAL, LIMITED.

1349, rue Demontigny Est, Montréal, Qué.

Succursales à : Montréal, Ottawa, Winnipeg, Calgary.

LES COULEURS ADANAC CREENT UNE CLIENTELE

L'exactitude du ton et la délicatesse du fini qui plaisent aux acheteurs prudents sont les caractéristiques des

CUIRS ADANAC

Ces cuirs sont des produits TRES SPECIALISES et le résultat combiné du MEILLEUR CHOIX DE PEAUX BRUTES PAR DES EXPERTS et des MEILLEURS PROCEDES DE TANNAGE ET DE FINISSAGE.

Ce sont les cuirs reconnus les meilleurs pour la fabrication de chaussures de haute qualité. Lorsque vous achetez des cuirs Adanac vous savez ce que vous obtenez.

ADANAC LEATHER

COMPANY

216 rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

LA ST-HYACINTHE SOFT SOLE SHOE CO.

DEVIENT LA

A. A. COTE & FILS, Limitée

et fabrique dans sa nouvelle usine des Chaussures McKays et des Vissés Standard pour Hommes, Garçons, Adolescents, Jeunes Gens et Enfants.

Telle est la nouvelle que le commerce de chaussures a appris avec plaisir, sûr de trouver à cette nouvelle source d'approvisionnement les

MEILLEURES CHAUSSURES COUSUES McKAY ET VISSEES STANDARD

qui puissent supporter le plus rude usage.

Demandez des prix à votre marchand de gros, ou écrivez-nous directement.

A. A. COTE & FILS, Limitée

Successeurs de St. Hyacinthe Soft Sole Shoe Co., Ltd.

ST-HYACINTHE, P. Q.

Employez-vous des Boites de Carton ?

Vos boîtes sont-elles assez fortes, arrivent-elles à destination brisées, votre marchandise endommagée ?

Avez-vous déjà pensé qu'une belle marchandise empaquetée dans une boîte poussièreuse perdra son éclat et que vos ventes en souffriront considérablement ?

Eh bien! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.

Recevez le meilleur service de

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

Cuirs à Chaussures de la Meilleure Qualité

LE SOIN APPORTE AU CHOIX DES PEAUX est de la plus grande importance dans la BONNE PRODUCTION DES CUIRS.

Du commencement à la fin, tous les détails de la production des

CUIRS DE DAVIS

sont confiés à des ouvriers expérimentés et sous la surveillance d'experts. Le résultat est un cuir à tige supérieur sous tous rapports — d'un fini excellent, d'une texture uniforme et d'une qualité très résistante.

Nos Côtés Matt et nos Chromes Unis

sont très estimés de tous les principaux manufacturiers à cause de leur qualité recommandable, leur jolie apparence et l'*économie de leur découpage.*

ELAN—Noir et de couleurs
ROUSSATRE—Grenelé à l'huile.
GRENELE MENNONITE—Noir et rouge.
COMBINAISON—Uni et imitant le carton.

Cuir roussâtre et noir à hauts
Vegechrome—Noir et chocolat,
Imitation de "gun metal",
"Ooze Splits" noirs et de couleurs,
Cuir militaire.

A. DAVIS & SON

KINGSTON, ONTARIO.

Breveté le
30 Décembre, 1913.

Breveté le
26 Octobre, 1915.



LE BOUT RAPPORTE " VULCO-UNIT "

est adopté par les manufacturiers de chaussures perspicaces comme la seule solution à tous les ennuis que leur occasionnent leur bout rapporté (box Toe).

Absolument imperméable et à l'épreuve de la sueur.

BECKWITH BOX TOE LIMITED

Sherbrooke, Qué., Canada.

H. O. McDOWELL H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs
Manufacturiers

"Jobbers"
Agents vendeurs

Succursale de l'Est:
401 EDIFICE CORISTINE
Montréal

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES DE FABRIQUES DE CHAUSSURES

Bureau-chef et fabrique
37 RUE FOUNDRY S.
Kitchener

LA QUALITE ET LE SERVICE

sont les deux plus importants facteurs dans le commerce d'aujourd'hui.

Nous ne vendons que des marchandises de la meilleure qualité. Lisez la liste des maisons dont nous sommes les représentants. Chacune est au premier rang dans sa ligne.

Nous gardons deux gros assortiments: l'un à Kitchener et l'autre à Montréal. Les commandes sont remplies promptement et correctement.

Notre accroissement continuel est la preuve que les manufacturiers de chaussures apprécient la qualité de nos marchandises et le service que nous donnons.

Nous sommes les représentants de la

MARKEM MACHINE CO.
BOSTON, MASS.

La seule maison qui fait un commerce de MACHINES A MARQUER pour cartons, étiquettes, doublures, tissu ou cuir.

MACHINES A FRAPPER hauts, etc.

La meilleure machine à imprimer et à faire le relief imprimera vos étiquettes sur vos cartons plus vite que vos étiquettes peuvent être collées. Fait un meilleur travail — à meilleur marché.

PIECES DE RECHANGE, ENCRES et COMPOSES en stock.

Nous vendons une variété de spécialités

COTON A FROMAGE SILKOLINE
VEL CHAMEE

Très beau linge à polir

COURROIE RONDE

Tannée au chêne — Tannée à l'indienne

Agraffes à Courroie, Porte-Etiquette, Roulettes, Boutons, Brosses à Tiges de Treer, Canevas H. B. Fil de coton

Pour machines Puritan

Pour piqûres ordinaires et assemblage de tiges

IL N'Y A QU'UN SEUL CEROXYLON
Fait par la Ceroxylon Co., Boston, Mass.

Naturellement, il y a des imitations, mais le véritable CEROXYLON est la seule cire liquide qui lubrifie le fil pendant que la couture se fait et qui fixe la couture après.

C'est la cire liquide parfaite. Nous sommes les seuls agents pour le Canada.

En stock aux deux bureaux.

Vous n'avez pas à hésiter pour nous envoyer vos commandes. Notre commerce est basé sur le principe du TRAITEMENT EQUITABLE et nous ne vendons que des MARCHANDISES DE LA MEILLEURE QUALITE.

Lisez la liste des maisons que NOUS REPRESENTONS

REPRESENTANTS :

American Lacing Hook Co, Waltham, Mass. Crochets à lacets et machines pour fixer les crochets.

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissu et papier Crystolon pour frapper et dégraisser.

Boston Leather Stain Co. Boston, Mass. Encres, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.

The Ceroxylon Co. Boston, Mass. Ceroxylon, la cire liquide parfaite.

Dean Chase Co. Boston, Mass. Articles pour chaussures, fil de coton.

The Ls. G. Freeman Co., Cincinnati, O. Machinerie à chaussures.

Hazen, Brown Co. Brockton, Mass. Bouts rapportés imperméables, Gomme, ciment à caoutchouc.

Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emporte-pièce.

Markem Machine Co., Boston, Mass. Machines à marquer et frapper, composés, encres.

M. H. Merriam & Co., Boston, Mass. Machines à coudre, à arrêter, etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machine à coudre aveu fil ciré. Procédé Poole pour fausses semelles Goodyear.

The S. M. Supplies Co., Accessoires de fabriques, Aiguilles, etc.

H. S. & M. W. Snyder, Inc. Boston, Mass. Chevreaux, cabrettas et cheval.

J. Spaulding & Sons Co., N. Rochester, N.H. Contre-forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

The Textile Mfg. Co., Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

United Stay Co., Cambridge, Mass. Cuir et imitation de cuir, Trépointe, etc.

Nos Trois Produits

"PERFECT"

de plus en plus connus sur le marché voient leur popularité augmenter de jour en jour.

Notre Contrefort "Perfect" est le type même de la perfection; il combine la solidité et la résistance à l'humidité, la forme pour l'ajustement parfait et le dessin pour chaussures de style. Son prix est extrêmement avantageux et défie toute concurrence à qualité égale.
Nos contreforts **"Perfect"** No 1 sont faits de la meilleure qualité. Ils sont garantis durer plus longtemps que n'importe quelle chaussure.

Nos "Box Toes" (bouts) "Perfect" en feutre assurent la rigidité absolue de la chaussure et par le fait même sont une garantie de son élégance. Nos Box Toes sont faciles à travailler entre les mains de l'opérateur.

Notre Toile à fausses semelles "Perfect" donne de la souplesse à la bottine, en outre elle est imperméable. Elle est bien supérieure à la fausse-semelle en fibre et se travaille avec beaucoup plus de facilité dans la fabrication de la chaussure.

Les marchands-détaillants de chaussures devraient tous exiger les chaussures munies de fausses-semelles faites avec notre toile "Perfect". Notre produit est au moins l'égal du cuir pour la durée et le dépasse en souplesse et en élasticité.

Exigez les CONTREFORTS, les BOUTS (Box Toes), et les FAUSSES-SEMELLES en toile, marque

PERFECT

sur les chaussures que vous achetez. C'est pour vous et vos clients, une garantie de satisfaction.

Perfection Counter, Limited,

699 Avenue Letourneux,

(Coin Ernest)

MONTREAL.

gents pour la ville de Québec: MM. Dupéré et Garant,
610-612 rue St-Valier, Québec.



Chaussures pour la Saison Prochaine

Notre ligne nouvelle offre

UNE HAUTE QUALITE et UNE GRANDE VARIETE

Les modèles nouveaux que nous offrons actuellement au commerce comprennent un assortiment choisi avec soin des chaussures les plus populaires — faites sur des formes nouvelles et de nuances à la mode. Nos lignes régulières offrent un choix très varié de chaussures recommandables sous tous rapports et à des prix qui représentent de véritables valeurs pour le marchand et pour le client.

Vous auriez tout à y gagner à voir nos lignes avant de placer vos commandes. Nos chaussures sont faites pour donner satisfaction au marchand et au client et vous n'ignorez pas qu'un client "satisfait" est un client "permanent."

Nos voyageurs partiront le 10 septembre pour leur tournée annuelle et ils vous feront voir des modèles de chaussures qui répondront aux besoins de vos clients.

DUPONT & FRERE

Manufacturiers de Chaussures

Avenue Aird,
Maisonneuve,
MONTREAL.

La Chaussure "Globe Pillow Welt"

FAITE EN POINTURES POUR DEMOISELLES, FILLETTES, ENFANTS ET BEBES

est une véritable trépointe Goodyear à coussin, de fabrication supérieure qui assure une jolie apparence. un meilleur ajustement et plus de confort, parce que : le coussin est construit à même de façon à en faire partie intégrale.

Par suite du grand nombre de commandes déjà reçues et de la demande sans cesse grandissante nous prenons la liberté de demander à nos clients d'acheter à l'avance ce dont ils auront besoin en donnant leur commande de bonne heure. De cette façon, il n'y aura pas de délai inutile lorsque la saison active sera arrivée.

L. H. PACKARD & CO., LIMITED, MONTREAL

Agents vendeurs pour les chaussures " Globe Pillow Welt ".



"MONROE" un

FAUX-COL ARROW

Pour l'Eté

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

Des Années de Recherches et d'Expérimentation

ont fait de la colle de farine brevetée de Brodie ce qu'elle est — la colle idéale pour tous les genres de fabrication des chaussures.

C'est une colle qui adhère fortement ; elle est absolument exempte de particules dures et elle est très propre.

Ecrivez pour avoir des échantillons et des prix.

Brodie & Harvie

Limited

14 rue Bleury, Montréal.

Il va sans dire que vous pouvez vendre ce sac

Quelque chose de nouveau



Quelque chose de profitable

LE SAC NAUGAHYDE

a deux grands avantages pour la vente que tous les clients apprécieront :

Il est d'une seule pièce
Il est absolument imperméable

C'est, comme vous le voyez, quelque chose de nouveau en fait de sac de voyage — un sac sans coutures qui manquent et sans rivets qui ne tiennent pas. C'est là l'une des nouveautés offertes par le SAC NAUGHAHYDE.

L'autre, c'est le fait qu'il est fait d'un nouveau tissu composé, à base de caoutchouc, vulcanisé en une seule pièce solide, sans couture, par un procédé nouveau et breveté. Même les grosses pièces de protection sur les coins sont fusionnées dans le sac.

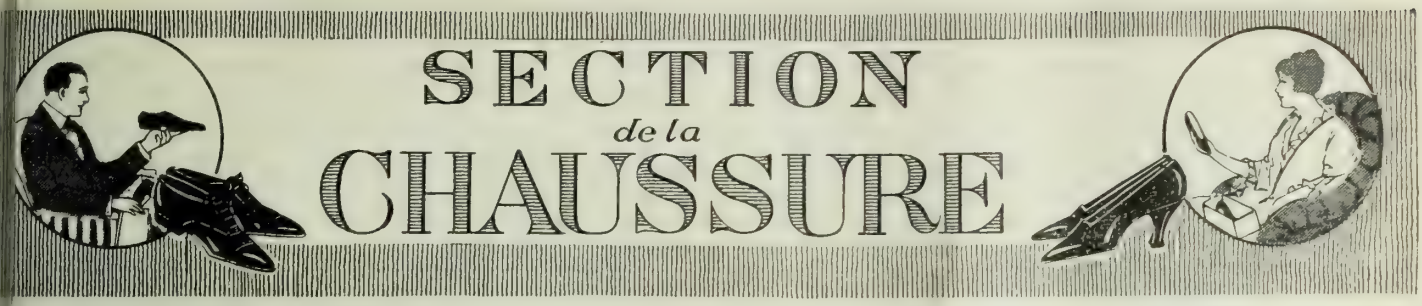
Pas de coutures ni de rivets nécessaires. Le sac est exceptionnellement fort — et absolument imperméable. Pas une goutte d'eau ne le traversera, même si le sac passe toute la journée à la pluie.

LE SAC NAUGHAHYDE a l'apparence du sac de cuir de la meilleure qualité — son dessus est souple et flexible — il est doublé de gros coutil brun — il est joli, à l'intérieur et à l'extérieur— et il peut se vendre à un prix modéré vous donnant un excellent profit.

Fait en 16 pouces, 18 pouces et 20 pouces, pour hommes.
et en 14 pouces, 16 pouces et 18 pouces, pour dames.

Le Sac Naughahyde est distribué au commerce par l'intermédiaire des succursales du système de la Dominion Rubber, situées à

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, Belleville, Kitchener, London, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Régina, Saskatoon, Calgary, Lethbridge, Edmonton, Vancouver et Victoria.



Vol. II MONTREAL, AOUT 1919. No 9

La Convention de l'Association des Détaillants de Chaussures du Canada

Tenue à Toronto les 21 et 22 juillet 1919.

Le plus grand événement du monde de la chaussure au Canada, s'est passé à Toronto les 21 et 22 juillet dernier, alors qu'une convention réunissait les délégués des marchands de détail de chaussures de tout le Dominion et que les hommes de haute expérience qui assistaient à cette convention faisaient des discours remarquables concernant cette branche importante du commerce canadien. Nous donnons dans ces pages quelques-uns de ces précieux documents.

Sous la présidence de M. Warren T. Fegan, la constitution et les règlements de l'Association Nationale des Marchands-Détaillants de Chaussures du Canada furent discutés et adoptés unanimement sur motion de M. Shinnick, secondé par M. Gales. Ils se lisent comme suit:

CONSTITUTION ET REGLEMENTS

Nom.

1. Cette association portera le nom de National Shoe Retailers' Association of Canada (L'Association Nationale des Détaillants de Chaussures du Canada).

Objet.

2. Elle aura pour objet la promotion de relations sociales et commerciales meilleures entre ses membres, le développement de méthodes et d'idéals modernes dans le détail de la chaussure, la discussion et la correction des maux et abus du commerce, l'encouragement de la formation d'organisations locales de marchands de chaussures et de toutes les manières possibles promouvoir les intérêts de ses membres individuels et le bien-être du commerce en général.

Membres.

3. Tout marchand détaillant de chaussures bona fide de bonne réputation, sera éligible comme membre (sujet à l'approbation du Conseil Exécutif de l'Association) sur payement annuel de la cotisation de cinq dollars.

Officiers.

4. Les officiers de l'association seront : un président, cinq vice-présidents, un secrétaire et un trésorier, qui seront élus annuellement parmi les membres.

Conseil Exécutif.

5. Le conseil exécutif se composera des officiers ci-dessus nommés et de quinze membres — trois de la Colombie Anglaise, trois de la Saskatchewan et de l'Alberta, trois du Manitoba, trois de l'Ontario, trois de Québec et trois des Provinces Maritimes. Ces conseillers seront élus annuellement parmi les membres.

Election.

6. Les officiers et le Conseil Exécutif seront nommés et élus annuellement à l'assemblée annuelle de l'Association par scrutin sur un vote de la majorité des membres présents.

Devoirs des Officiers.

7. Il sera du devoir du président de présider à toutes les assemblées du Conseil Exécutif et d'exercer une surveillance générale sur le travail de l'Association. Il sera du devoir des vice-présidents de présider quand requis par le conseil exécutif, en l'absence du président et de présider aux assemblées des exécutifs locaux dans les districts qu'ils peuvent représenter.

Il sera du devoir du secrétaire de garder des records exacts des minutes de toutes les assemblées générales et spéciales de l'Association, aussi bien que du Conseil Exécutif, de garder une liste des membres, de faire la correspondance de l'organisation et de donner avis des assemblées de l'Association et du Conseil Exécutif.

Il sera du devoir du trésorier de recevoir tout l'argent des cotisations des membres, des arriérés, des répartitions ou autres sources et de le déposer au crédit de l'Association dans une banque à charte. Il devra payer à même ces sommes les dépenses légitimes de l'organisation comme autorisées par le Conseil Exécutif ou dans l'intervale des assemblées du Conseil, les comptes vérifiés par la signature du président et du secrétaire.

Les devoirs du Conseil Exécutif.

8. Il sera du devoir du conseil exécutif de faire les arrangements d'avance pour la tenue de toutes les assemblées générales et spéciales de l'Association, de prévoir un programme de procédure pour les dites et de prendre tous arrangements qui peuvent être nécessaires ou jugés désirables pour la commodité des membres ou l'assistance des membres à ces assemblées. Il sera du devoir du comité exécutif de recevoir et de considérer avant les assemblées toutes plaintes, tous dommages et action proposée affectant les intérêts de l'Association, ses membres, ou le commerce en général et de les présenter pour considération à ces assemblées spéciales ou générales.

Dans l'intervale des assemblées de l'association ou en tous cas d'urgence, il sera du ressort du Conceil Exécutif dûment appelé par le président de prendre toute action qui peut sembler désirable et urgente dans les intérêts de l'Association.

L'Exécutif local.

9. L'exécutif local dans chaque district, comprenant le vice-président et les trois membres dûment nommés, sera compétent pour faire des assemblées de temps en temps et considérer et ajuster tout dommages ou toutes difficultés, ou à défaut de ceci de placer ces matières devant le Conseil Exécutif.

Assemblée annuelle.

10. L'assemblée annuelle de l'Association sera tenue le second mardi du mois de juillet de chaque année, à un endroit à décider par le Conseil Exécutif, si cette place n'a pas été fixée à la précédente assemblée annuelle ou si des circonstances obligent ce comité à en effectuer le changement.

Assemblée spéciales.

11. Des assemblées spéciales de l'Association peuvent être appelées en n'importe quel temps, à la discrétion du Conseil Exécutif ou sur demande faite par écrit au président par sept membres en règle. Seules les affaires spécifiées dans l'avis devront être discutées à ces assemblées spéciales.

Avis d'assemblées

12. Avis devront être donnés aux membres de chaque assemblée annuelle de l'Association par le secrétaire, par écrit ou par circulaire au moins trente jours avant cette assemblée, et en cas d'assemblées spéciales, quinze jours d'avis devront être donnés.

Avis des assemblées du conseil exécutif devront être donnés par le secrétaire au moins dix jours avant ces assemblées et dans le cas d'assemblée d'exécutifs locaux, par le vice-président local, cinq jours avant.

Quorum.

13. A toute assemblée annuelle ou spéciale de l'Association, vingt-cinq membres constitueront un quorum et à toute assemblée du conseil exécutif, sept membres constitueront un quorum pour la transaction des affaires.

Elections.

14. L'élection des officiers et du conseil exécutif se fera à l'assemblée annuelle et par scrutin. Le président aura droit cependant à toute assemblée annuelle de rejeter un scrutin unanime pour une liste de mis en nomination dûment nommés individuellement ou par rapport d'une comité de nomination s'il n'y a pas d'objection de la part de ceux mis en nomination.

Terme d'office.

15. Les officiers et le conseil exécutif ainsi élus le seront pour un an, ou jusqu'à ce que leurs successeurs soient nommés. Le conseil exécutif aura le droit cependant pendant l'année de remplir les vacances qui pourraient se produire, ces nominations étant valables jusqu'à l'assemblée annuelle suivante. La constitution et les règlements de l'Association peuvent être augmentés ou amendés par un vote de la majorité à toute assemblée annuelle ou spéciale appelée à cette fin, mais avis de ces amendements ou additions devront être donnés par écrit au président ou secrétaire au moins trente jours avant telles assemblées.

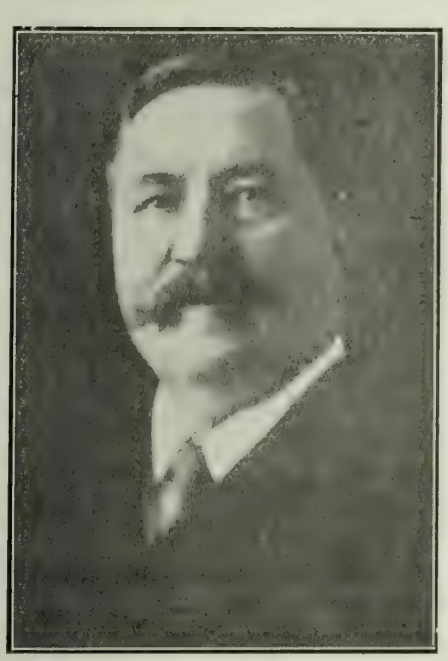
A toutes les assemblées de l'Association un vote de la majorité des membres en règle sera décisif.

L'ordre des affaires à toutes les assemblées générales et spéciales de l'Association sera comme suit:

1. Lecture des minutes.
2. Affaires provenant des minutes.
3. Rapports des comités.
4. Affaires non terminées.
5. Nouvelles affaires.
6. Election des officiers.

Les conditions mondiales du marché du cuir et de la chaussure

Un vibrant discours de M. Jos. Daoust qui a tenu tout le monde sur le qui vive, parce que l'étonnante possession du sujet par son auteur a été une révélation pour les membres de la convention de Toronto.



M. le Président, Messieurs,

Cela va être une surprise pour vous d'apprendre que je ne vais pas parler la belle langue de Molière, je vais employer le beau langage de Shakespeare.

C'est certainement un grand honneur pour moi de me trouver ici cette après-midi pour adresser la parole à une telle réunion d'hommes d'affaires de cette grande province de l'Ontario.

Je remarque, comme vous l'avez fait d'ailleurs, que je suis le dernier au programme. Je ne sais si cela a été fait intentionnellement ou bien parce qu'il fallait que quelqu'un fut le dernier. Cependant si vous assistez à un banquet vous trouverez sur le menu que le premier plat est fourni par les olives. A cette Convention on vous a présenté la feuille d'olivier pour vous montrer que la Convention doit signifier amitié entre vous, le plat suivant sur le menu est le poisson. Vous avez sans doute entendu beaucoup de bons orateurs qui vous ont parlé de publicité et d'assurance, ces hommes pêchaient des affaires de publicité et d'assurance. Ensuite, messieurs, nous avons les viandes. Ces mets, sont, pourrais-je dire, les plus importants de tous, parce qu'ils ont le plus de valeur et vous avez entendu de bons orateurs vous parler de la façon de faire de l'argent et vous avez entendu également parler de la situation des cuirs et de tous les troubles des tanneurs et des fabricants de chaussures. Nous arrivons maintenant au dessert et je suis ici pour vous servir le dessert, messieurs. Le dessert comprend des douceurs. Vais-je vous parler doucement et vous dire des choses très douces? Je ne le crois pas, mais l'effet du dessert et des sucreries sur un repas est d'aider à le digérer, mais il peut y avoir au banquet quelques estomacs paresseux qui ont besoin d'une pilule pour activer la digestion. Messieurs, je suis ici aussi pour vous servir une certaine pilule et c'est à mon grand regret, que vous devrez payer plus cher pour vos chaussures d'ici quelques mois, et je vous parle ici en ma qualité de tanneur tout comme en ma qualité de fabricant de chaussures.

Je suis surpris du train dont vont les choses. On m'a demandé bien souvent quand cela finirait et je dois avouer, messieurs, que j'ai été un bien mauvais prophète.

Nous avons entendu parler des prophètes dans l'Ancien Testament, mais pas dans le Nouveau. Nous entendons parler des prophètes, mais avec une différente épellation, nous entendons Profiteurs et je suppose que vous allez me demander, qui sont ces profiteurs ? Ce sont les gens qui ont accusé les détaillants d'être des profiteurs. On a fait récemment une enquête pour savoir si les détaillants étaient les réels profiteurs. Je le dis, messieurs, vous n'êtes pas des profiteurs. Je ne dis pas qu'il n'y en ait pas parmi vous, mais la grande majorité ne sont pas parmi les profiteurs et la raison en est bien simple, c'est parce que vous avez à coeur l'intérêt de votre commerce et que vous tenez à satisfaire votre clientèle et à lui donner le meilleur service possible et le plus que vous pouvez pour son argent. Les fabricants de chaussures sont peut-être les profiteurs? Pas davantage, messieurs. Dès le début de la saison, les fabricants envoient leurs vendeurs qui prennent des ordres pour tous les cuirs que le fabricant a en mains. Le fabricant doit soigner ses clients et doit acheter le cuir quand son stock est épuisé et il faut qu'il le paye plus cher. Viennent maintenant les tanneurs — ce doit être eux les profiteurs. Vous ne vous attendez pas à ce que je vous dise que les tanneurs sont les profiteurs? Les tanneurs font exactement la même chose que les fabricants. Il font un contrat pour autant de mille peaux de veau ou de chèvre. Je viens de recevoir un télégramme me commandant 3,000 flancs de gun metal.

Je n'avais pas les peaux, j'ai dû aller sur le marché et acheter les peaux pour remplir cet ordre. Les tanneurs ne sont pas des profiteurs puisqu'ils sont obligés de payer les prix élevés. Mais où sont donc les profiteurs? Si vous allez encore plus loin, vous verrez que ce sont les bouchers en gros. Les bouchers en gros du monde entier sont des profi-

teurs, parce que dans toutes les autres industries, depuis le détaillant jusqu'au tanneur, nous avons à compter avec le prix d'achat, tandis que le boucher en gros n'a pas de prix coûtant, il achète le bétail, mais il ne l'achète jamais pour la peau, il l'achète pour la viande et la peau est un sous-produit et vous ne me ferez jamais croire que ce n'est pas juste.

J'ai lu récemment un article disant que si les peaux étaient vendues meilleur marché, la viande augmenterait encore. Ceci, messieurs, est un mensonge. Ils ne prennent pas en considération le prix de la peau, pas plus que le tanneur ne prendra en considération le prix du poil en fixant le prix des peaux. En fixant le prix de son bétail ou plutôt de son cuir, il se base sur un certain prix, mais tout ce qui vient au-dessus de ce prix fixé se chiffre par un bénéfice.

J'ai en poche le prix de vente du bétail dans la journée d'hier. Pour vous donner un exemple, le prix du bétail varie de $7.50 à $13.00 les cent livres, sur pied, supposons qu'il coûte en moyenne $11.00 les cent livres, soit 11 cents la livre, et la peau se vend à 50 cents la livre. C'est quelque chose de ridicule, parce que la peau est pesée avec la bête et coûte 11 cents la livre. Admettons qu'il y ait une certaine dépense pour saler la peau, je dis que le prix de 20 cents serait bien payé pour le boucher en gros et tout ce qui est au-dessus de 20 cents est un bénéfice excessif.

Je dois vous parler aujourd'hui des conditions mondiales. J'ai eu l'avantage d'aller en Europe et j'en suis revenu il y a quelques mois à peine et j'ai constaté par mes observations en Angleterre et en France qu'il y avait une forte demande pour le cuir et les chaussures en Europe. Je n'ai vu que l'Angleterre et la France, mais par les renseignements que j'ai recueillis des différentes parties de l'Europe, il y a une grande demande qui est due à différentes causes. La démobilisation des soldats qui changent leurs grosses bottines, pour des chaussures civiles, a créé une grande demande de cuirs fins, tels que veau, chèvre, vernis, et la meilleure chose ensuite, le cuir de flanc a augmenté le prix des cuirs et peaux de ce côté.

Il y a cependant une chose que je ne puis pas complètement comprendre: Y a-t-il réellement une rareté de peaux dans le monde entier ? Plus j'étudie le problème, moins je le comprends. Si nous payons le prix, nous pouvons obtenir des peaux de chèvre, cela ne prouve-t-il pas qu'il n'en manque pas ? Il y a une rareté de chaussures. Si vous voulez acheter une chaussure en veau pour $5.00 vous aurez toutes les misères du monde à en trouver, et vous direz qu'elles sont rares, mais si vous voulez payer $10.00, je suis sûr que vous en trouverez. Le fabricant vous vendra des chaussures à $10.00, mais si voulez donner moins et que vous demandiez une chaussure de $5.00, vous reviendrez en disant que les chaussures sont très rares, mais si vous voulez payer $8.00 ou $10.00 vous en aurez. Si vous cherchez à acheter des peaux brutes à 25 cents la livre, vous n'en trouverez pas, mais si vous êtes disposé à payer 50 ou 55 cents la livre vous en trouverez. .

Pour vous prouver ces faits, j'ai ici un dossier démontrant d'après une enquête faite par un comité à Washington qu'il y a des peaux et que ce sont les bouchers en gros qui les détiennent.

Vous êtes surpris, messieurs, d'entendre dire que les chaussures augmentent par bonds désordonnés et vous pouvez penser que le fait que certains fabricants canadiens exportent des chaussures en Europe est la cause du prix élevé du cuir ou du prix élevé des chaussures. Je suppose que beaucoup d'entre vous, messieurs pensent que si nous n'exportions pas aujourd'hui, les chaussures seraient bon marché. Si vous voulez comparer les chiffres d'exportation du Canada avec ceux des Etats-Unis (je ne connais pas les chiffres exacts, parce que je n'ai pas eu les statistiques) je crois que les exportations en cuirs et chaussures du Canada ne se montent pas à plus de un pour cent de l'exportation totale des cuirs et chaussures de l'Amérique, c'est-à-dire que lorsque nous exportons pour un million, les Etats-Unis exportent pour cent millions.

Nous savons aussi que le prix des peaux n'est pas fixé ici, mais qu'il est fixé à Chicago. Chicago règle le marché des peaux et le marché des viandes du monde, tout comme New York règle aujourd'hui le marché monétaire du monde. Si vous voulez aller à la source de tout le mal, allez à Chicago, allez trouver les bouchers en gros, ceux que nous appelons les "Big Five". Je suis ici en public et je les appellerais des requins, c'est un gros mot, des requins. Les requins sont les hommes qui sucent le sang du pauvre. Si vous avez besoin de $50.00 pour empêcher votre famille de mourir de faim, vous allez voir un requin et vous tâchez de lui emprunter $50.00. Cet homme va dire: Oui, mais vous allez me signer un billet de $100.00 et me payer les intérêts au taux de 5% par an. C'est ce qu'on appelle des requins. Ces gens-là sont du même genre. Ils sucent le sang du pauvre peuple. Aussi n'est-il pas surprenant de voir aujourd'hui des grèves et des révoltes par tout le pays. Chicago est responsable de la fixation des prix non seulement pour les Etats-Unis et pour le Canada, mais aussi pour tous les pays, et la preuve est ici (l'orateur indique le bulletin). Cette feuille est publiée tous les jours pour indiquer les cours de Chicago; des cablogrammes sont lancés dans les autres pays pour y porter le renseignement. Il y a des requins et des profiteurs dans le monde entier et ils surveillent le marché de Chicago, lorsqu'il monte, ils

ugmentent leurs prix, et que voyons-nous alors ? out le monde se plaint de la cherté de la vie dans monde entier. Qui est le principal responsable e cela ? Les bouchers en gros de Chicago et le mède serait que le gouvernement des Etats-Unis en occupe. Ils ne contrôlent pas seulement le arché des peaux, mais aussi le marché de la vian- ainsi que 700 autres compagnies fabriquant des oduits alimentaires, et ils sont responsables du oût élevé de la vie. Ils s'enrichissent et appau- issent les pauvres gens, et lorsqu'un homme est pas riche et que son estomac est vide il n'est as capable d'écouter aucun bon avis que peut lui nner le prédicateur.

Pour vous montrer la différence actuelle dans s cours du marché des peaux aux Etats-Unis, et and je dis les Etats-Unis, je suis ici pour parler es conditions mondiales des cuirs et peaux et je ois vous avoir prouvé que tout est basé aujour- hui sur ce marché, mais aller me faire croire qu'il a une rareté de peaux dans le monde entier, ça ne le crois pas. Je crois que les bouchers de hicago sont les gens qui profitent de cette préten- ue rareté due aux moyens de transport et due au anque de transport pour différentes raisons. Par xemple un grand chargement de peaux se diri- eait ici venant de l'Amérique du Sud, mais fut em- êché d'arriver en raison de la grève de certains uvriers. Ce sont les gens de Chicago qui prirent e fait comme excuse. La grande demande du cuir st aussi une autre raison pour la hausse des prix. s se mettent ensemble et décident d'augmenter prix d'une cent de plus. Ils essayent de le faire t réussissent et si les tanneurs ne veulent pas ayer la cent extra qu'ils ont décidé de demander, n leur répond: Si vous ne voulez pas acheter nos eaux, nous allons les tanner nous-mêmes, parce ue ces messieurs ont également le contrôle de randes tanneries aux Etats-Unis.

Je vais vous donner maintenant le tableau omparatif des prix des peaux pendant trois mois t vous allez voir si les tanneurs ou les fabricants e chaussures sont des profiteurs. Le 5 avril les eaux employées pour les cuirs à chaussures va- aient 24 cents, le 11 juillet, trois mois après, elles alaient 52 cents, soit une augmentation de plus e 100%. Les peaux de veau se vendaient aux tats-Unis et en Canada à 55 cents la livre et le 1 juillet elles valaient 90 cents la livre.

Mais vous allez me dire que les bouchers ne ontrôlent pas les peaux de la campagne. Certes, e ne le crois pas, mais quand les tanneurs ne peu- ent pas ou ne veulent pas payer le prix des bou- hers, ils vont chez les marchands de la campagne ui sont bient au courant du marché. Ces mar- hands de campagne reçoivent les cours tous les ours et les suivent de près. Quand vous leur parlez e peaux, ils vous disent: Le marché monte au- jourd'hui, mon prix est de 48 cents, celui des bou- chers en gros est de 50 cents. Ainsi le tanneur se trouve pris entre le diable et la haute mer. Il n'est pas beaucoup mieux avec le marchand de campa- gne qu'avec les bouchers en gros.

Etes-vous surpris maintenant, messieurs, des prix des chaussures quand les matières premières ont augmenté aussi rapidement ? Quand aucun tanneur n'a la chance d'acheter beaucoup parce qu'il s'attendait toujours à voir la baisse ? Main- tenant il n'y a pas de baisse en vue et je ne sais quand cela finira, mais il faut que le gouvernement prenne des mesures énergiques pour apporter un remède à la situation, ils disent que nous ne de- vons pas restreindre le commerce. Messieurs, tou- te loi restreint la liberté. Pourquoi ne nous per- met-on pas de cracher dans les tramways ou sur les trottoirs ? C'est dans l'intérêt public, pour la santé public en général. Pourquoi la prohibition a-t-elle été mise en vigueur? C'est parce qu'elle est un bien pour le pays. Si les gens voulaient boire raisonnablement, le gouvernement ou la législa- ture n'auraient jamais mis cette restriction. C'est dans l'intérêt du public en général que la prohibi- tion a été appliquée. De même pour le prix des peaux et autres articles de première nécessité, si le gouvernement ne s'en occupe pas et ne fait pas de lois pour arrêter ce trafic, nous verrons les peaux monter jusqu'à $1.00 la livre et même à ce prix les bouchers en gros ne seront pas satisfaits et vou- dront augmenter encore. C'est ce qui va arriver ici. Nous crions tous pour faire réduire le coût élevé de la vie et le gouvernement a nommé des commissions qui ont fait des rapports, mais avec toutes ces commissions et tous ces rapports nous continuons à voir les prix monter.

Y a-t-il des remèdes convenables à appliquer ? Je ne suis pas un prophète, messieurs, et je ne tiens pas à être considéré comme tel, mais comme il faut suggérer des remèdes, je puis en indiquer un qui est le suivant: Si les Etats-Unis ne veu- lent pas adopter quelque loi sévère pour arrêter la hausse des prix, comme nous n'avons aucune autorité sur le gouvernement des Etats-Unis, nous n'avons qu'à faire une loi au Canada et mettre un embargo sur nos peaux brutes et ouvrées et fixer un prix minimum.

Vous avez tous remarqué que je n'ai pas dit un mot des bouchers de Toronto ou des bouchers canadiens. Sont-ils réellement des profiteurs ? Non, les bouchers canadiens ne sont pas entière- ment responsables des prix élevés des peaux. Ils sont comme de bons moutons, ils suivent leur ber- ger, ils suivent les bouchers de Chicago, et ils fixent des prix basés sur ceux du marché de Chicago. Si le tanneur canadien veut acheter des peaux, il s'adresse au boucher canadien et on lui dit que le prix est tant, parce qu'on peut obtenir autant de l'autre côté de la frontière.

Maintenant, si nous avions un embargo, com-

me nous en avons eu pendant la guerre, et un prix maximum fixé sur les produits canadiens, comme nous en avions en temps de guerre, telle chose ne se produirait pas. L'ennemi que nous avons provient de ce que nos peaux s'en vont aux Etats-Unis et nous devons lutter pour les retenir ici. Si on mettait un embargo, cela serait un des remèdes et je ne vois pas pourquoi on ne le met pas. Prenez l'Angleterre, nous sommes sujets anglais, nous aimons à copier l'Angleterre: L'Angleterre est entrée en guerre, le Canada est entré en guerre. L'Angleterre avait un embargo sur ses peaux, pourquoi n'en n'aurions-nous pas un ? Ce qui est bon pour l'Angleterre doit être bon pour le Canada. Prenez maintenant l'Australie. Jusqu'à il y a un mois, l'Australie avait un embargo sur les peaux, et lorsque cet embargo a été levé il y a environ un mois, ce ne fut qu'à la condition que les tanneurs et les fabricants de chaussures devraient être approvisionnés suivant leurs besoins, avant qu'on permette l'exportation. On doit penser au pays avant d'expédier le surplus au dehors. Je suis en faveur de cela. Les douanes ont le contrôle des peaux et doivent protéger les industries domestiques.

Pour conclure, messieurs, je ne voudrais pas vous retenir trop longtemps, je pense que ce commerce d'exportation peut être arrêté pour la raison que le prix élevé des matières premières nous empêchera de faire des affaires en Europe, et les européens ne nous achètent pas de marchandises pour nos beaux yeux, mais ils nous les achètent parce qu'ils en ont besoin, mais à un certain prix. Si notre prix est exorbitant ils achèteront où ils trouveront le meilleur marché et s'adresseront à nos concurrents pour les approvisionner. Nous avons l'Angleterre qui est un concurrent sérieux sur le continent, quand nous parlons de continent, cela signifie la France, la Belgique, l'Angleterre et toutes ces régions—l'Espagne est aussi un gros concurrent. Ces pays ont encore un avantage sur l'Amérique et le Canada, c'est que les taux de fret sont plus bas et ils ont encore l'avantage d'être plus vite sur le marché parce qu'ils sont plus près.

Si nous ne réglons pas cette question importante, le Canada va perdre ce commerce d'exportation, mais si nous avons un embargo sur les peaux, l'exportation des cuirs et chaussures ne fera pas augmenter ces articles ici, parce qu'en fait il y a un surplus de peaux dans ce pays, capable de répondre à toutes les demandes, si nous pouvons garder toutes les peaux du pays et les empêcher d'être expédiées aux Etats-Unis. Le prix baisserait et l'exportation des cuirs et chaussures continuerait, parce que nous serions en meilleure position pour approvisionner le commerce de cuir.

POUR EMPECHER LA CHAUSSURE DE CRIER PENDANT LA MARCHE.

Etude critique d'une invention américaine

Notre confrère l' "American Shoemaking," expose à ses lecteurs un nouveau brevet, déposé par M. Irving L. Keith, et relatif à un moyen d'empêcher le bruit désagréable que font certaines chaussures pendant la marche.

Cet article ne traite que le cas où l'on veut remédier au frottement des deux parties d'une double semelle nous pourrions dire en l'occurence d'une triple semelle puisqu'une chaussure en cousu trépointe est parfois déjà indûment dénommée: "A double semelle".

Description de l'invention américaine

L'inventeur préconise l'emploi d'une poudre telle que le talc, et l'objet du brevet est un moyen grâce auquel cette poudre puisse être appliquée d'une manière pratique et efficace entre les parties susceptibles de frotter les unes contre les autres, et ceci sans augmenter le coût de la façon.

Dans ce but, une enveloppe constituée par une matière très mince pouvant se déchirer facilement et contenant une quantité convenable de poudre est insérée au moment voulu entre les deux semelles.

Telle est l'invention américaine.

Nos lecteurs savent également qu'un entre deux de caoutchouc ou de liège bien soudé à la semelle extérieure par la colle de caoutchouc donne aussi d'excellents résultats.

Il est un fait bien connu que le bruit en question provient plus souvent encore du frottement du cambrion ou du remplissage lorsqu'on emploie dans ce but, le cuir, la peau ou le carton. Aussi nous ne saurions trop recommander les cambrions en bois ou en métal, ainsi que le remplissage en mastic à base de liège et de goudron pour le cousu-trépointe, et le remplissage en feutre goudronné pour le cousu Blake.

Ces deux procédés ont en outre l'avantage d'imperméabiliser le semellage jusqu'à un certain point.

LA PERTH SHOE AGRANDIT SA FABRIQUE.

Pour faire face à la demande sans cesse croissante pour ses lignes dans la province de Québec, la Perth Shoe Company, de Perth, Ont., se voit dans l'obligation d'agrandir sa manufacture actuelle. Avec ses nouvelles additions, la compagnie aura plus de facilités pour répondre aux besoins de sa clientèle et il en résultera des avantages mutuels.

Le caoutchouc et ses rapports avec le commerce de la chaussure

Par M. R. H. Greene, de la Compagnie Gutta Percha and Rubber Lted.

M. Greene donne quelques raisons pour lesquelles le prix des caoutchouc n'a pas autant augmenté que celui des autres articles de première nécessité.

M. le Président, MM. les membres de l'Association Nationale Canadienne des détaillants de chaussures,

Je n'ai que quelques mots à vous adresser aujourd'hui, la présence de mon nom au programme est quelque peu accidentelle, car on espérait la présence de M. Jamieson, Président du "Dominion Rubber System" et j'ai été fort désappointé d'apprendre qu'il ne pouvait venir. Il avait préparé un discours très soigné sur la question du caoutchouc, mais il ne m'en a pas laissé de copie. Je me serais certainement fait un plaisir de le lire.

Je me sens tout à fait chez moi devant une réunion de marchands de chaussures, car je me suis occupé de cette industrie d'une façon ou d'une autre, je ne dirai pas depuis un siècle, mais certainement depuis au moins un demi-siècle. Je doute qu'il y ait personne dans cette pièce qui puisse dire qu'il s'est occupé de cette industrie depuis aussi longtemps et je me sens encore très fort. Pendant de nombreuses années je me suis occupé de la fabrication des chaussures de cuir, mais depuis 25 ans j'ai été attaché à l'industrie du caoutchouc que je considère comme très, très intéressante.

J'ai été prié de dire quelques mots sur la question du caoutchouc, qui est un sujet d'actualité par un jour humide comme aujourd'hui, et je dois dire que le caoutchouc est un produit naturel très intéressant. Il entre plus ou moins dans toutes les industries du monde. Je crois qu'il n'y a que très peu d'industries qui n'employent pas le caoutchouc. Le caoutchouc a aidé à gagner la guerre. Je viens de lire un long article à ce sujet qui démontre d'une façon étonnante comment la possession de tout le caoutchouc dont les Alliés avaient besoin leur a permis de mener à bien des opérations qui autrement auraient été infructueuses et comment d'un autre côté le manque de caoutchouc a empêché l'ennemi de faire beaucoup de choses qu'il aurait voulu entreprendre.

Je connais peut-être quelque chose sur la question du caoutchouc. Mais je me plais aussi à dire que ce que je ne sais pas pourrait remplir une vaste bibliothèque. Il y a cependant quelques points que je connais. J'ai été prié d'expliquer pourquoi le caoutchouc s'est maintenu à un prix relativement bas durant toute la durée de la guerre et même depuis la guerre, tandis que tous les articles avaient atteint des prix fabuleux. Il y a une vingtaine d'années la production totale du caoutchouc brut, c'est-à-dire caoutchouc récolté dans les jungles de l'Amérique du Sud, arrivait dans le voisinage de cinquante mille tonnes. Si nous ne devions compter que sur cinquante mille tonnes aujourd'hui les pneumatiques d'automobiles seraient d'un prix absolument inabordable, les chaussures en caoutchouc seraient un luxe réservé à la classe riche, et cela serait un état de choses bien regrettable, car la Providence, dans sa sagesse, a décidé que les chaussures de caoutchouc étaient nécessaires à la santé.

Il y a une quarantaine d'années, le Brésil, la patrie du meilleur caoutchouc, était très jaloux de ce caoutchouc et défendait l'exportation des graines de caoutchouc. Cependant deux Anglais énergiques réussirent à sortir en contrebande une quantité considérable de graines et une partie fut transportée en Angleterre. Elles y poussèrent, mais n'y prospérèrent pas et l'on convint que le climat humide ne convenait pas à leur croissance convenable ni à la production du caoutchouc. On transporta alors ces graines à Ceylan dont le climat fut reconnu favorable et exactement ce qu'il fallait. C'est de là que naquit l'immense spéculation sur le caoutchouc. Des millions furent investis, des millions furent perdus. Mais en 1900, le caoutchouc de plantation, c'est-à-dire le caoutchouc planté scientifiquement, récolté scientifiquement, était produit pour les usages du commerce en quantité considérable. Il y a aujourd'hui en culture quelque chose comme deux millions et quart d'acres plantés en caoutchouc et quelque chose comme plus de 325 millions de dollars investis dans cette industrie. Le plus beau de tout cela c'est que 85% de cette production poussent sous le pavillon britannique. Vous pouvez ainsi comprendre pourquoi l'Angleterre, pendant la guerre, a eu le contrôle absolu du marché du caoutchouc. Même les Etats-Unis, qui employent 66% de la production totale du caoutchouc du monde entier, furent obligés d'obtenir tout leur caoutchouc au moyen de permis de la Grande Bretagne, permis que la Grande Bretagne accordait à ses alliés, mais beaucoup d'entre eux ne purent pas avoir de caoutchouc.

Si la production du caoutchouc a énormément augmenté en passant de 60 milles tonnes à 300 mille tonnes, la consommation de cet article a augmenté considérablement et cependant la production a pu y satisfaire.

On me demande maintenant, pourquoi, tandis que le prix du caoutchouc n'augmentait pas, le prix des chaussures en caoutchouc a tant monté. J'ai demandé à notre surintendant ce qu'il avait à dire et il m'a déclaré que les autres articles qui entrent dans la fabrication des chaussures en caoutchouc, tels que le coton, etc., avaient considérablement augmenté. Il a noté des augmentations de 50% et d'autres qui ont atteint 400%. Ensuite vient la question de l'augmentation de la main d'oeuvre. Nous avons augmenté notre échelle de salaires jusqu'à ce que nous en ayons été fatigués. A ce point de vue j'ai été fort intéressé par ce que m'a dit M. Scott au sujet de la production. C'est ce que nous essayons tous de faire, mais nous ne pouvons pas avoir assez de main d'oeuvre. Il ne faut pas d'inactivité aujourd'hui. Nous avons toujours besoin d'ouvriers. L'année dernière nous avons eu le plus grand nombre de commandes que nous ayons jamais. Cette année cela s'est un peu ralenti. Nous n'en sommes pas du tout découragés, car cela nous permettra de remplir nos commandes. Naturellement, lorsque les ordres sont réduits nous pouvons le faire. De fait, nous pourrions vendre tout ce que nous fabriquons sur les marchés étrangers. Nous avons fait quelque chose dans ce sens, parce que de tous côtés nous sommes engagés à exporter.

Voilà tout ce que j'ai à dire. Cependant, en ma qualité de représentant, car je présume être ce représentant, des fabricants de chaussures de caoutchouc, je souhaite aux délégués de cette Convention une chaleureuse bienvenue dans cette grande cité. Je pense que c'est une grande cité. Nous ne sommes pas très fiers de quelques-unes de nos rues commerciales, mais nous sommes fiers de nos rues résidentielles, et si, par hasard, quelqu'un de vous va visiter un de nos terrains de golf, il verra qu'ils sont un véritable rêve. Je souhaite seulement que les travaux de cette convention soient couronnés de succès et que la première convention que nous tenons actuellement, soit une des meilleures.

Le Président. — Je suis certain d'être l'interprète de tous les membres présents en déclarant que nous sommes grandement reconnaissants à M. Greene du discours et des renseignements qu'il a bien voulu nous donner sur la situation du cautchouc et si vous voulez m'accorder une couple de minutes, nous pourrons terminer les quelques questions commerciales qui restent.

Les membres suivants ont été nommés dans le comité des Résolutions: MM. Blachford, de Toronto; Adelstine, de Montréal; La Sueur, de Sarnia; Cook, de London; Stephens, d'Ottawa, et les suivants ont été nommés au Comité des Nominations: MM. McElroy, d'Ottawa; Burnill, de Toronto; Wright, de Strathroy; Foley, de Bowmanville; Forbert, de Lindsay et Acton et Cook, de Toronto.

BON FIL ET BONNE POIX.

Le fil et la poix doivent toujours être assez bons pour ne pas devenir la partie la plus faible de la chaussure.

En faisant un point avec du bon fil poissé soit pour coudre le semelage ou les lourdes tiges, le bon fil et la bonne poix sont des nécessités fondamentales et c'est une erreur d'essayer de faire des économies sur ces articles.

Le mot bon concernant la qualité du fil ou de la poix doit être pris relativement, car il est en relation avec la qualité de la chaussure. L'on ne peut en effet employer du fil ou de la poix, ou les deux, de toute première qualité pour les chaussures du prix le moins élevé. Les articles faits pour se vendre à bas prix possédant des qualités inférieures de matières et comme semelles et comme tiges on ne peut exiger pour eux la même qualité de fil et de poix que pour les articles se détaillant très cher.

Le fil et la poix employés à la piqûre d'une chaussure doivent être proportionnés à la qualité de la chaussure de manière que les coutures qui réunissent les différentes parties de la chaussure ne soient pas le point le plus faible de celle-ci.

C'est peut-être là la meilleure définition que l'on puisse faire de la qualité du fil et de la poix à employer sur une chaussure déterminée. "Les points doivent être assez bons pour ne pas devenir la partie la plus faible de la chaussure."

C'est une erreur d'employer un fil inférieur et de la poix de bonne qualité car cette qualité de la poix ne peut pas remplacer celle manquant au fil, la réciproque est également vraie car, quelle que soit la qualité du fil, si celle de la poix n'y correspond pas les points se relâcheront, il y aura frottement du fil et les points casseront.

Il faut aussi bien se mettre dans l'esprit qu'aucun fil n'a encore été produit qui dispense de l'emploi de la poix. C'est pourquoi tous les fils exigent une bonne poix pour donner un bon maintien aux points. On peut économiser sur le fil, mais une poix médiocre est une source de faiblesse pour ces points.

CHAUSSURES SUR COMMANDE.

Monsieur Léopold Brisé, St-Césaire, P. Q., marchand de chaussures, claques, valises, etc., faisant chaussures sur commande, et réparations de toutes sortes.

A VENDRE

Un système de ventes à crédits (McCaskey) 420 comptes, en parfait ordre; aussi bon qu'un neuf. Raison de vente: Ne faisons plus de crédits. Veuillez vous adresser à D. Bégin & Cie, Ste-Germaine, B. P. Lac Etchemin, Co. Dorchester, P. Q. 2f.

L'uniformité des cartons

Par James W. Jupp.

he question importante qui se discute depuis une trentaine d'années et qui n'est pas encore réglée.

Je vais vous lire une lettre de l'association tionale des Fabricants de boîtes en carton de iladelphie, dont le secrétaire donne obligeamnt quelques détails intéressants sur cette quesn. Cette lettre dit :

Dimensions des boîtes à chaussures. — Des orts appréciables ont été faits pendant les traux d'urgence de la Division de conservation du reau des Industries de guerre pour arriver à une helle uniforme des dimensions pour les boîtes chaussures.

Beaucoup de fabricants de boîtes ont été déppointés de ce que cette uniformité n'ait pas été se en application, ce qui les aurait exemptés de rnir de petits lots spéciaux qui comportent plus travail et entraînent une perte de matériel.

L'enquête faite à ce sujet par la Division de nservation a démontré l'extrême difficulté de re accepter des tailles uniformes compatibles ec tous les intérêts en jeu.

Le 11 novembre le plan pour l'adoption de tailuniformes n'était pas prêt à être mis en pratique le Bureau des Industries de guerre, mais les seignements recueillis jusqu'à cette date donnt l'échelle suivante:

CARTONS

	Longueur.	Largeur	Profond.
ttines d'hommes	13⅛	8⅞	4⅝
liers d'hommes	12¾	6½	4⅛
rçonnets et jeunes gens	11¼	6	3¾
its hommes	10½	5¼	3½
mes	12½	5¼	3½
noiselles	10½	4¾	3⅛
tines d'officiers	22	13	4½
fants	8¼	4½	2¾

Ce renseignement est donné à cause de l'intégénéral porté à la questio mais il faut bien uprendre que les tailles indiquées n'ont pas été ommandées par le Bureau des Industries de erre bien que ce soient les tailles prévues au protel qu'il existait à la date du 11 novembre.

Tous les efforts subséquents pour l'uniformision doivent être faits par les industries intéress.

M. Acton. — Je pense que l'idée du comité, en mettant cette question au programme, a été de savoir si les détaillants avaient quelque penchant pour l'uniformisation. Vous devez vous rappeler que les manufacturiers de chaussures à leur convention de Montréal ont discuté la question et ont passé une résolution en sa faveur. Je pense que l'on devrait exprimer un avis sur la question de savoir s'il est désirable d'avoir des cartons uniformes. Je dois dire que cette question n'a cessé d'être discutée depuis 25 ou 30 ans.

M. Rising. — Je pense que la question devrait être examinée et je crois que ce serait une bonne idée pour le comité de voter une résolution qui serait transmise à l'association des Manufacturiers. Je propose que la question soit soumise au Comité de Résolutions de voter une résolution sur ce sujet.

M. Adesltine. — Avant de prendre un vote sur une pareille question, il serait préférable d'avoir l'opinion de tous les membres présents sur la question de l'uniformisation des cartons. Avant que le Comité de résolutions puisse décider de prendre une résolution pour ou contre, je pense qu'il serait nécessaire d'en arriver d'abord à une conclusion. C'est une question qui a été discutée en Canada depuis de nombreuses années, ce qui démontre qu'elle a son importance.

M. Rising. — Je pense que c'est une question que l'association doit examiner, si nous avons quelque idée au sujet des cartons. Nous n'avons pas besoin de nous occuper des mesures, c'est l'affaire des manufacturiers.

M. Aelstine. — Je ne parle pas d'une façon particulière de la taille des cartons, je parle spécialement de leur uniformisation.

M. F. R. Foley de Bowmanville, Ont. — Je seconde cette motion. Je me souviens que "Shoe and Leather Journal" m'a demandé d'écrire un article sur ce sujet. C'est une question à laquelle je m'intéresse depuis longtemps. Prenez, par exemple, les boîtes pour chaussures de garçons, Elles sont faites de la même longueur et de la même largeur que celles employées pour les chaussures d'hommes. Je pense que si on les faisait un peu plus longues et un peu plus étroites, cela vaudrait mieux. De même pour les boîtes pour pantouffles de dames. Il faut nous rappeler que nos royons ont tous la même dimension et que ces larges boîtes nous font perdre un espace appréciable.

Le Président. — Vous avez entendu la motion, messieurs, que décidez-vous ?

Adopté.....

Rendez votre commerce plus payant.

Par F. W. Stewart.

Un discours des plus profitables qui a excité un grand intérêt et a donné lieu à une vive discussion.

Les hommes se mettent dans les affaires à leur compte et y placent leur argent, avec le désir et l'ambition d'établir leur commerce sur des bases rémunératrices et de réussir comme hommes d'affaires. Un commerce n'a pas de succès s'il ne produit pas de bénéfices.

Pour produire des bénéfices, un commerce doit rapporter un pourcentage raisonnable de bénéfices, toutes dépenses payées. Je considère qu'un bénéfice net de 10% sur le prix de vente est juste et acceptable dans des conditions normales.

90% des hommes qui débutent dans les affaires ne réussissent pas parce qu'ils n'ont pas exploité leur commerce sur une base de bénéfice.

La raison de l'insuccès de tant de commerçants n'est pas due au manque d'affaires, mais au manque de connaissance des méthodes convenables pour diriger un commerce sur une base capable de produire un surplus sur les dépenses.

En général le commerçant va travailler jour et nuit, pendant six jours de la semaine, beaucoup vont priver leur famille du confort de la vie pour pouvoir payer leurs factures à échéance, et même dans ces conditions beaucoup sont incapables de faire honneur à leurs obligations.

Quels sont les principes fondamentaux qui permettent à un homme de créer un commerce qui progresse et qui paye ?

Je classerai les facteurs principaux dans l'ordre suivant:

1. Méthode correcte de calculer le bénéfice.
2. Détail de vos dépenses.
3. Division de votre magasin en rayons.
4. Renouvellement fréquent du stock.
5. Commis de bonne tenue et bons vendeurs.
6. Publicité loyale.
7. Achat de marchandises fabriquées par des compagnies de bonne réputation.
8. Etalage et arrangement du magasin convenables.

Remplissez votre commerce de votre propre personnalité et inculquez-la aussi fortement que possible à vos commis, de façon à ce que les gens de votre ville ou de votre cité tiennent à dépenser leur argent dans votre magasin, plutôt que dans d'autres.

A cela ajoutez le bon service, et votre commerce doit prospérer.

Dans le temps limité dont je dispose, je vais m'étendre seulement sur trois points du commerce de détail, qui, à mon avis, sont ceux qui affectent le plus sérieusement les bénéfices d'un commerce. Ce sont:

Le calcul des bénéfices.
Le détail des dépenses.
La division du magasin en rayons.

Calcul des bénéfices.

Le calcul des bénéfices est sans aucun doute le facteur le plus important du commerce, et cela pour deux raisons. D'abord parce que vous ne pouvez pas gagner d'argent dans votre commerce si vous ne vendez pas votre marchandise avec un bénéfice dépassant vos dépenses et vos frais. Ensuite pour la raison que beaucoup de marchands calculent mal leur bénéfice.

S'il y a quelques marchands dans cette assistance qui calculent leurs bénfices sur une base incorrecte, et si je puis montrer seulement à l'un d'eux qu'il se trompe, je considérerai que ma conférence a été de quelque valeur.

En discutant la question de bénéfices avec des marchands pendant de nombreuses années, j'ai remarqué que la plupart d'entre eux avaient pour habitude de calculer leur bénéfice sur le prix de facture et de calculer leurs dépenses sur le prix de vente. C'est là une erreur fatale qui est la cause de la plupart des insuccès.

C'est l'abitude générale de calculer les dépenses sur le prix de vente. C'est comme cela que cela doit se faire. Mais les bénéfices doivent être calculés sur la même base. Vous ne pouvez pas calculer les dépenses d'une façon et les bénéfices d'une autre. Vous devez calculer les deux de la même manière.

Le premier point que je veux faire remarquer c'est que 50% d'augmentation sur le prix d'achat ne vous donne pas 50% de profit brut.

Si vous achetez des chaussures pour $4.00 et que vous les vendez $6.00, vous aurez 50% ou 2.0 de différence sur votre prix d'achat. Puisque vous avez basé vos dépenses sur votre prix de vente de $6.00, vous devez calculer le pourcentage que vous donne cette différence de $2.00 sur ce prix de vente. Nous trouvons que $2.00 est exactement le tiers de $6.00, votre bénéfice brut sur la vente est donc de 33 1/3%.

Si vos dépenses sont de 30% votre bénéfice net est donc de 3 1/3 pour 100.

Si toute votre marchandise est marquée sur cette base et que vos dépenses sont telles qu'indiquées, votre bénéfice net sur les vente de l'année sera de 3 1/3%, à condition toutefois que toutes vos ventes soient faites aux prix de vente réguliers, ce qui n'est pas exact, car une certaine partie de vos ventes sont toujours faites en-dessous du prix régulier.

Rappelez-vous que c'est le prix auquel vous endez votre marchandise qui fait le montant total e vos ventes de l'année. . ..Les prix d'achat n'ont ucun effet sur votre chiffre d'affaires.

Les dépenses et les bénéfices peuvent être calulés sur le prix d'achat, si on le désire, mais le prix e vente convient mieux, car il est plus facile de alculer sur le prix de vente que sur le prix d'achat e tous les articles vendus pendant un jour, un mois un an. Le résultat sera le même que vous vous erviez d'un chiffre ou de l'autre, mais le point rincipal est que vous vous serviez des mêmes chifes pour calculer les dépenses et les profits. Je ne ourrai trop le répéter.

Une méthode simple et rapide de calculer le ourcentage de bénéfice que vous faites sur une arcle est de soustraire le prix d'achat du prix de nte, d'ajouter deux zéros à la différence et de diser le chiffre ainsi trouvé par le prix de vente pour tenir le pourcentage. Par exemple:

Prix de vente	$6.00
Prix d'achat	4.00
Différence . . .	2.00

Pourcentage 200: 6 = 33.333 ou 33 1/3%

Je tiens à vous démontrer que 50% d'augmention sur le prix d'achat ne vous donne pas 50% de néfice brut, et que 100% d'augmentation ne vous nne pas 100% de bénéfice brut.

Si vous achetez une paire de chaussures à $3.00 que vous la revendiez $6.00, votre augmentation le prix d'achat est de 100%. Si vos dépenses t de 50% du prix de vente, cela vous coûtera 00 pour vendre ces chaussures. Comme vous culiez que vous faisiez 100 pour cent, cela voulait dire que vous faisiez 50% après avoir payé vos penses de 50%. Mais nous trouvons que lorsque s avez payé vos dépenses de 50% (sur le prix vente) il ne vous reste que $3.00, soit le prix que s avez payé pour les chaussures. Vos 50% de penses ont absorbé vos 100% que vous aviez uté à votre prix d'achat et qui d'après votre calil devait vous donner 50% de bénéfice net, vos dées une fois payées.

Il est utile de se rappeler les chiffres suivants :

100% d'augmentation sur le prix d'achat donne 50% de bénéfice brut sur le prix de vente.

50% d'augmentation sur le prix d'achat donne 1/3% de bénéfice brut sur le prix de vente.

33 1/3% d'augmentation sur le prix d'achat ne 25% de bénéfice brut sur le prix de vente.

25% d'augmentation sur le prix d'achat donne de bénéfice brut sur le prix de vente.

Calculez vos bénéfices sur le prix de vente, sur el vos dépenses sont basées et vous saurez où passés à la fin de l'année les bénéfices que vous ptiez faire mais que vous ne faisiez pas.

Si vous voulez obtenir un pourcentage déterné de bénéfice net en dehors de vos dées, ajoutez le pourcentage de bénéfice net à votre pourcentage de dépenses, déduisez le total de 100, puis divisez le pourcentage total de vos dépenses et de votre bénéfice par la différence ainsi trouvée. Vous obtiendrez le pourcentage à ajouter à votre prix d'achat. Supposons que vos dépenses sont de 30% et que le bénéfice net que vous désirez réaliser est de 10%, nous aurons :

Dépenses	30%
Bénéfice désiré	10%
	40%

100 — 40 = 60 4000:60 = 66,66 ou 66 2/3%

Le résultat montre qu'il faut ajouter 66 2/3% au prix d'achat pour obtenir 40% de bénéfice brut: 30% pour les dépenses et 10% pour le bénéfice net.

Comme preuve, ajoutons 66 2/3% à un prix d'achat de $4.00 soit $2.67, ce qui nous donne un prix de vente de $6.67.

Prix de vente	$6.67
Prix d'achat	4.00
	$2.67

267 : 6.67 = 40%.

Cela montre que si vous payez $10.00 une paire de chaussures et que vos dépenses sont de 30% et que vous désirez un bénéfice net de 10%, il faut que vous vendiez chaque paire $16.66 pour vous laisser un bénéfice net de 10%. $6.66 représente 66 2/3% de $10.00, prix d'achat et 40% de $16.66, prix de vente.

Si vous achetez des chaussures $4.00 et que vous les revendiez $12.00, vous ne réalisez pas 200% de bénéfice brut, vous avez 200% d'augmentation sur le prix d'achat. Votre bénéfice brut est de 66 2/3% ou $8.00 qui est 66 2/3% de $12.00 votre prix de vente.

Si nous acceptons cette façon de calculer les bénéfices, il est impossible de faire 100% de bénéfice brut. Du moment qu'un article coûte quelque chose, avec cette façon de calculer, on trouvera toujours moins de 100% à quelque prix qu'on le vende

Exemple:

Prix de vente	100
Prix d'achat	1
9900: 100 = 99% . .	99

Calcul des dépenses.

Je compte que les dépenses d'une cordonnerie sont en moyenne de 28 à 33% du chiffre des ventes. Ce qui signifie qu'une augmentation de 50% sur le prix d'achat arriverait à peine à couvrir les dépenses du magasin, et ce qui semble indiquer qu'il faut ajouter au moins 60% au prix d'achat pour laisser un bénéfice net raisonnable.

Assurez-vous de bien comprendre toutes vos

dépenses, lorsque vous calculez ce que vous coute votre commerce. Il faut les détailler à peu près sur la base suivante, sous le titre des estimations. J'ai calculé le pourcentage de chaque dépense sur un chiffre d'affaires de $50,000. Ils ne sont certes pas absoluments exacts, mais ils servent à montrer le système que l'on doit employer pour tenir compte et surveiller les dépenses. Dans la colonne "Actuelles" les dépenses totales d'un marchand de chaussures dont le chiffre d'affaires et de $51,000.

	Estimation		Actuelles	
Allocation du patron .	8%	$4,000	9%	$4,800
Personnel	7%	3,500	5½%	2,750
Loyer	4%	2,000	2%	1,000
Publicité	3%	1,500	1%	500
Assurance	1%	500	1%	500
Lumière et chauffage.	½%	250	½%	250
Dépréciation	2½%	1,250	...	....
Transports	½%	250	½%	250
Livraison	1½%	750	½%	250
Mauvaises créances . .	1%	500	...	....
Frais généraux: Intérêt, livraison, nettoyage, cordes, etc	1%	500	1%	500
	30%	$15,000	21%	$10,800

N'oubliez pas de comprendre dans vos dépenses vos propres émoluments. C'est là une dépense de votre commerce tout aussi bien que le salaire d'un de vos commis.

Si vous êtes propriétaire de votre magasin, payez-vous un loyer en rapport avec les loyers des magasins de votre localité. C'est une dépense légitime et vous avez droit à ce revenu. Si vous n'étiez pas propriétaire, vous devriez payer loyer. Si votre argent n'était pas placé dans votre magasin, vous le placeriez ailleurs où il vous rapporterait un intérêt équivalent au loyer que vous auriez à payer pour votre magasin.

Contrôlez vos dépenses, voyez à ce que chacune ne dépasse pas son pourcentage établi. Tâchez de réduire vos dépenses, d'augmenter constamment vos ventes, un pourcentage correct de bénéfices bruts, un renouvellement fréquent de votre stock, tout cela rendra votre commerce prospère et profitable.

Diviser votre stock en rayons.

Je considère qu'il est très facile de diviser en rayons un magasin de chaussures. Je ferai quelque chose dans ce genre: Bottines d'hommes, souliers d'hommes, bottines de femmes, souliers de femmes, chaussures d'enfants, fournitures, cirages, lacets, etc.... rayons de réparations.

Voyez de près à tous les détails de votre commerce de façon à vous rendre compte que tous vos rayons vous rapportent de l'argent. Si quelques rayons ne montrent pas leur pourcentage voulu de ventes, si le stock de quelques-uns sont trop forts pour leur chiffres d'affaires, si l'on fait trop de ventes à prix réduits, faites votre affaire d'en connaître la raison, faites marcher chaque rayon sur sa base. Votre inventaire semestriel vous fera voir si tous les rayons sont payants si vous n'avez pas un système qui puisse vous donner des résultats à de plus fréquentes intervalles.

Surveillez votre publicité. Ne payez pas des pages entières dans les journaux parce que vos concurrents font de même si cela n'est pas en rapport avec vos moyens. Une publicité mal dirigée peut souvent coûter plus que les bénéfices d'une vente qui autrement aurait pu rapporter de bons profits.

Il est bon de se rappeler qu'une grosse journée de vente ne signifie pas toujours des ventes satisfaisantes. Si entre les dépenses excessives et les prix réduits, les profits sont éliminés, vos ventes de la journée se réduisent à néant. Vous ne serez pas plus avancés à la fin de la journée que vous ne l'étiez le matin et des ventes semblables vous empêchent d'obtenir un rendement satisfaisant à la fin de l'année.

Lorsque vous faites l'inventaire, ne prenez aucune marchandise à son prix d'achat, elle est dépréciée parce qu'elle n'est plus de mode, parce que les tailles ne sont plus assorties, ou pour tout autre raison qui ne vous permettra pas de la vendre avec un bénéfice régulier. Entrez la dans votre inventaire pour le prix qu'elle vaut, ce qui vous permettra d'y ajouter votre augmentation ordinaire et vous laissera votre bénéfice ordinaire lorsque vous la vendrez.

Lorsque vous inventoriez des marchandises en-dessous de leur prix d'achat, placez la différence dans un compte de réserve spéciale, pour l'assurance. Votre stock doit toujours être assuré sur la base du prix coûtant.

En résumé, voici mes recommandations :

Assurez-vous que vos bénéfices sont calculés correctement. Détaillez vos dépenses et assurez-vous qu'elles sont toutes comprises dans le total.

Divisez votre magasin en rayons, ce n'est pas seulement avantageux, c'est aussi intéressant.

Rendez-vous compte de votre situation financière au moins deux fois par an.

Ne laissez pas accumuler de stock mort sur vo tablettes.

Réduisez votre stock autant que possible, e tenant compte de vos ventes.

Gardez-vous de vendre trop de marchandises prix réduit.

Ayez un service assez bon pour qu'un client q vient une fois chez vous, devienne un client régu lier.

Soyez loyal dans toutes les déclarations q vous ferez soit aux clients directement, soit da vos annonces. Vous ne pourrez faire autrement q d'avoir un commerce qui paie bien, que vous aur

laisir à conduire, ce qui vous donnera la satisfaction de savoir que vous êtes le propriétaire d'un ommerce qui est basé sur des méthodes modernes t efficaces.

Rien n'est plus agréable que de savoir que vous vez la connaissance et l'habileté voulues pour rene votre commerce payant.

M. Smythe, Toronto. — Puis-je demander à I. Stewart combien de fois il faut renouveler le tock ?

M. Stewart. — Tout dépend du genre de marhandises que vous vendez. Je suis d'avis que si ous renouvelez votre stock deux fois par an, cela t généralement considéré comme satisfaisant.

M. Burnhill. — Dans le détail des dépenses, je ai pas entendu parler de l'intérêt sur le capital insti.

M. Stewart. — J'ai compris ceci dans les frais néraux et je l'ai compté pour très peu de chose. 'après mon expérience, la plupart des détaillants mmencent pour ainsi dire avec rien.

M. Gales. — Où porterez-vous votre taxe sur revenu ?

M. Stewart. — Je considère plutôt cela comme e chose personnelle.

M. Adelstine. — Si vos frais généraux sont de % et que vous désirez faire un bénéfice de 10%, ous devez naturellement calculer un profit brut de %. Mais, M. Stewart a-t-il pris en considération u'un détaillant ne peut pas réaliser 40% pendant ouze mois de l'année? En calculant les bénéfices uts moyens, comment calculez-vous les deux mois servés aux ventes à prix réduits ?

M. Stewart. — J'ai fait ressortir ce point dans discours que j'ai adressé à Hamilton devant l'Asciation des détaillants. Dans les ventes spéciales les prix sont réduits, disons à 20%, cela ne laisse que 13 1/3% pendant ces deux mois; naturellent les ventes sont plus considérables pendant ces ux mois et pratiquement dans tous les cas les dénses pendant ces deux mois seront plus grandes, rce que vous prendrez problablement des commis ditionnels, de sorte que je pense qu'il vous faudait 26 semaines de vente à prix régulier pour comnser ce que vous coutera la vente pendant ces ux mois, car vous perdrez environ de 16 à 17%.

Le Président. — Nous devons à M. Stewart une ande reconnaissance pour sa causerie très instctive et je suis persuadé que plusieurs d'entre us, en rentrant chez eux, vont appliquer à leur nd avantage ce qu'il nous a dit ici aujourd'hui.

NOUVEAU MARIE.

Dernièrement était célébré, à la Chapelle du Sré-Coeur, le mariage de M. F. V. Henderson, grant du département des claques de la maison Jnes Robinson, de Montréal. L'heureux couple vnt d'arriver d'un superbe voyage de noces dans le bas du fleuve.

LA MAISON GIROUARD Limitée.

La Maison Girouard Limitée, succède à la E. T. Shoe Company, le seul commerce de chaussures exclusivement en gros de St-Hyacinthe et l'un des plus considérables de la Province.

Ce changement de nom, en pleine période commerciale, surprendra agréablement, sans les dérouter, les nombreux clients de cette maison, vieille de près de vingt années. Tout en confirmant le patriotisme pratique de son propriétaire, M. Wilfrid Girouard, ce geste à la française témoigne de ses succès passés et de ses légitimes ambitions pour l'avenir.

Nous tenons à souligner ce fait nouveau dans l'histoire du commerce en notre province, tant il est à l'honneur de celui qui le provoque et tant il mérite l'approbation de la classe marchande comme celle de toute notre population.

Le passé de la E. T. Shoe Company n'avait rien qui pût la faire ressembler, de près ou de loin, aux institutions commerciales britanniques non plus qu'à celles que contrôle le capital anglo-canadien. Obéissant à un mode adopté chez les nôtres et malheureusement favorisé par une confiance plus ou moins justifiée pour les compagnies étrangères, son fondateur, — canadien-français de race et également de sentiment, — lui avait donné une appellation anglaise. Combien de ces institutions financières sont encore chez nous et par nous ainsi habillées à l'anglaise qui n'ont pourtant d'anglais que le nom, et dont la réputation établie par le travail persévérant grandit l'influence de l'opinion en cours sur notre prétendue infériorité au point de vue du commerce et même de l'industrie.

Il appartenait à un jeune compatriote de nous donner l'exemple de la réaction, il lui appartiendra de prouver, grâce à l'administration et à l'encouragement pratique et continu des siens, que le nom français, de préférence à l'anglais, ne peut être préjudiciable aux affaires de son organisation commerciale. Puisse le geste être suivi.

Oeuvre de feu M. L.-A. Guertin, qui la réorganisait en 1913, la E. T. Shoe Company devait ouvrir la carrière de ce jeune homme, qui ne demandait qu'à mettre en activité ses qualités commerciales et à affirmer la sincérité de son patriotisme. En 1909, M. Wilfrid Girouard, qui, étape par étape, devait accepter la responsabilité exclusive et le contrôle absolu de la future maison française, prenait les fonctions de gérant du bureau. Quatre ans plus tard, en 1913, s'imposant par son esprit progressiste et par ses talents évidents, il assumait la charge de gérant général tout en s'associant, pécuniairement, à cette oeuvre que déjà il avait fait sienne.

L'avenir de la compagnie était assuré, le chiffre d'affaires s'affirmant d'année en année jusqu'à dépasser, pour le dernier terme, le demi-million.

Le décès de M. Guertin créa l'inévitable et son

actif associé devint, au mois de mai dernier, l'unique propriétaire de l'importante maison E. T. Shoe Company. Le travail et la persévérance favorisaient le succès.

Aujourd'hui, sans changer l'histoire de son institution, comprenant que celles qui n'en ont point ne méritent pas de vivre, sans en changer l'organisation extérieure ou intérieure, M. Girouard décide de donner une appellation purement française à son oeuvre: la E. T. Shoe Company sera désormais connue et appréciée sous le nom de "La Maison Girouard Limitée".

Ce progrès réalisé n'est pas le seul, quoiqu'immense. Depuis le mois dernier, les bureaux et entrepôts de la E. T. Shoe Company, ou plutôt de La Maison Girouard Limitée, ont été transportés dans l'ancien immeuble du Grand Hotel, offrant un extérieur qui n'a pas, pour une maison de gros bien entendu, son pareil même en Europe, et, un intérieur des plus spacieux et des mieux agencés. Les quelques vingt-cinq mille pieds carrés, superficie totale des planchers, sont amplement suffisants pour recevoir les réserves les plus considérables et les assortiments les plus variés.

"La Maison Girouard Limitée", dans son geste chevaleresque, met en lumière deux de ses vieux employés, artisans dévoués et compagnons fidèles du travail et du succès de M. Girouard: M. Eugène Brais, qui devient vice-président de l'organisation et M. A. V. Blanchard, qui assume les fonctions de trésorier. L'urbanité de M. Brais, le dévouement de M. Blanchard, de même que la courtoisie parfaite des voyageurs et des serviteurs de cette maison en ont fait une institution des plus populaires auprès des clients comme auprès du public en général.

Propriétaire de lignes connues de chaussures: "L'Aristocrate, "La Marquise", "l'Eastern" et même la "Foch", La Maison Girouard Limitée s'est fait une spécialité, depuis quelques années, des bottines et des souliers en canevas blanc, une marchandise qui est appelée à rivaliser avantageusement avec la hausse constante des cuirs et leur rareté. Elle fait également un commerce très considérable de caoutchouc, claques "Maltese Cross".

Les ventes actuelles sont des plus intéressantes, elles indiquent pour le moins combien nos marchands apprécient le service parfait de cette maison nationale. Ils approuveront avec non moins d'enthousiasme le dernier geste qui lui donne définitivement le caractère français.

La réputation enviable de la E. T. Shoe Company est au service de La Maison Girouard Limitée. Ses clients ne peuvent y perdre, notre nationalité y gagne énormément.

CE QUE LE NEGOCIANT EN CHAUSSURES DOIT SAVOIR.

Comment reconnaître la bonne qualité du Cuir? — Difficulté de reconnaître la qualité du cuir par la seule inspection de la chaussure. — Epreuves qui peuvent donner des indications à ce sujet.— L'analyse chimique seule, peut donner une certitude, mais les indications à simple inspection ne sont pas négligeables.

Mettant tout d'abord en évidence la thèse que nous allons soutenir, nous poserons en principe qu'il est difficile de se rendre compte de la qualité des matériaux qui composent la chaussure, notamment du cuir lorsque l'on ne possède, pour cette appréciation, que des chaussures fabriquées; et nous disons encore, que l'on ne pourra s'en rendre compte, qu'en démontant cette chaussure et en faisant subir aux différentes parties des épreuves que nous indiquerons plus loin: :et enfin, que si l'on veut avoir une certitude, l'analyse chimique seule pourra la donner.

Comment, en effet, pourrait-on vérifier à la simple inspection oculaire si la semelle a été fabriquée au tannage lent ou au tannage rapide ? Il est déjà difficile à un personnel de faire la différence lorsque la peau est entière chez le tanneur; à plus forte raison, cela devient-il impossible (disons le mot), lorsque une toute petite partie de cette peau, se trouve montée en chaussure, et que sa couleur même a disparu la plupart du temps sous un camouflage ou une teinture.

Nous disons donc qu'en dehors de l'aspect extérieur qui ne peut donner aucune garantie sérieuse et si l'on ne veut pas démonter la chaussure, on ne peut guère la soumettre qu'aux épreuves suivantes qui se feront mieux encore en la démontant.

Examen de la Qualité du Cuir de l'Empeigne et de la Semelle.

Pour l'empeigne, soit veau ciré, soit box-calf soit veau verni, passer le doigt, ou mieux, la boucle d'une clef, sous la peau, en la faisant bomber et tirant à soi; si la fleur du cuir craque trop facilement c'est là un indice de mauvaise qualité. Encore ne faut-il pas tirer trop brutalement, car on arriverait ainsi à faire suspecter les meilleures fabrications.

Pour la semelle, la doubler doucement; si elle casse sous un angle très ouvert, c'est là un mauvais indice; mais ajoutons qu'elle cassera toujours, lorsqu'on arrivera à un angle plus aigu, et que précisément un des essais officiels de l'Intendance consiste à vérifier jusqu'à quel angle le cuir à semelle peut résister sans casser, à ce doublage, la plus ou moins grande ouverture de cet angle faisant préjuger de la qualité du cuir.

Examen du Cuir d'une Chaussure démontée.

Si la chaussure est démontée, nous l'avons dit, les essais précédents deviennent d'une part us faciles, et d'autre part, la semelle peut être umise à d'autres épreuves permettant de déterminr, quoique d'une façon aléatoire, si elle provient un tannage rapide ou lent.

On peut pour cela, placer cette semelle entière, en morceaux, dans une éprouvette en verre, et recouvrir d'eau; si au bout d'un certain temps, te eau se colore très fortement, on peut en dére que le cuir était très chargé en tannin non nbiné, et que probablement: il a été tanné au tange rapide; faisons cependant la réserve suivante, st que tous les cuirs, même les meilleurs, colorent l'eau dans laquelle on les met à dégorger, et que seule l'intensité de la coloration et sa rapidité, sont susceptibles de donner des indices.

D'autres épreuves encore, telle la pénétration plus ou moins rapide de l'eau dans le cuir, peuvent donner des indications sur la qualité; mais nous sommes amenés à dire en terminant, ce que nous avons dit au début de cet article, que seule l'analyse chimique peut donner une certitude sur la qualité du cuir. C'est volontairement que nous n'avons pas parlé de l'usage comme criterium de la qualité, car outre que l'on peut faire de mauvaises chaussures avec du bon cuir, le lecteur aurait cherché au bas de ces lignes la signature de La Palisse, tandis qu'il devra y trouver celle de

Un Tanneur.

Ventes en Solde de fin de Saison

Quelques semaines avant la fin d'une saison, le aillant en chaussures commence à se demander lle figure feront les articles qui vieillissent en mêtemps que la saison elle-même.

Il se dit que certaines parties de son stock conseront, sinon des non valeurs, tout au moins des eurs dépréciées, et qu'il lui faut convertir ce k en espèces sonnantes le plus vite possible.

Mais comment récupérer le plus d'argent avec oins de dépenses ?

Telle est la question.

Quand le détaillant au plus fort de la saison es le feu de la vente, il pense peu aux articles qui se vendent pas. Mais lorsque, la saison s'écou, les ventes diminuent, il commence à étudier ment est composé son stock.

Un détaillant en chaussures s'avisa un jour de er en revue tous les invendus qu'il avait dans magasin. Comme ses affaires avaient toujours prospères, il ne s'était guère occupé jusque là articles qui s'accumulaient dans ses cartons, lorsqu'il se trouva en présence de plus de six cents paires de chaussures représentant un débours de plus $12,000, il pensa d'abord à se débarrasser au mieux de tout ce stock et ensuite à chercher un remède pour éviter que semblable chose se renouvelle à l'avenir. Voici ce qu'il imagina:

Il enregistra soigneusement chaque pair de chaussures entrant en stock. A la fin de chaque journée, il effaça chaque pointure vendue. A la fin du mois, il se rendit facilement compte de la situation de son stock et en même temps des pointures et largeurs qui se vendaient le mieux — (ce qui le guidait en outre pour ses achats futurs) — à tel point qu'après une seule vente en soldes des invendus, il n'eut plus à avoir recours à cet expédient, se soldant toujours en perte.

Voici un modèle de carte permettant de connaître: 1° l'entrée en stock et la durée de séjour dans le dit stock de toutes les chaussures que l'on achète; 2° quels sont les articles et pointures les plus demandées. Il est établi autant de fiches que de commandes.

E'RIPTION ..... GENRES .....

RICATION ..... PRIX DE REVIENT ..... PRIX DE VENTE AU DETAIL

COMMANDE		RECEPTION		ARTICLES VENDUS HEBDOMADAIREMENT					
nte	paires	date	paires	Semaine se terminant	paires	en magasin	Semaine se terminant	paires	en magasin

Colonne 1. — Ordre passé avec date et nombre de paires.

Colonne 2. — Date de réception de l'ordre de la colonne 1, et avec le nombre de paires.

Colonnes 3 et 5. — Indication des semaines de vente.

Colonnes 4 et 6. — Paires vendues et paires restant en magasin.

LES CHAUSSURES IMPERMEABLES.

L'imperméabilité des chaussures est une question qui intéresse non seulement les membres de cette industrie, mais encore et plus particulièrement leurs clients, ceux surtout qui font des marches dans les terrains humides, dans les herbes remplies de rosée, dans les montagnes couvertes de neige! Les pêcheurs, les chasseurs, les excursionnistes, les laboureurs, tous ceux qui, en un mot vivent au grand air et subissent les intempéries des saisons, réclament de leurs cordonniers des chaussures étanches ne laissant pénétrer ni l'eau ni l'humidité.

Est-il possible de fabriquer des chaussures absolument impermétables ? Oui, répondons-nous, mais ce travail exige beaucoup de soin, de savoir et d'attention. La moindre faute, le plus petit trou de clou, ouvrant un canal où l'eau pénètre, annihilant toutes les précautions prises.

Pour ceux de nos lecteurs que ceci intéresse, nous allons étudier cette question d'imperméabilisation, la traiter le mieux qu'il nous sera possible. Et tout d'abord nous posons en principe qu'il est impossible d'obtenir une parfaite imperméabilité si les cuirs employés ne sont pas de qualité parfaite, aux pores très serrés et d'un tannage parfait. — Un cuir creux ou mince ne peut s'imperméabiliser. Les peaux employées dans leur épaisseur, c'est-à-dire non sciées, les peaux de veaux surtout, celles préparées au suif, sont tout indiquées pour ce travail.

On devra donc choisir ses dessus dans un coupon assez épais aux pores serrés et bien pénétrés par le tannin et les matières grasses du corroyage. Les tiges seront piquées avec du fil poissé bien assorti à la grosseur de l'aiguille ou de l'alène servant à faire l'assemblage.

L'imperméabilité exige que les tiges soient doublées, les doublures devront être en peau mince, veau corroyé de préférence. On les prend dans les entre-coupes. Lorsque le dessus est prêt à monter, tige de botte, de bottine ou de brodequin, on passe avec un pinceau, soit sur le dessus ou la doublure une bonne couche de gutta-percha, on en passe également pour fixer le contrefort, et au moment où on va présenter son dessus sur la forme on la chauffe sur un feu de charbon. Cette opération a pour but de faire étendre la dissolution, de la faire circuler dans toute la largeur du dessus.

Le montage terminé, on passe en première, mais pour que cette couture soit parfaitement étanche on a le soin de faire suivre la trépointe d'une lanière en peau, sorte de passe-poil qui comblera le vide qui se produit lorsque l'on relève la trépointe ou lorsque dans l'action de la marche la couture se desserre. Certains patrons emploient pour ce travail une bande de cuir lissé; à notre avis il est préférable d'employer un cuir gras qui se prête mieux au serrage du point et ne se racornit pas en séchant.

La couture du dessus à la semelle doit être faite à petits points, avec un fil assorti à la grosseur de l'alène. C'est là un point capital. Si on employait un fil mince avec une alène on laisserait ainsi autant de petits canaux par où l'eau s'infilterait. Une fois la couture faite, on procède au remplissage en se servant de cuir corroyé que l'on colle à la semelle première, en faisant couler sur toute la surface une ample couche de dissolution de caoutchouc. Après avoir placé et taillé les cambrions on s'occupe de la semelle dernière. Celle-ci sera en cuir fort, tanné à fond, prise dans le noyau de la peau. Une fois préparée, battue à petits coups serrés, sur une "buisse" en bois, et non sur un caillou ou un morceau de donte, ce qui détériore le cuir, on râpe le côté chair afin de le rendre rugueux et de lui permettre de conserver la couche de dissolution de caoutchouc qui servira à son adhérence avec le fond. Avant de procéder à cette opération, nous devons dire toutefois que pour rendre l'imperméabilisation plus certaine, il est utile de retourner le dessus dans la lisse. Pour cela, on aura le soin de donner à sa tige une largeur suffisante pour que les bords viennent couvrir la couture de la première trépointe et effleurer les bords de celle-ci et de la dernière.

Point n'est besoin de prendre la doublure, celle-ci sera au contraire taillée au ras de la couture en première, on évitera ainsi une épaisseur inutile et même gênante.

La semelle dernière sèche à point, sera alors mise en place après avoir été au préalable enduite de dissolution de caoutchouc comme nous l'avons dit plus haut, et le travail s'achèvera à la méthode ordinaire.

Avant de clôturer cet article, nous tenons à y ajouter quelques observations sur le travail d'ensemble, qui nous paraissent utiles.

Ainsi que nous l'avons dit, toutes les précautions prises deviendront inefficaces, si on n'a le soin d'éviter les traces de clous. Un clou mal placé au montage, qui percera le dessus avant la couture, laissera passer l'eau. Pour la même raison, on s'abstiendra de placer un clou sur le contrefort comme on le fait ordinairement pour retenir la forme, parce que ce clou fait un trou. De même que l'on devra, autant que possible, faire tomber les clous fixant les dernières sur le remplissage, dans les gravures. Un trou tant bien bouché soit-il pouvant s'ouvrir à l'usage.

Les "boîtes" piquées sont également inutiles elles font des canaux par où l'eau peut pénétrer. Les semelages à lisse carrée tout le tour, c'est-à-dire ceux dont la trépointe contourne le dessus sont plus efficaces dans l'imperméabilisation, car la chute de la trépointe soit à la cambrure pour le semelage lisse, ou au talon, produit souvent une cavité par où l'eau peut s'infiltrer.

La bande de cuir que nous avons fait suivre dans la couture en première peut avec succès continuer jusqu'aux carrés du talon. On la rafraîchit au tranchet avant de coudre en dernière.

LE MARCHE DU CUIR

Par l'Hon. E. J. Davis.

Une demi-heure de causerie intéressante à la Convention de Toronto des Marchands-détaillants de chaussures sur la situation actuelle du cuir et en particulier sur l'industrie du cuir de veau.

L. le Président, Messieurs,

J'apprécie mieux que je ne puis le dire l'honneur ui m'est fait par votre invitation à vous adresser parole. Je pourrais citer beaucoup de raisons ui en font un honneur, mais il y en a une spéciaqui a trait à ce congrès que vous tenez actuelleent et qui ne se représentera plus. Le programe dit que c'est la "Première" Convention annuelle l'Association Nationale Canadienne des Détailnts de Chaussures. Vous n'aurez plus cette preière convention et je suis heureux de vous renntrer et de me trouver parmi vous au début de tte organisation qui, je crois, est appelée à prosrer et à devenir une des armes les plus imporntes que possèdent les détaillants de chaussures 1 Canada.

Je dois vous féliciter sur le titre que vous avez nné à votre association: Association Nationale anadienne des Détaillants de Chaussures. Si jaais il y a eu une époque dans l'histoire de ce beau ays où nous vivons, où nous avons dû avoir la rande idée de nous unir et de travailler ensemble un Océan à l'autre, c'est bien aujourd'hui.

Voulez-vous me permettre, avant d'aborder question inportante du cuir, de vous dire une ot ou deux sur d'autres sujets. Vous avez tous l'expérience dans la vente des chaussures et us en connaissez plus long que moi sur ce sujet, ais j'ai aussi acquis quelque expérience par suite mes observations et par quelques petites chos que j'ai été donné de voir pendant les nombreuses années où je me suis occupé de ce commerce. es conditions diffèrent suivant les sections, ce ui fait d'un côté ne réussit pas d'un autre. Aussi, n vendeur pour être à la hauteur de la situation obtenir les meilleurs résultats doit-il posséder ne grande dose de réflexion, de persévérance et bon sens. Un style de chaussures peut plaire ns un endroit et ne pas convenir dans l'autre. ette question s'est fait beaucoup moins sentir ndant ces deux ou trois dernières années, parce u'il semble qu'il n'y ait eu nulle part un style qui nvenait. En outre j'espère que personne ne constera que nous avons tout avantage à être en pport avec toutes les classes. Vous avez le point vue de tous ceux que vous approchez et les conaissances que vous acquérez en rencontrant les fférents types d'hommes et de femmes et en endant leurs discussions ne peuvent manquer de us être utiles. Vous vous rappelerez qu'Abraham Lincoln, dans sa jeunesse, était commis dans un petit magasin de campagne où les gens du voisinage venaient discuter les affaires de la nation. On dit que c'est en écoutant les discussions qui avaient lieu dans ce petit magasin de campagne et en y prenant part qu'il acquit l'énergie qu'il ne cessa de déployer plus tard et qui lui permit de mener si habilement les affaires de la nation.

Parmi ces avantages il faut considérer l'occasion que vous pouvez avoir de rencontrer des hommes et d'entrer en relations avec des confrères, et ceci, à mon avis, est un grand avantage. Outre cela, vous entendez l'opinion des gens de tout le pays sur le sujet qui vous intéresse le plus. Vous ne pouvez manquer d'en tirer profit et je suis sûr que vous rapporterez ces suggestions chez vous et que vous les appliquerez à votre propre commerce. Dans nos jours de vie fiévreuse, nous oublions un des plus importants facteurs de la vie, qui est l'amitié. Je suis certain que les amitiés que vous vous créerez dans de telles rencontres vous seront très utiles dans les années à venir et ces amitiés vous ne les auriez jamais acquises autrement. Nous ne devons pas oublier dans ces jours d'activité fiévreuse, qu'en somme l'argent n'est pas tout, mais je crains bien que la bonne vieille façon de vivre d'il y a quelques années ne tende à disparaître à votre grand désavantage et au mien.

Un mot ou deux maintenant sur le sujet que je dois discuter avec vous, je veux parler de la situation du marché du cuir.

Nous avons deux manufactures, une à Kingston, Ontario, où nous manufacturons les cuirs de toutes sortes, l'autre à Newmarket, à 180 milles de distance. J'ai mes fils dans ces deux usines qui ne forment qu'une seule et même entreprise, mais à Newmarket nous ne manufacturons que les peaux de veau. Après enquête, et nous avons fait une enquête approfondie avant de le déclarer dans les journaux où nous annonçons, nous avons trouvé que nous possédions à Newmarket la plus grande tannerie spécialisée dans les peaux de veau qui existe dans l'Empire britannique.

Je ne sais trop comment traiter cette situation des cuirs. Vous connaissez fort bien quel était l'état de choses quand la guerre a éclaté. Depuis la déclaration de guerre jusqu'à l'armistice nous avons eu des conditions variées. Pour ce qui est des prix, la tendance générale a été une très forte augmentation pour toutes les sortes de matière

première. A la signature de l'armistice les peaux brutes, je dis les peaux brutes et non les peaux de veau, atteignirent plus que le double de leur prix d'avant guerre. De plus, le cuir valait à peu près trois fois son prix à la signature de l'armistice. Les matières premières qui entrent dans la manufacture du cuir, telles que les acides, les produits chimiques de toute sorte, étaient augmentés de 300 à 400% sur les prix d'avant-guerre. En fait, il était presque impossible de se procurer les articles nécessaires pour produire du cuir de première qualité. Ceci était dû à ce que pendant la guerre il y avait des embargos dans le monde entier. Le monde s'isolait lui-même. Les troupeaux ont été réduits dès le début de la guerre et même avant la déclaration de guerre toutes les matières premières, peaux brutes et autres étaient devenues très rares. L'approvisionnement du monde n'était pas comparable avec la demande de produits manufacturés, mais à la fin de la guerre, d'après l'estimation d'une personne des plus autorisées, nous avons trouvé une diminution d'environ 17 à 18 millions de têtes de bétail.

Pour ajouter encore à nos difficultés, nous n'avons pas seulement des prix élevés pour les matières premières et des difficultés inouïes pour nous les procurer, mais encore nous avons une très grande demande de cuirs, et après tout ce qui a été dit et fait, le cuir manque. Dans le monde entier, la matière première est rare et quoi que nous fassions pour y remédier par des législations temporaires, il y a une chose qui finalement règle tout, dans votre commerce, dans le mien et dans tous ceux du pays, et cette chose, c'est la loi de l'offre et de la demande. Vous ne pouvez rien y changer. C'est une des vieilles lois et elle est aussi vraie aujourd'hui qu'elle l'était autrefois. Vous pouvez pendant un certain temps faire quelque chose, comme l'ont fait les Etats-Unis en fixant un prix pour les peaux brutes et peaux travaillées pendant la période de guerre et en contrôlant ce prix (je me propose de revenir sur cette question), mais ce n'était que temporaire, ce n'était pas une situation mondiale.

Je crois que la plupart d'entre nous pensaient qu'après la signature de l'armistice nous verrions une diminution graduelle des prix, mais que voyons-nous? Les prix sont plus élevés maintenant qu'ils ne l'étaient à la signature de l'armistice; la difficulté pour se procurer les peaux est plus grande qu'elle ne l'était auparavant et la demande énorme de cuir pour la consommation domestique et pour l'exportation est plus grande que pendant toute la durée de la guerre. Le cuir est beaucoup plus cher de sorte que, d'une façon générale, la situation, en ce qui concerne le cuir de flanc, est telle que je vous l'ai décrite.

Les peaux de veau brutes, au moment de la signature de l'armistice, valaient un peu plus du double du prix qu'elles atteignaient à la déclaration de la guerre, mais, le croiriez-vous, messieurs, aujourd'hui ou plus exactement hier, on demandait à New-York $1.10 pour des peaux vertes de veau. Voici maintenant une situation qui est effrayante. J'ai écrit à quelques-uns de nos clients qui demandaient des prix pour la saison prochaine. Je leur ai dit que nous étions désemparés, et que nous ne savions quoi leur dire. Il est certain qu'il faut que nous demandions les prix que nous faisons si nous voulons réaliser un bénéfice raisonnable. C'est là un point qui a été oublié par beaucoup de gens pendant l'enquête sur la cherté de la vie. Les principaux manufacturiers ont passé leur vie dans l'intérêt de leurs usines, en y installant des machines modernes, en réduisant le coût de la fabrication et en cela nous sommes des bienfaiteurs publics, parce que si personne ne l'avait fait, nous serions obligés de payer aujourd'hui deux fois plus que nous payons pour les articles manufacturés. C'est à l'esprit industrieux de la part de nos hommes éminents dans les principales branches de l'industrie, comme je l'ai indiqué, que nous devons la situation où nous sommes et la réputation dont nous avons joui universellement durant la guerre.

La production normale de nos usines est d'environ 300,000 peaux et nous en produisons aujourd'hui encore plus que jamais. Depuis la signature de l'armistice le prix de ces peaux a atteint $5.00 chaque. Pensez-y un peu, messieurs. Si vous avez à diriger un commerce qui emploie une matière première aussi chère, est-il déraisonnable de dire que vous devez avoir plus qu'une marge ordinaire de bénéfice, car en cas de baisse où irions-nous? Telle est la situation. Supposez que durant la nuit les peaux baissent à $4.00 la pièce, vous pouvez calculer et voir ce que cela signifierait pour nous. Vous aurez alors le prix que nous payions à la signature de l'armistice et qui était le double du prix que nous payions avant la guerre. Je vous signale ce fait pour vous montrer la situation telle qu'elle est aujourd'hui.

Les fabricants de chaussures, vos bons amis et les nôtres, car sans leur efforts nous serions tous dans de bien mauvaises conditions — les fabricants de chaussures viennent à nous et aux autres tanneurs et disent: "Nous allons bientôt commencer à marquer les chaussures de la saison prochaine". Et ils comptent placer les commandes pour une période de trois ou quatre mois d'avance aux prix actuels. Nous avons partagé avec les marchands de chaussures tout le temps et il n'y a pas de doute qu'il a fait de même avec vous. Le fabricant de chaussures va voir le détaillant et ils ont besoin de connaître les prix deux ou trois mois à l'avance. C'est ce qui, je pense, rend encore la situation pire aujourd'hui. Ils viennent nous trouver et nous de-

mandent de leur vendre des marchandises, mais comment pouvons-nous fixer les prix? Nous leur disons: Ne vendez pas une chaussure pour laquelle vous n'avez pas encore acheté le cuir. Nous leur avons dit cela depuis 4 ans et je pense que peut-être quelques fabricants nous en remercieront aujourd'hui. Nous ne vendons jamais un article brut que nous n'avons pas, ou plutôt nous ne vendons jamais un cuir pour lequel nous n'avons pas acheté la matière brute. Vous pouvez facilement vous rendre compte dans quelle position dangereuse nous nous mettrions si nous acceptions tous les ordres que nous pouvons avoir trois et quatre mois à l'avance.

Je crois que je me suis mis à dos un de nos clients qui m'a téléphoné hier pour me demander des prix pour le printemps prochain. Naturellement, je n'ai pu les lui donner, et il n'a pas aimé ma réponse.

Presque chaque jour il y a une augmentation dans le prix des produits bruts. Je ne dis pas que ce ne soit un crime et que ce ne soit pas injuste, mais c'est ainsi et les tanneurs, les fabricants et les détaillants, à mon avis, doivent travailler ensemble de leur mieux pour passer au travers de cette période extraordinaire, sans essayer de faire plus qu'un profit raisonnable pour eux-mêmes et en donnant au public et à leurs concitoyens le meilleur service possible.

Voilà la politique que je suggérerais et je suis heureux de me rencontrer avec les détaillants de chaussures du Canada pour leur expliquer la situation au point de vue des tanneurs.

Le cuir va monter, messieurs. Je suis peiné de le dire. Cela me peine plus que personne. C'est très malheureux, mais étant donné les prix de la matière brute, il faut qu'il monte.

Je vous dirai, cependant, que mes fils et moi nous sommes d'accord pour croire qu'un jour viendra où le cuir devra baisser. Les prix ne peuvent rester au point où ils sont, mais quand cela viendra-t-il? Nous avons discuté la question et si nous n'avions pensé qu'à nous-mêmes, sans songer aux intérêts des marchands, nous aurions cessé d'acheter la matière brute et nous aurions simplement terminé ce que nous avions en mains. D'ici à la fin de l'année nous aurions liquidé probablement tout ce qui nous reste et nous aurions fermé l'usine pendant un an. Et je ne suis pas certain que nous n'aurions pas eu de l'argent en poche. Mais nous ne pouvons pas faire cela, messieurs, le fabricant a besoin de cuir, et vous avez besoin de chaussures. Et ce qui m'intrigue, c'est que les demandes pour les chaussures n'ont jamais été aussi grandes qu'aujourd'hui.

Cette question est épuisée. Maintenant, messieurs, il y a autre chose. Supposons que nous courions le risque, nous ne pouvons manquer de faire de profits si la hausse continue, et supposons qu'à la fin de l'année vous montriez un bénéfice parce que à cause de la hausse et pas pour d'autre motif, vous avez pris un bénéfice de $3.00 à $4.00 sur le matériel brut. Si, à la fin de l'année, votre bénéfice dépasse quelque peu la normale, pourquoi nos bons amis du gouvernement, qui sont poussés par l'Association des fermiers de l'Ouest et par les intérêts des ouvriers, vont-ils se plaindre de la cherté de la vie? Si vous analysez cette question, vous verrez que 75% des articles incriminés sont vendus par le fermier. Toutes les peaux sont achetées au fermier, la peau de veau est également produite par le fermier. Je ne crois pas exagérer en disant que 75% des articles qui rentrent dans le prix élevé de la vie viennent du fermier. Le Gouvernement dit qu'il veut voir ce que nous avons fait ici et les journaux envoyent leurs représentants. Si c'est à Ottawa que le comité est en session, ils y envoyent leurs reporters et ce sont de bons garçons, je le sais. J'ai été dans la vie publique pendant de nombreuses années et je sais comment les reporters traitent les hommes politiques. Ces jeunes gens ne comprennent pas, ils n'ont pas eu d'entraînement commercial. Il faut vraiment un homme ayant un entraînement commercial pour pouvoir exposer une situation de ce genre à un pays de façon à ce que le peuple puisse la comprendre. A quelques-unes de ces enquêtes, les hommes qui se trouvaient là furent presque considérés comme des profiteurs et juste bons à être jetés en prison, et si un reporter avait pu avoir une sentence dont on a parlé et en faire un gros titre dans son journal, cela aurait été une grosse affaire.

Je parlais dernièrement avec le propriétaire d'un de nos principaux journaux de Toronto, et nous examinions ensemble la situation. Je lui demandais: Que feriez-vous? Si le Gouvernement nous demande de cesser à fabriquer du cuir, nous cesserons, mais si nous devons continuer à satisfaire la demande pendant que le marché est en hausse, il faut que nous fassions un peu de bénéfices, parce que nous allons perdre énormément lors de la baisse.

Avant la guerre, je crois que tous les 8 ou 10 ans les prix montaient plus qu'à l'ordinaire, mais nous comptions toujours que quelque profit additionnel que nous faisions il serait toujours absorbé l'année où les prix baisseraient, car très souvent nous n'aurions rien fait. En calculant sur les deux années, nous arrivions à avoir un bénéfice moyen raisonnable. Maintenant, si l'on nous impose des taxes lorsque nous avons un peu plus que le bénéfice moyen lorsque le marché monte, vous pouvez voir où nous irons quand la baisse viendra.

Puis-je dire un mot sur la question des contrats? Voulez-vous, messieurs, m'écouter avec soin, car les contrats doivent toujours être pour vous la parole sacrée. Si nous traitons une affaire quelconque et que nous la signons, nous devons

tous l'exécuter, tel est mon avis. C'est pour cette raison que les hommes d'affaires britanniques pendant le siècle dernier ont eu une réputation dans le monde entier, parce qu'on pouvait se fier à eux. Nous venons de terminer la plus grande guerre de l'histoire qui a été causée parce qu'une nation n'a pas voulu tenir ses engagements. Dans notre commerce, la tannerie, les fabricants de chaussures ne pourraient pas faire d'affaires si nous ne voulions pas prendre de contrats leur assurant leur fourniture pour deux ou trois mois. Ils ne pourraient pas sortir et vendre indépendamment ou plutôt intelligemment. C'est plus difficile de faire cela, mais nous devons le faire.

Un fabricant de chaussures est responsable en ce qui concerne les contrats. Quand nous faisons un contrat avec lui nous devons tenir nos engagements et lui doit tenir les siens. Quand les prix baissent, il ne doit pas chercher à se débarrasser de son contrat, il ne doit pas dire qu'il n'est plus bon quand il sait qu'il a toujours la même valeur. Je suis certain qu'il ne le fera pas, car c'est le seul moyen qui nous permet à nous et aux autres fabricants de cuirs, de continuer à faire des contrats.

J'arrive maintenant à vous. Nous avons parlé du tanneur et du fabricant de chaussures, nous arrivons maintenant au détaillant. Le fabricant de chaussures vous vend, il prend vos ordres plusieurs mois à l'avance à certains prix basés sur le prix auquel il a acheté le matériel chez nous. Il faut qu'il paye ce cuir un certain prix et qu'il coure les chances du marché, si le marché baisse, il baissera. Vous pourrez probablement avoir des contrats défavorables tout comme les fabricants de chaussures, mais je suis sûr que chacun d'entre vous exécutera son contrat avec les fabricants de chaussures tel qu'il l'a signé avec eux. Si nous supprimons le caractère sacré du contrat, nous ne pouvons faire d'affaires, messieurs.

Un autre point à faire ressortir, c'est que les transports ont augmenté de 60%. Je vais vous dire quelque chose, qui peut ne pas être populaire, mais je ne me présente pas au Parlement, et je peux vous dire la vérité telle que je la conçois. Les taux de transport ont augmenté d'environ 60% dans les derniers douze mois. Ceci est arrivé immédiatement après que le Gouvernement américain a pris la direction des chemins de fer des Etats-Unis et je dois vous dire que personnellement, et j'ai une longue expérience de 30 ans dans la vie politique, et il y a juste 50 ans que j'ai commencé à apprendre mon métier, je dois vous dire que je suis l'un de ceux qui sont opposés à l'achat et au contrôle des chemins de fer par le gouvernement. La difficulté est que les journaux se sont emparé de la question. Ils ont adopté cette manière de voir et n'ont pas, à mon avis, discuté les mérites de la question. Après que les Etats-Unis eussent pris le contrôle de leurs chemins de fer, les taux de transport de marchandises ont augmenté de 60%, le prix des passages a augmenté d'environ 50%. Je suis allé à Boston, à New-York et différentes autres grandes villes où m'appelaient mes affaires en janvier et en mars et j'ai causé avec de nombreux hommes d'affaires et je n'en ai jamais rencontré un qui ne fut pas opposé au contrôle des chemins de fer par le Gouvernement. Rendez-les, disent-ils, aux compagnies privées sous un contrôle convenable pour nous. J'ai constaté qu'on avait nationalisé les lignes télégraphiques aux Etats, mais il y eut bientôt un tel mélange qu'on en est revenu graduellement à l'ancien système sous la surveillance du Gouvernement.

Tout est à la hausse depuis l'armistice. Il n'y a pas une branche de notre commerce où nos dépenses n'aient pas augmenté. Il est à espérer que ceci ait une fin.

Comme conclusion, laissez-moi vous dire que nous devons tous travailler de concert. Nous avons des points de vue différents et des opinions différentes, il faut simplement que nous montrions que nous sommes des Canadiens bien éveillés et que nous pensons à quelque chose. Il y a encore quelque chose de plus. Nous ne travaillons plus comme nous en avions l'habitude, peu de nous le font. J'avais l'habitude de travailler de 10 à 12 heures par jour et je travaille maintenant de 10 à 12 heures par jour, excepté quand je puis avoir un congé. Nous arrivons à une époque où le monde cherche à ne travailler que six ou huit heures par jour. Messieurs, j'ai travaillé comme ouvrier et comme commerçant avec les difficultés des deux emplois et je tiens à voir l'ouvrier obtenir tout ce que à quoi il a droit. Je suis tout disposé à le lui donner. A mon avis, cependant, jamais un homme n'arrivera à se distinguer ni à obtenir un succès dans sa vie, dans quelque branche que ce soit, que ce soit un avocat, un docteur, un instituteur ou un commerçant de n'importe quelle sorte, il n'arrivera jamais au faîte de sa profession avec huit heures de travail par jour, et cela ne se peut pas. Messieurs, ce qu'il faut pour nous permettre de traverser l'époque la plus critique que nous ayons jamais eu et qui comprendra les cinq ou dix années à venir, c'est le travail, l'économie. Nous devons tous faire notre part de travail et aider au développement des ressources de ce pays au lieu d'en arrêter la production comme nous le faisons dans une certaine mesure. Nous perdons actuellement des millions de dollars dans tout le Dominion du Canada, par suite de l'arrêt de la production. Nous devons faire notre part pour la prospérité de ce pays. Je dois vous dire qu'il y a en Canada aujourd'hui plus de jeunes gens ruinés pour n'avoir pas travaillé assez qu'il n'y en a qui travaillent trop.

Je vous remercie encore une fois, messieurs, de votre amabilité pour m'avoir invité à venir parmi vous et je souhaite que l'association que vous formez actuellement se développe et obtienne un grand succès.

Résolutions passées par l'Association Nationale des Détaillants de Chaussures du Canada à la Convention tenue le 22 juillet 1919

RESOLU que cette association condamne hautement les déclarations irresponsables, injustifiées et inexactes parues dans toute la presse de ce pays au sujet des prix et des bénéfices des détaillants, et qu'elle désire attirer l'attention sur le fait que les détaillants de chaussures ne sont pas responsables de la hausse importante du prix des matières premières et de la main-d'oeuvre qui ont été cause de l'augmentation du prix de revient initial des chaussures pas plus qu'ils ne sont responsables de l'augmentation générale des loyers, des salaires et du coût de la vie, qui s'est développée avec la guerre, ni des changements en général dans les conditions économiques ou autres.

Et que le comité exécutif aussi bien que chacun des membres en particulier dans leurs localités respectives soient priés de prendre les moyens pour rectifier et détruire ces calomnies injustes qui affectent le commerce des chaussures en détail du Canada.

ATTENDU qu'il y a naturellement une tendance croissante en raison de la rareté et du prix élevé des matières premières, à reviser les styles des chaussures comprenant des changements dans les lignes courantes ou de fantaisie.

ET ATTENDU que c'est sur le détaillant de chaussures que repose le plus lourdement la responsabilité et le risque de perte dans la vente des produits manufacturés de ce pays.

RESOLU que le comité exécutif soit autorisé à discuter avec le Conseil des Tanneurs et l'Association des Fabricants de chaussures la question de coopération dans ce sens et sur d'autres sujets d'intérêt vital pour toutes les branches du commerce.

RESOLU qu'il faut faire comprendre au commerce de détail la nécessité de se rendre compte aujourd'hui du danger d'acheter à l'excès et d'activer ainsi la tendance à continuer la hausse des prix du cuir et des chaussures.

RESOLU que cette association réclame un mois additionnel pour le placement des ordres de caoutchoucs et d'articles de tennis et qu'une copie de cette résolution soit envoyée aux fabricants et négociants en gros de caoutchouc du Canada.

RESOLU que cette association reconnaît l'utilité de s'affilier avec l'Association des marchands détaillants du Canada.

RESOLU que cette association condamne sévèrement la vente au détail par les fabricants ou les commerçants de gros et que le comité exécutif soit prié de prendre tels moyens qu'il jugera utiles pour protéger nos membres contre cette pratique néfaste et des plus injustes.

RESOLU que l'Association canadienne des fabricants de chaussures soit informée de l'importance de faire des expéditions de lignes complètes, particulièrement pour des commandes comprenant plus qu'une largeur et que les compléments de commandes lorsqu'ils sont expédiés en retard, soient envoyés en port payé.

RESOLU qu'une requête soit envoyée à l'Association canadienne des fabricants de chaussures de ne pas perdre de vue les besoins du marché domestique avant d'entreprendre le commerce d'exportation. Résolu de plus qu'ils soient imprégnés de l'importance de terminer en temps l'expédition des commandes et d'aider ainsi le renouvellement des stocks du détail, car cela a une grande importance sur les pertes faites par les détaillants, qui se répercute ensuite sur les fabricants.

RESOLU que cette association étudie la question de faire payer les cartons et les caisses employés pour l'expédition des marchandises et que les fabricants de chaussures soient priés de comprendre ces frais dans le prix d'achat des marchandises.

RESOLU que cette association approuve l'uniformisation de tous les cartons à chaussures et que le Comité exécutif soit chargé de discuter plus amplement cette question avec l'Association canadienne des Fabricants de chaussures.

RESOLU que des compliments fraternels soient envoyés à l'Association Nationale des détaillants de chaussures des Etats-Unis ainsi qu'une approbation pour le travail qu'elle a accompli pour le commerce des chaussures en détail en général.

RESOLU que les remerciements de cette association soient adressés aux orateurs qui ont fait de si intéressantes conférences et aux journaux qui ont fait du programme de la Convention un des meilleurs qui aient jamais été offerts à n'importe quel homme d'affaires.

RESOLU que les remerciements de l'association soient formellement adressés au commerce de chaussure en gros et aux industries alliées pour leur généreuse et cordiale hospitalité qui a fait de la Convention un succès aussi prononcé aussi bien au point de vue social qu'au point de vue commercial.

RESOLU que les remerciements de cette association soient adressés au Commerce de détail de Toronto et spécialement au Comité de l'exposition pour la préparation du programme et l'exécution de son plan pour faire une convention des mieux réussies.

RESOLU que les remerciements de l'Association soient étendus à la presse pour sa courtoisie en faisant connaître la Convention et ses attractions.

LES OFFICIERS DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLANTS DE CHAUSSURES.

Les officiers élus pour l'an prochain, à la convention de l'Association Nationale des Marchands-Détaillants de Chaussures du Canada, sont: président, M. Warren T. Fegan, Toronto; vice-présidents, MM. R. E. LeSueur, de Sarnia, (Division d'Ontario); Geo. G. Gales, de Montréal, (Division de Québec); H. W. Rising, de St. John, (Division Maritime); W. R. Devlin, de Winnipeg, (Division du Manitoba); James Goodwin, de Vancouver, (Division Ouest). M. Ed. Cook est secrétaire, M. J. W. Jupp, trésorier, et le comité exécutif est composé de MM. E. A. Stephens, Ottawa; Felix Forbert, Lindsay; Fred. Foley, Bowmanville; Louis Adelstein, Montréal; Fred. J. Argall, Trois-Rivières; C. R. LaSalle, Montréal; W. L. Tuttle, Halifax; P. T. Hughes, Charlottetown; L. Higgins, Moncton; John Affleck, Winnipeg; R. Creelman, Brandon; M. Johnston, Moose Jaw; W. Marshall, Moose Jaw; J. C. Moreau, Edmonton; M. Hood, Calgary; James Gordon, Vancouver; H. C. Wilson, Vancouver, et James Mayner, Victoria.

M. Geo. G. Gales, de Montréal, a été nommé vice-président de la division de Québec de la nouvelle association canadienne de marchands-détaillants de chaussures.

LE SECOND PIQUE-NIQUE DE LA COLUMBUS RUBBER.

Le second pique-nique annuel de la Columbus Rubber Co. of Montreal, de la Regina Shoe Co., Ltd., et de la Star Shoe Co., Ltd., se fera à Lavaltrie le 30 août courant. Un joli programme de sports et d'amusements a été préparé pour cette circonstance et assurera du bon temps à ceux qui y prendront part. Le dernier pique-nique de la Columbus Rubber avait obtenu un gros succès. Nul doute que le prochain obtienne pareille faveur.

DESSINS et ILLUSTRATIONS de CHAUSSURES

M. Edwin G. Clark, autrefois de New-York, a ouvert un bureau dans la bâtisse du "Witness", 22 rue Craig Ouest, Montréal, où il est en mesure d'exécuter promptement tout dessin et toutes illustrations de chaussures confiés à ses soins. M. Clark possède une grande expérience dans l'illustration de la chaussure, ayant été au service de quelques-uns des principaux manufacturiers de chaussures des Etats-Unis.

Un des plus beaux Catalogues qui nous a été donnés de voir cette année est sans contredit celui de la Columbus Rubber Company of Montreal, Limited, illustrant ses chaussures "Tipperary" pour la Saison 1920. Ce nouveau catalogue qui sort de chez l'imprimeur montre un grand nombre de nouveaux modèles sur les plus nouvelles formes et chaque modèle est un vendeur assuré.



L'étalage attrayant de la maison Daoust, Lalonde & Cie, Ltée, à l'Exposition du Centenaire Cartier.

La grande exposition de cuir et chaussures de Kitchener

Une grande affluence et de nombreux exposants ont contribué au succès grandiose de l'exposition.

Quatre semaines avant l'ouverture de l'Exposition, les organisateurs étaient très affairés, commençant tôt, finissant tard, pour assurer le succès de l'entreprise et les résultats ont été plus grands que les plus optimistes n'avaient osé l'espérer. La température le jour de l'ouverture n'a pas été aussi bonne qu'on l'aurait désiré, mais tous les jours suivants elle n'aurait pas pu être meilleure. Les stands étaient bien installés dans l'après-midi du jour d'ouverture et les visiteurs commencèrent à arriver dès le premier jour.

Mardi fut le jour des fabricants et il y avait une splendide affluence de fabricants. Le soir un grand banquet fut offert au "Masonic Hall" par la compagnie "Lang Tanning Co. Ltd., de Kitchener. L'orateur principal fut M. George C. H. Lang, ayant à sa droite M. Gross, maire de la cité et à sa gauche M. T. H. Rieder. Parmi ceux qui ont pris la parole, citons: MM. C. A. Ahrens, M. Lynch, de la Regal Shoe Co., Olivier Tétrault, de la Tétrault Shoe Mfg. Co. de Montréal, A. R. Kaufman, T. H. Rieder, N. Davison, Oscar Rumple, J. Martin, de Waterloo, L. O. Breithaupt, M. Milburne, de Montréal, G. L. Jarvis, de la United Shoe Machinery Co., J. McDowell, de la International Supply Co., M. Lincoln, de la même compagnie, etc...

La soirée fut égayée par un concert instrumental et vocal et par le chant de quelques choeurs populaires.

Après le banquet les assistants retournèrent à l'Auditorium où les stands furent de nouveaux passés en revue.

Les exhibits sont tous bien arrangés dans des stands de grandeur uniforme et joliment décorés. Les employés en charge des stands étaient tous affables et prêts aux affaires sans être importuns. Le diagramme montre la disposition des stands. Les Nos 1, 2, 3, étaient 3 stands de grandeur régulière réunis en un seul et occupés par la Canadian Consolidated Felt Co. Ltd., de Kitchener. Cette compagnie avait un étalage très attrayant de ses articles qui comprennent les chaussures Dominion Felt, des pantoufles Kosy Korner, des chaussures en canevas Smart Set et d'autres lignes encore. Le stand était décoré d'une façon très attrayante et était sous la direction de MM. J. H. Weist and E. G. Steubing. Mr E. W. Charles, le gérant de la compagnie, se tenait ordinairement au stand.

Le stand No 4 était occupé par la W. E. Woelfle Shoe Co. et était sous la direction de M. H. H. Selby. M. Woelfle y était aussi présent presque constamment. Le stand était décoré d'attrayante façon de toile à voile rouge et blanche, des lumières électriques et en outre de l'enseigne au-dessus de la porte, il y avait deux grandes marques de fabrique de la Gracia Shoe une de chaque côté de la porte. Cette compagnie a un splendide étalage de ses beaux modèles de chaussures pour dames qui sont maintenant si bien connus en Canada.

Le stand No 5 était l'exposition de la Brandon Shoe Co. de Brantford. Ce stand était sous la direction de MM. Ed. E. McIntyre, E. S. Redfern et E. D. Goetz. Le stand était très joliment décoré avec des toiles, des enseignes et des drapeaux et on y voyait étalée la ligne complète des articles de la Brandon Co. Un concours unique dans son genre avait été organisé à ce stand. Une chaussure ne portant pas de numéro de magasin y était exposée et les détaillants devaient deviner quel était le numéro. Celui qui aurait trouvé le bon numéro devait recevoir un prix à la fin de l'exposition. Ce concours a créé un grand intérêt et a montré qu'il constituait une bonne publicité. Le numéro gagnant était 15,734. Le vaiqueur a été M. G. E. Reynolds, de Sterling, qui avait donné le chiffre 14,732. Le prix consistait en une paire de chaussures de la Brandon Shoe Co. faites sur mesure pour l'heureux gagnant. Nos félicitations à M. G. E.

Chas. A. Ahrens & Co., de Kitchener, les fabricants des chaussures d'enfants de la marque "Chums" occupaient le stand No 6 qui était joliment arrangé et décoré en carreaux, deux petits Amours accueillants étaient placés sur les piliers à l'entrée. Cette exposition était sous la direction de Mr L. J. Brisbon et comprenait une série des produits de la compagnie Ahren, pour hommes, fillettes et enfants.

E. T. Wright & Co. Inc. occupaient le stand No 7 sous la direction du Major L. W. Johnston. Le stand paraissait très bien avec ses décorations. Le major Johnston est un expert étalagiste et on lui doit les plus jolis étalages que le commerce de chaussures en détail ait jamais vus. Les lignes régulières de la Wright Co. étaient exposées et à voir le nombre de cordonniers qui visitaient le stand, il est évident que les chaussures "Just Wright" conservent toujours leur popularité.

La compagnie "The Canadian Polishes Ltd." était la voisine de E. T. Wright & Co. dans le stand No 8. Cette compagnie est en réalité l'ancienne Domestic Specialty Co. et son nouveau nom est une amélioration certaine de l'ancien. Les intérêts de cette maison étaient entre les mains de M. S. J. Carman, son vendeur. Cette firme fabrique tous les genres de cirages connus pour le commerce du cuir, elle existe depuis de nombreuses années et

possède une longue liste de clients canadiens qui en sont tous fort satisfaits. Sa place d'affaires est à Hamilton, Ont.

Le stand No 9 était occupé par la Belding Paul Corticelli Ltd. Cette maison a une grande réputation pour la fabrication des soies et fils, galons et rubans, lacets et autres articles semblables utilisés par les fabricants de chaussures. Son stand était gentiment arrangé et les étalages étaient très attrayants. Son usine est à Montréal et elle fait un gros chiffre d'affaires parmi les fabricants de chaussures canadiens.

La Getty Shoe Co. Ltd. occupait le stand No 10. C'est une ds plus jeunes fabriques du Canada, mais M. Getty est un jeune homme d'une grande expérience dans le commerce des chaussures au point de vue de la fabrication, car il y a passé toute sa vie. Son usine travaille déjà à son plein rendement pour répondre aux commandes. Il fabrique des McKays fins pour jeunes gens, demoiselles, enfants et bébés. Cette exposition était exceptionnellement attrayante et était sous la direction de M. Getty et de M. J. H. Bowman.

M. Erwin C. Greb, de la Greb Shoe Co., avait choisi le stand No 11 pour exposer ses lignes bien connues de chaussures de travail et les avait exceptionnellement bien disposées. Le stand présentait un aspect des plus attrayants avec ses décorations et pour recevoir dignement ses visiteurs M. Greb avait avec lui un grand nombre de ses vendeurs parmi lesquels on peut citer MM. V. H. Holmes, F. M. Smith, J. J. Lembke, M. H. Hilker et W. A. Gutpell.

Une exposition de chaussures ne pourrait pas être complète si l'on ne voyait pas la Compagnie "Tetrault Welts" parmi les exposants. Son stand était le No 12 et était dirigé par M. Jas. Heffering. Les chaussures renommées de "Tetrault Welt" pour hommes étaient exposées d'une manière parfaite et les détaillants qui les vendent les saluaient à l'exposition comme de vieux amis. M. Peter Doig, le gérant des ventes de la compagnie, a passé la journée de mercredi à l'exposition avec les détaillants. M. Olivier Tétrault a également rendu visite à l'exposition. Le stand était joliment arrangé et décoré et il a attiré de nombreux visiteurs.

Le stand No 13 était occupé par "Footwear in Canada". On ignore si ce chiffre malchanceux fut imposé à cette compagnie ou si elle l'a choisi. Quoi qu'il en soit le stand était très attrayant et bien décoré. MM. Coombs et Brandt en avaient la charge.

Le stand No 14 était beaucoup plus en vue qu'aucun autre à cause de sa situation. Il se trouvait au fond au centre face à l'entrée. Sa façade était très jolie avec ses poteaux et sa corniche. Le nom de la maison s'étalait en lettres de bois en relief sur la corniche de la façade. L'étalage de cuirs était très grand et comprenait leurs qualités de cuir à semelles. Cette maison avait commencé récemment le tannage du cuir à chaussure et grâce à leur réputation de tanneurs de cuirs à harnais, elle n'a eu aucune peine à prendre de grosses commandes chez les fabricants de chaussures pour ses nouveaux produits en cuir à semelles. Cette exposition était sous les soins de MM. H. W. Puncher et R. Lang.

Le stand No 15 était occupé par le "Shoe & Leather Journal" et était dirigé par MM. Geo. Simpson et R. E. Bremmer.

La Eagle Shoe Co. Ltd. de Montréal, avait le stand No 16, où elle exposait d'une façon très attrayante ses lignes de trépointes pour hommes et dames, et de fines McKays pour dames. Le stand était joliment décoré et a recueilli l'admiration de tous les visiteurs.

La Adams Shoe Co. Ltd. occupait le stand voisin et son étalage de chaussures d'enfants était exceptionnellement bon. Le stand était aussi très bien décoré et les marchands de chaussures qui l'ont visité s'y sont grandement intéressés. Le stand était sous la direction de M. W. T. Baird, le gérant des ventes de la compagnie, que l'on trouvait toujours à son poste. En fait, la marotte, peut-on dire, de M. W. T. est de parler de chaussures à tout propos et hors de propos et il ne manquait certainement pas de montrer les chaussures Adams à l'exposition.

La Kaufman Rubber Co. exposait ses marchandises au stand No 18. C'était un des stands les mieux décorés de l'exposition qui offrait au visiteur les nombreuses lignes de cette vieille maison bien réputée, la célèbre marque de la Bouée de sauvetage était au premier rang. Ce stand était sous la direction de M. Pequegnat qui est de retour du front et qui a fait de nombreuses envolées pendant son séjour en Europe.

Il a été donné à la Lady Belle Shoe Co. d'occuper le stand No 19 et celui qui fut chargé de la décoration de ce stand sait comment faire un étalage attrayant. Il faisait certainement énormément d'effet. La compagnie exposait beaucoup de ses lignes de chaussures de haute qualité pour dames et la marque spéciale la Lady Belle. MM. Armbrust et Inrig se tenaient en permanence au stand et contribuèrent beaucoup au succès de cette exhibition. Le stand était dirigé par M. G. Hardy.

La Nugget Polish Co. avait un étalage très attrayant de ses cirages bien connus. Ce stand était joliment arrangé et décoré. Cette compagnie distribuait des articles de réclame vraiment uniques qui ont été fort appréciés des visiteurs. Cette exposition était sous la haute direction de MM. H. W. Parsons, John Harris and L. R. Howard.

La Regal Shoe Co. avait un étalage qui était vraiment un régal. Son stand était dirigé par M. E. L. Lynch, qui avec ses manières courtoises et affables savait plaire à ses clients présents et futurs. Sur le devant de l'étalage était pendue une énorme botte représentant la marque de fabrique employée par la compagnie Regal dans ses annonces. C'était



Quelques-uns des étalages à l'Exposition des chaussures et du cuir à Kitchener.

ment très attrayant, car l'attention était forcé-t arrêtée par cette immense botte que tous les olonniers connaissent pour être la garantie de lité de la Regal Shoe Co.

La Murray Shoe Co. Ltd., de London, exposait articles dans le stand No 22. On pouvait voir la face souriante de Basil Healey à ce stand et Ken Murray, dont le sourire ne s'efface jamais, y était également pour voir à ce que les chaussures Murray fussent bien présentées aux nombreux détaillants qui visitaient l'exposition. Le stand était joliment décoré et paraissait très bien.

La Hydro-City Co. Ltd. occupait un double stand portant les Nos 23 et 24. Cette maison est bien connue pour la fabrication des chaussures en cuir solide et elle avait un splendide étalage de ces articles. Cet étalage arrangé d'une façon attrayante était constamment visité par de nombreux détaillants et M. Foster qui en avait la direction s'occupait de ses clients et des visiteurs en véritable homme d'affaires.

Le stand No 25 contenait les articles de la maison bien connue Ames Holden McCready Co. et était bien dirigé par les deux voyageurs bien aimés du public MM. McCullum et Keener. Ce stand était décoré d'une façon attrayante et de chaque côté de la porte on pouvait remarquer la grande marque de fabrique du A. H. M. System dans un cercle. Mais le vieux bouledogue familier avait été laissé de côté lorsqu'on demandait à M. Keener où il était, il répondait qu'il prenait ses vacances. Un splendide étalage des différentes lignes de cette maison avait été fait et ce stand était un endroit de rendez-vous favori de beaucoup de visiteurs pendant la durée de l'exposition.

Le stand No 26 contenait l'étalage de Parker-Irin et était sous la direction de M. H. C. Parker. On y faisait ressortir le fait que les nombreux exposants de chaussures de cette exposition ne formaient qu'une faible partie de ceux qui employaient les "Felt Box Toes" de Parker qui sont imperméables à la chaleur et à l'humidité. Ce stand était gentiment arrangé et était très attrayant, M. Parker et son personnel étaient venus en automobile de Montréal en passant par l'Etat de New-York et avaient fait un délicieux voyage.

La Gutta Percha &Rubber Ltd. occupait le stand voisin de Parker-Irwin et exposait ses nombreuses lignes intéressant le commerce de la chaussure. Ceci comprenait la semelle tenax et les talons de caoutchouc, qui naturellement intéressaient spécialement les fabricants et les réparateurs. Le stand était bien situé et bien décoré et ne pouvait manquer d'être remarqué. Il était sous la direction de MM. E. C. Sharp et J. Hardy, deux jeunes vendeurs populaires de cette maison.

MM. Clarke & Clarke occupaient un stand de coin, le No 28 juste à l'entrée et ils avaient un étalage très intéressant de leurs lignes bien connues de peaux de mouton. Le stand était situé bien en évidence et était décoré de façon attrayante. Les peaux de différentes couleurs produisaient un très joli effet et excitaient l'admiration des nombreux visiteurs. Le stand était sous la direction de M. Fred. Dufton.

Au stand No 29 la Citadel Leather Co. Ltd. avait exposé ses cuirs. Le stand avait un aspect très attrayant et très invitant. A l'entrée deux peaux portant le nom de la maison décoraient la façade. A l'intérieur un grand nombre de cuirs bien disposés étaient artistement pendus et l'ensemble formait un stand très attrayant. Cette exposition était sous la direction de MM. W. A. Labe et A. Patterson.

Au No 30, MM. Edwards & Edwards avaient un splendide étalage de peaux de moutons qui représentaient avec avantage les produits de cette maison prospère. Le stand bien arrangé et joliment décoré fut un de ceux qui attirèrent de nombreux visiteurs. Cette maison est maintenant bien installée dans sa nouvelle usine de Woodbridge et est très bien placée pour satisfaire ses clients en raison de l'augmentation du rendement de cette nouvelle usine. M. E. Mitchell avait la direction de ce stand.

La Breithaupt Leather Co. occupaient deux stands, les Nos 31 et 32 et exposaient un splendide assortiment de cuirs dont elle fait une spécialité. La façade était garnie de rouleaux de cuir et l'intérieur était décorée de façon très attrayante avec des peaux de toutes sortes, flancs, ventres, etc., qui donnaient l'impression qu'il n'y avait guère de rareté de cuir dans le pays. On voyait également une grande collection de semelles coupées et de talons. M. L. O. Breithaupt dirigeait ce stand avec l'aide de M. McCallum.

MM. King Bros. de Whitby, avaient un assortiment splendide de leurs cuirs tannés au chrome et à l'écorce. Cette bonne vieille maison rappelle avec fierté qu'elle est établie depuis 55 ans et elle n'a cessé de progresser depuis ce temps. Elle est très connue parmi les fabricants du Canada et fait un beau chiffre d'affaires. M. W. H. Doherty avait la direction de ce stand et M. Théodore King a été présent pendant une partie de la semaine.

La Perfection Counter Ltd. occupait le stand voisin de King Bros. et exposait avantageusement ses contreforts en fibre de haute qualité et ses "felt box toes". Cette compagnie est connue comme "The house of service" dans ces lignes et est reconnue pour tenir ce qu'elle promet. Son exposition, dirigée par M. Geo. A. Butler, a été certainement un succès.

Le Dominion Rubber System (Ontario) Ltd. avait un superbe étalage qui attirait beaucoup l'attention. Cette compagnie montrait la fabrication des caoutchoucs au moyen de deux opératrices expertes. C'était là quelque chose de nouveau pour la grande majorité des visiteurs. On montrait également sur une carte le nombre de pièces qui entrent dans la fabrication d'un caoutchouc, ce qui a causé une grande surprise à tous ceux qui n'étaient pas familiarisés avec les procédés de fabrication de ces articles. Les stands 35, 36 et 37 étaient occupés par cette exposition et étaient des mieux arrangés et décorés. Cette compagnie occupait un coin très en vue et l'étalage de leurs différentes lignes rendait ce stand très invitant. Le tout était sous la direction de MM. W. H. McNulty et R. B. Dibbens.

Juste en arrière de cette exposition, aux Nos 38, 39 et 40 se trouvait l'étalage de la United Shoe Machinery Co., de Montréal. Cette compagnie exposait un certain nombre de ses installations pour les fabricants et les réparateurs et ce stand était constamment visité par ceux qu'intéressait ce genre de machines. On y trouvait également un grand nombre d'accessoires et de fournitures nécessaires



Jolis étalages de quesques exposants à l'Exposition de Kitchener.

ur les travaux de ce genre. Le stand était très ment décoré et paraissait très bien. La direction était confiée à M. F. J. Davies, gérant de la succursale locale de Kitchener, et M. L. W. Hanson, gérant du district de Toronto, dans lequel est compris Kitchener, était également présent.

MM. P. B. Wallace & Son occupaient les stands voisins les Nos 41 et 42. Ils exposaient un finisseur "Progressive" et deux "stitchers Landis" ainsi qu'une collection de pièces détachées et d'autres petits articles fabriqués par cette maison. L'étalage était particulièrement bien arrangé et décoré et était sous la direction de MM. Jas Ferris et Fisher. M. A. E. Wallace était également présent à l'exposition la journée des Détaillants.

Au No 43 la International Supply Co. avait son assortiment de fournitures pour chaussures, et cet étalage prouvait que cette compagnie était capable de fournir au fabricant tout ce dont il avait besoin pour la fabrication des chaussures. M. H. O. McDowell était supposé avoir soin de cette exposition, mais comme Mac s'occupait des besoins des autres exposants, il ne lui restait que peu de temps à consacrer à son propre stand. Cependant il était heureusement secondé par M. H. N. Lincoln, de la maison H. L. Taylor.

La Goodyear Tire & Rubber Co. occupait le stand No 44 et offrait ses différents produits avec beaucoup d'avantage. L'étalage était bien arrangé et le stand très joliment décoré. On y voyait de



Marchands-détaillants de chaussures à leur arrivée à Kitchener le

nombreuses marques de chaussures munies de semelles Neolin et de talons "Wingfoot" que cette maison présentait à cette exposition. Le stand était sous la direction de MM. A. D. Duncan et N. C. Dunn.

A. R. Clarke & Co. Ltd., occupaient le stand No 45 et présentaient un splendide assortiment de cuirs vernis. Cette maison est bien connue comme le plus grand fabricant de cuir vernis existant sous le pavillon britannique. L'étalage était très plaisant, parce qu'à côté des cuirs vernis, il y avait un joli étalage de gants, moufles et vêtements que cette maison fabrique en grande quantité. Le stand était sous la direction de M. Wm. Iries.

Le stand No 46 était rempli d'un magnifique assortiment de cuirs de la Anglo-Canadian Leather Co. La façon attrayante dont le stand était décoré et le splendide assortiment étaient si remarquables qu'il était impossible de passer sans remarquer sa richesse de cuirs A. C. qui ont acquis une réputation si enviable parmi tous les manufacutriers du Canada. Cette exposition était sous la direction de M. S. L. Lawther, le populaire représentant de la compagnie.

M. Ed. R. Lewis avait un splendide étalage de cuirs au No 47. Cet assortiment comprenait les cuirs de flanc et les contreforts de fibre de Duclos & Payan, les peaux de mouton de Donnell, Carman et Mudge, les chèvres et moutons de fantaisie de Helburn Thompson, les fils à coudre et les lacets de A. G. Mooney, le chevreau glacé de Perkins & McNeely. Ce stand occupait une position très en vue juste en face de l'entrée principale et était sous la direction de MM. Lewis et Bennett.

Ceci termine la liste des exposants de la première exposition des cuirs et chaussures du Canada qui a été tenue à Kitchener et qui a été un succès sans précédent à tous les points de vue.

L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE A QUEBEC

L'industrie de la chaussure à Québec est on ne peut plus active et les manufactures produisent à toute leur capacité. Il y a bien des années que nos manufacturiers ont été aussi occupés.

Les manufactures en opération ont des contrats qui les tiendront en activité jusqu'au mois de février ce qui assurera aux ouvriers de l'industrie de la chaussure de l'ouvrage et autant qu'ils en pourront faire.

Les contrats lient actuellement et pour jusqu'au mois de février 1920 les manufacturiers et les marchands de cuir ce qui avec les salaires payés aux ouvriers ne peut faire que maintenir encore les prix élevés.

Il est heureux de constater qu'il n'y a aucun différend du travail dans cette industrie et les manufacturiers et leurs ouvriers travaillent dans l'harmonie à faire la prospérité de cette industrie. Les salaires des tailleurs de cuir sont de $35 à $40 par semaine et ceux des ouvriers travaillant aux machines sont dans une proportion analogue.

LE PLUS GRAND MAGASIN DE CHAUSSURES DU MONDE.

Un Immeuble de dix étages, exclusivement consacré à la vente de la Chaussure, vient d'être inauguré dans la ville de Détroit.

Il vient d'être ouvert dans la ville de Détroit aux Etats-Unis, un des plus grands, si ce n'est le plus grand magasin de chaussures existant actuellement aux Etats-Unis. Nous croyons intéresser nos lecteurs en leur donnant quelques détails de ce magasin, dont la construction et l'installation sont les résultats de laborieux efforts dans le but d'ouvrir un plus grand local consacré au commerce de la chaussure, tout en maintenant aussi élevée que possible la qualité des chaussures vendues.

Nous devons à l'obligeance de notre confrère le "Shoe and Leather Journal", les renseignements suivants sur ce nouveau magasin:

Au point de vue de l'architecture, le bâtiment est le triomphe de l'art moderne et de l'habileté architecturale, sa magnificence provoque l'admiration et on l'a appelé, avec raison, "Une cathédrale moderne du commerce."

(A suivre page 81.)



illet pour la visite de l'Exposition des chauss ures et du cuir.

A propos des bénéfices exagérés qui seraient faits sur la chaussure

filets fantaisistes dans les journaux. — On passe le savon au détaillant. — Une campagne de calomnie qui atteint l'industrie de la Chaussure. — Les cordonniers sont-ils responsables ?

Depuis une couple de mois le pays a été inon- articles de journaux signalant les prétendus fices exagérés faits par les détaillants en pro- alimentaires, vêtements et autres lignes. cette campagne, le commerce de chaussure le avoir reçu particulièrement les accusa- les plus viles et ce qu'il y a encore de dans tout cela, c'est que les manufacturiers ou archands de gros sont accusés de diriger leurs ues sur le détaillant. Nous avons déjà cité un e de journal prétendant qu'un marchand de avait trouvé marquée à $9.00 dans la vitrine détaillant une paire de chaussures qu'il avait e $4.00 à ce même détaillant.

oici maintenant une histoire qui surpasse là et qui est également attribuée à un mar- de gros qui est supposé passer le savon dans ands prix au détaillant. Dans un article inti- "Un mauvais point", voici ce que dit le jour- criminé:

fabricant de chaussures de l'est a fait rap- l'autre jour, au Ministère du Travail, qu'il t acheté chez un détaillant au prix de $14.00 paire de chaussures de sa fabrication. Ce prix 14.00 n'a rien d'étonnant, on le rencontre fréemment dans les magasins de chaussures dans es les parties du Dominion aujourd'hui. Ce a surpris le manufacturier, c'est le fait qu'on emandait $14.00 pour une paire de chaussu- qu'il avait vendue au détaillant pour $6.50 en ontentant d'un profit de 25 cents.

Cette petite preuve est suffisante pour soute- la prétention souvent affirmée par le consom- eur et aussi fréquemment reniée par le détail- "lant, qu'il y a eu et qu'il y a encore beaucoup trop " de profits exagérés dans le pays. Elle devrait ser- " vir également à induire le gouvernement à pren- " dre des mesures immédiates pour protéger effica- " cement le consommateur.

"Il y a eu beaucoup trop d'hésitation de la part " du gouvernement à ce sujet. Malheureusement " pour les consommateurs, ils forment à peu près la " seule classe de gens intéressés dans les affaires " qui ne soit pas organisée. Les ouvriers tiennent " à leurs droits et parviennent à obtenir la presque " totalité de ce qui leur est dû, grâce à leurs orga- " nisations. Les manufacturiers et les distribu- " teurs ont leurs organisations et la plus grande "partie de leur force vient de leur unité d'action. "Seul le consommateur manque d'organisation et " c'est une impossibilité de former une union de "consommateurs ayant quelque chance de succès. " On peut arriver à faire une union locale avec des " buts spéciaux, mais pas autre chose.

Etant donné que les consommateurs forment une grande majorité des électeurs, ce devrait être le premier devoir du gouvernement de protéger leurs intérêts. On soupçonne avec juste raison que dans bien des cas le consommateur est volé par quelqu'un. L'histoire du fabricant de chaussures de l'est montre que ce soupçon est justifié au moins dans un cas. Qu'il y ait d'autres cas de ce genre, c'est là une chose certaine pour ceux qui ont étudié la question des prix. Le gouvernement a là une obligation dont il devrait se hâter de s'acquitter."

Quel était ce manufacturier?

On est curieux de connaître ce fabricant qui vend une paire de chaussures de $6.50 avec seulement 25 cents de bénéfices. Les négociants en cuirs seraient particulièrement intéressés à le connaître, car ils courent de grandes chances de perdre de l'argent avec lui, s'il continue sur le même pied. Ce sont des petits détails de ce genre

qui permettent de convaincre de mensonge ce rapport. Cette histoire est faite de toutes pièces. Il n'y a pas un cordonnier sensé qui croira qu'un fabricant de chaussures ait pu faire une telle déclaration, et le mensonge est aussi flagrant pour le prix de détail des chaussures que pour les 25 cents de profit. Vous imaginez-vous un fabricant de chaussures achetant une paire de chaussures de sa propre fabrication et les payant près de trois fois leur prix? Plus on réfléchit à cette histoire, plus elle paraît ridicule et enfantine. Néanmoins il y a maintenant des milliers de personnes qui vont croire ce racontar et en venir à la conclusion que le détaillant en chaussures est un voleur banal qui opère au grand jour. A une époque comme aujourd'hui où il y a tant d'excitation au sujet de la vie chère, et où le mécontentement est à peu près général, les auteurs responsables de telles histoires sont aussi dangereux pour la société que le Bolcheviste ordinaire.

Le prix élevé du cuir

Tous ceux qui ont suivi les fluctuations du marché des matières premières et spécialement du cuir peuvent se rendre compte que la chaussure est et restera chère pendant encore longtemps. Les cuirs bruts valent presque le double de ce qu'ils valaient au commencement de la guerre et les peaux valent trois à quatre fois le prix d'il y a cinq ans. La demande extraordinaire de l'étranger en articles bruts et manufacturés a nettoyés le marché par suite le choix est rare et les prix ont atteint leur plus haut point. Les fabricants de chaussures ont été obligés de reviser continuellement leurs prix et il est plus que probable qu'ils seront encore changés plusieurs fois avant l'apparition de la neige. Le marchand de chaussure doit ajouter son pourcentage à cette augmentation de prix de revient et ce pourcentage doit comprendre le prix élevé de son entretien, s'il veut arriver à quelque chose. Avec les loyers, les taxes, la main d'oeuvre et les autres dépenses qui ont augmenté dans une proportion de 30 à 100 pour cent sur les taux d'avant-guerre le commerçant est obligé de calculer plus que le bénéfice ordinaire de 25% sur le prix d'achat. Le détaillant est aussi jaloux que ses clients de l'augmentation des prix et avec la concurrence qui l'environne de partout, il a de la difficulté à faire ce qu'il faisait avant la guerre, même s'il renouvelle souvent son stock. Un moment de réflexion convaincra tout homme sensé que le problème du détail aujourd'hui n'est plus aussi simple qu'il l'était il y a cinq ans.

Prix des lignes régulières de chaussures

Pour tâcher de prouver que le détaillant aujourd'hui cherche simplement, comme il l'a toujours fait, à réaliser un bénéfice raisonnable sur sa marchandise pour rétribuer son risque, son travail, ses services et les autres considérations qui entrent dans ses attributions de faire passer les marchandises du fabricant au consommateur, nous donnons le tableau suivant offrant la comparaison des prix des lignes régulières avant la guerre et actuellement. Nous avons pris des lignes établies, d'une vente courante, pour démontrer qu'il n'y a pas de bénéfice exagéré en ce qui concerne le détaillant. D'un autre côté les prix du cuir montreront également que le fabricant tient simplement son bout, ou essaye de le faire, et de couvrir l'augmentation de ses frais de production.

Les prix du gros ci-contre sont pris dans la liste des marchands de gros du 9 juin, mais peuvent être montés depuis lors. Les prix de détail sont une moyenne approximative qui peut varier avec les différents détaillants dans les différentes localités.

Le prix élevé des chaussures.

C'est feu James Hill qui avait fait remarqué d'une façon facétieuse que le coût élevé de la vie était dû au coût de la grande vie que l'on menait. Le prix élevé des chaussures est en grande partie attribuable au coût des chaussures de prix. Dans ces cinq dernières années, le commerce de la chaussure a été révolutionné en ce qui concerne les chaussures pour dames par le changement des styles qui a placé le commerce des chaussures dans la classe de la mode. Depuis des années les femmes dépensaient pour leurs chapeaux des sommes fabuleuses et la modiste était un sujet ordinaire de plaisanterie dans les journaux comiques. Aujourd'hui les femmes apportent à leurs chaussures toute l'attention qu'elles prêtaient autrefois à leurs chapeaux et elles sont prêtes à dépenser trois ou quatre fois ce qu'elles accordaient à leurs pieds, pour orner leurs extrémités pédales. D'un côté il en résulte que certaines femmes ne regarderont pas une chaussure en-dessous de dix dollars, et la plupart d'entre elles ne seront pas intéressées à moins que le prix ne soit entre 15 et 20 dollars. Maintenant quand une personne ordinaire entend parler d'une paire de bottines à 20 dollars, elle lève les bras, roule les yeux et crie au voleur. D'un autre côté, la tentation du manchand de demander un prix qui permettra au client de dire à Madame Une-telle qu'elle a payé tant pour ses chaussures, est un facteur qu'on ne peut nier. Il peut donc y avoir quelque raison au coût élevé des chaussures.

Il est temps de mettre un frein.

Un détaillant recevait dernirement la visite d'un reporter d'un journal local qui l'interrogea sur la question des profits exagérés. Le détaillant lui exposa la question à fond et demanda ensuite au

	1914		1919	
	Gros	Détail	Gros	Détail
Hommes—G.M. Cf. Blu. Bal Goodyear	$3.00	$4.00	$5.75	$8.00
do —Tan Cf. Blu. Bal. Goodyear	3.35	4.50	6.15	8.50
do —Dong. Cf. Blu. Bal. Goodyear	2.90	4.00	5.85	8.00
do —Box Kip, standard screw	2.00	2.75	3.50	5.00
do —Tan Grain Blu. Standard screw	2.25	3.00	3.75	5.00
do —Tan Kip Blu. Pegged	2.65	3.50	3.85	5.25
do —Grain Blu. Pegged, plain toe	2.70	4.00	3.75	5.00
Dames —Dong. Blu. Bal. Pat. Tip. M. S.	1.65	2.00	3.50	5.00
do —Pebble Blu. Bal. Tip. Standard Scr	1.55	2.00	2.95	4.00
do —Dongola Bal. M. S. plain	1.55	2.90	2.85	3.90
Garçons —Box Kip. Blu. Bal. Standard screw	1.75	2.50	3.15	4.50
do —Tan Grain Blu. Standard screw	1.65	2.00	2.85	3.90
do et Hommes—Grain Blu. Stand. screw	1.55	2.00	2.95	4.00
do —Gunmetal Cf. Blu. Bal. Goodyear	2.65	3.50	4.20	6.00

	1913		1918		1919	
	Gros	Détail	Gros	Détail	Gros	Détail
Hommes—Godyear Welts, Gunmetal Side Blu	$3.00	$4.00	$4.25	$6.00	$4.60	$6.50
do —Black Calf Gunmetal Side Blu	3.40	4.50	4.75	6.50	5.60	7.50
do —Colored Calf Gunmetal Side Blu	3.75	5.00	6.25	8.50	6.15	8.50
do —Mennonite Grain Blu. Standard screw plain toe	1.80	2.50	3.00	4.00	3.60	5.00
do —Mennonite Grain Blu. Standard scr. Tip.	1.60	2.15	2.25	3.00	2.50	4.00
Dames —Dongola Blu. M. S. Slip sole Pat. Tip	2.00	2.75	3.35	5.00	3.80	5.00
do —M. S. Gunmetal Blu. and Tips	2.25	3.00	3.60	5.00	4.00	5.00

urnaliste ce qu'il entendait faire de ces renseignements. Comme celui-ci déclarait qu'il avait l'intention de les publier, le commerçant l'avertit qu'il ferait mieux de n'en rien faire à moins de faire ressortir clairement que le détaillant ne retirait qu'un bénéfice légitime. Les détaillants de ce pays forment une quantité non négligeable des annonceurs des journaux locaux. Il est en leur pouvoir de voir à ce que leur commerce ne soit pas atteint par ces histoire stupides de profits exagérés. Plus que jamais c'est le moment pour le détaillant d'avoir des méthodes honnêtes et ouvertes. Tout détaillant digne de ce nom comprendra que c'est folie de tirer parti de toute situation temporaire qui peut lui permettre de réaliser des profits outrés. Pour les prix, les annonces et tout ce qui comporte la vente des chaussures, la méthode franche est la meilleure et la plus sûre.

(Suite de la page 78.)

Organisation de la Vente.

Le bâtiment s'élève de 10 étages au-dessus du sol, et possède deux sous-sols. Quatre étages sont consacrés à la vente de la chaussure, et chaque détail dans leur aménagement est une application des conceptions les plus modernes pour ajouter au confort et à la commodité, pour le plus grand bénéfice du directeur du magasin. Le rez-de-chaussée est en lui-même un magasin complet de chaussures. On y trouve des chaussures pour enfants, fillettes, garçonnets, jeunes gens et femmes. Ce sont toutes des chaussures de prix modérés. Le second étage est consacré uniquement aux enfants. Il est assez grand pour pouvoir contenir toutes les sortes et toutes les pointures de chaque modèle. Cet étage a été aménagé avec grand soin, car il est considéré comme une des parties les plus importantes du service.

L'étage intermédiaire est occupé par les chaussures pour garçons, et est complet dans tous ses détails.

Au quatrième étage, on peut se procurer tous les modèles pour dames, et une salle de repos est installée à l'étage intermédiaire.

Les bureaux sont magnifiquement organisés avec toutes les commodités possibles pour l'immense personnel nécessaire à la surveillance du stock qui s'élève à 18,000 paires. Il existe également un service important pour recevoir les commandes écrites.

Le troisième étage ne comprend que des chaussures de prix modérés pour femmes. Le dernier étage est celui des chaussures pour hommes: il est assez grand pour que des centaines de clients y soient servis à la fois.

Chacun de ces rayons est dirigé par un chef de rayon, et l'un d'eux est un ancien employé venant de Londres.

Intéressantes Innovations.

Une ou deux innovations valent la peine d'être notées. A côté du magasin de vente existe une salle de jeux où les mères peuvent laisser leurs enfants pendant qu'elles sont à leurs achats. Cette salle est remplie de jouets variés, tels que chevaux à bascule ou mécaniques, etc... dont la vue seule fait s'extasier les enfants. Elle est située à mi-étage, et une employée y est en permanence. Une autre innovation est une boutique de coiffeur spéciale pour les enfants.

PLACEZ-LES

A COTE des AIRD

Nous ne vendons qu'aux "Jobbers"

COMPAREZ n'importe quelle autre ligne de chaussures avec celles d'AIRD et le bon sens vous dira qu'il n'y a pas d'autre ligne pouvant RIVALISER avec celle d'AIRD — POUR LE PRIX.

LES CHAUSSURES AIRD offrent des avantages qu'aucun jobber progressif ne devrait ignorer. Venez à nos entrepôts et nous vous démontrerons ce que les chaussures AIRD peuvent faire pour vous. — Une carte postale vous apportera nos plus récents échantillons, si vous ne pouvez venir les voir.

AIRD & SON
(Enregistrée)
MONTREAL.

NOS CUIRS DONNENT TOUJOURS SATISFACTION

Quels que soient les cuirs qu'il vous faut, nous pouvons vous fournir exactement les produits les mieux appropriés à votre fabrication. Nos soixante-sept ans d'expérience et nos méthodes modernes nous permettent de fabriquer des cuirs d'une qualité toujours uniforme et garantis sous tous rapports.

UNE COMMANDE D'ESSAI VOUS LE PROUVERA.

A. R. CLARKE & CO., LIMITED

"Fabricants de la Nation"

Montréal TORONTO Québec

Tél. Main 5237

CLARK SHOE ILLUSTRATOR

222 RUE CRAIG, O.
MONTREAL.

Désire annoncer qu'il est maintenant permanemment établi à Montréal, où il s'occupera de la préparation de catalogues illustrés pour le commerce de la chaussure. Des arrangements pour les catalogues du printemps devraient être pris de bonne heure pour s'assurer un service prompt.



LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, frs. . . . 20.00 } **PAR AN.**

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

ondé en 1887. LE PRIX COURANT, vendredi 22 août 1919 Vol. XXXII — No 34

Les grands problèmes économiques

omment faire connaitre nos produits en France et mettre sous nos yeux les marchandises françaises.—Un train Canadien en France : Un train Français au Canada.— Intéressantes déclarations du sénateur C.-P. Beaubien.

La guerre est finie, les peuples alliés doivent nger à vivre. L'heure de gloire est passée, c'est aintenant celle des réalisations pratiques. Après être prêté main-forte sur les champs de bataille, doivent se donner un mutuel appui sur le champ, ste comme le monde même, où va s'engager la tte commerciale. Pacifique en un sens, cette lutte ra aussi âpre et plus sournoise encore que l'autre. ans cette guerre qui a pour objet la suprématie onomique, le vaincu succombera sans gloire. ous le verrons peu à peu s'amoindrir et s'enfoncer ns ce brouillard fait de toutes les tristesses d'être uvre.

Il ne faut pas que le Canada sorte vaincu de cette guerre, après être sorti vainqueur de l'autre dans laquelle il a précisément révélé au monde sa puissance économique.

La guerre qui se termine n'a pas créé que des ns de gloire et de sang entre la France et le Canada, elle a permis aux deux pays de nouer des relations commerciales qui doivent durer toujours et se sserrer sans cesse. Les deux pays sont faits pour ntendre sur le terrain des affaires. La production l'un complète celle de l'autre et les deux ensemble peuvent constituer un bloc que l'ennemi d'hier, qui sera celui de demain n'en doutons pas, sera impuissant à battre en brèche. Tel est le grand problème économique sur lequel se penchent ceux de s hommes d'Etat que préoccupe l'avenir de notre ys.

On sait que le sénateur C.-P. Beaubien est un de ceux qui se sont le plus activement occupés du rapprochement commercial de la France et du Canada. Nul mieux que lui n'était donc en mesure de nous parler de cette question dont la portée commerciale n'échappe à personne.

Rapprocher commercialement la France et le Canada c'est pour l'une comme pour l'autre le meilleur moyen de tirer partie de la victoire. C'est très beau, certes. de sortir vainqueurs de la plus effroyable des guerres que le monde ait vue, mais encore faut-il que nous nous arrangions de manière à ne pas être vaincus dans la guerre économique qui se déclanchera au lendemain de la ratification du traité de paix. Il faut que la France et le Canada sortent non seulement plus grands, mais aussi plus riches de l'effroyable commotion qui a ébranlé le monde sur ses bases.

Le mieux pour cela est de nous entendre pour opposer à la concurrence allemande un bloc intangible. Le meilleur moyen pour y arriver c'est de mieux connaître nos ressources respectives. La chose m'est apparue facile au moyen de deux trains qui circuleraient simultanément en France et au Canada et dont chacun transporterait en raccourci la production de son pays. Ces deux trains ont sur l'exposition cet avantage qu'ils transportent l'exposition pour ainsi dire à domicile et atteignent le peuple tout entier en un laps de temps relativement court. Admettons par exemple que la France orga-



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS

nise à Montréal une exposition. Il est certain qu'elle soulèverait un intérêt immense, mais on ne peut espérer que les gens de Winnipeg et encore moins ceux de Vancouver se déplacent pour venir l'admirer chez nous. Or un train partant de Halifax et séjournant dans toutes les villes desservies par nos grandes compagnies de chemin de fer sera à la portée immédiate de toute la population du pays.

Et ce qui est vrai au Canada l'est en France.

J'ai exposé cette idée aux organisations industrielles et commerciales du Canada, au sénat et aux Communes. Je dois dire que partout elle a reçu le plus favorable accueil. Je l'ai exposée de même en France et mon idée a été si favorablement accueillie qu'elle est en passe de réalisation. Je dois dire qu'elle est apparue si séduisante aux Américains que vraisemblablement après avoir parcouru le Canada, le train exposition descendra de Vancouver à San Francisco pour gagner par étappes un port de l'Atlantique. Tous les détails d'organisation sont réglés: facilités de transport des compagnies canadiennes de chemin de fer, mise gratuite à la disposition de l'exposition d'un entrepôt ou se fera, à Montréal, l'aménagement des marchandises dans les wagons; transport gratuit sur mer, etc., etc. Le travail équivalent a été fait en France et il est permis de penser que le train canadien sera constitué en France dès que le gouvernement de la République aura levé l'interdit dont est frappée l'importation de certains produits.

J'ai reçu de M. Clémentel, ministre français du Commerce, une invitation à me rendre auprès de lui, pour fixer les derniers détails de cette double entreprise d'expansion commerciale. Je m'y rendrai sans doute bientôt car j'attends de la réalisation de mon idée les plus heureux résultats: mettre rapidement la marchandise française à la portée du consommateur Canadien et mettre nos produits à nous sous les yeux du Français, lui mettre aussi sous les yeux notre grand, notre beau et très riche pays qu'il ne connait pas assez malheureusement et qui s'offre à son activité.

CONSTRUCTION DE CHEMINS ET PONTS.

La Compagnie de Construction de St-Ours, P.Q. dont Monsieur Henri Delabarre est gérant, et Monsieur J. P. Lachapelle, autrefois du Département de la Voirie de Québec, est en position de recevoir des contrats pour la construction de chemins et ponts. Satisfaction assurée.

REPARATION DE VOITURES.

Monsieur Arthur Rainville, St-Césaire, P. Q., marchand général, ferronneries de toutes sortes, faisant les réparations de voitures de tous genres.

LE TRIBUNAL DU COMMERCE

Lors de la dernière session du parlement fédéral, un tribunal du commerce a été institué. Sa mission est de réglémenter les relations entre le producteur, le distributeur et le consommateur, et principalement en ce qui a trait aux monopoles et à toutes combinaisons commerciales ayant une tendance à augmenter les prix des nécessités de la vie d'une manière déraisonnable. Ce tribunal du commerce a toute latitude pour faire beaucoup de bien comme il a aussi le pouvoir de faire beaucoup de mal.

Le succès de ce tribunal de commerce dépend entièrement des connaissances et de l'expérience des personnes qui seront appelées à en faire partie. Elles auront à décider entre deux politiques bien distinctes: celle d'aider les manufacturiers, les marchands de gros et de détail à rendre le meilleur service possible aux consommateurs à des prix raisonnables ou à chercher d'une manière désordonnée les soi-disant profiteurs en éclaboussant les industriels et les commerçants, en laissant croire au public que tous les industriels et les marchands sont des égoïstes et des ambitieux.

Cependant, il y a certains faits qu'il ne faut pas perdre de vue. D'après la situation financière dans laquelle le Canada se trouve, il est de toute nécessité que le capital investi pour le développement de nos ressources naturelles et de nos industries nationales, rapporte un intérêt en rapport avec les risques auxquels il est exposé. Par exemple le capital investi dans l'Emprunt de la Victoire étant un placement de tout repos, ne doit pas rapporter autant que le capital placé dans une industrie minière, forestière ou de manufacture quelconque. Il ne faut pas non plus perdre de vue qu'il faut que nos ouvriers canadiens gagnent suffisamment pour se maintenir dans une certaine aisance, pourvoir à l'éducation de leurs enfants, de même que pouvoir s'amasser une certaine réserve pour les vieux jours. Il faut que la classe agricole canadienne reçoive une juste compensation pour les longues heures d'un dur labeur qu'ils sont appelés à faire quotidiennement, afin d'augmenter autant que possible la production des premières nécessités de la vie. Ce qu'il s'agit de trouver c'est le juste équilibre dans les relations de ces différentes classes de manière à ce que chacun reçoive sa juste proportion pour les services qu'il rend à la société en général.

Cette tâche n'est pas facile en ce qu'elle présente apparamment des difficultés presque insurmontables, mais espérons que les membres de ce nouveau tribunal du commerce se mettront résolument à l'oeuvre, étudieront les moyens propres à augmenter la production, les meilleures méthodes de distribution, et aideront ainsi à éliminer les frais inutiles et à réduire le coût élevé de la vie.

LE COUT DE LA VIE.

Les dépêches de Washington nous ont appris ns le cours de la semaine écoulée que le président s Etats-Unis avait déclaré la guerre à ceux qu'il pelle les profiteurs. Il tient les marchands de dé- il responsables en partie du coût élevé de la vie, ls cependant donner de faits précis. Comme con- quence de son discours, le département de la Jus- e des Etats-Unis s'est emparé d'une quantité as- z considérable de produits alimentaires qui ient dans les entrepôts frigorifiques à Chicago, eveland et ailleurs. Les principaux journaux otidiens des Etats-Unis se sont empressés d'ap- ouver cette action, et ils font valoir comme argu- nt que le fait que ces produits alimentaires ont mis sur le marché en quantité a fait baisser les ix. Les journaux au Canada ont naturellement roduit ces dépêches, et le public en général s'at- d à ce qu'une action similaire soit prise au Cana- . Nous n'hésitons pas à dire que toute personne ant quelqu'expérience dans les affaires, et con- issant à fond le problème de la production et de distribution conviendra que cette politique n'est plus ni moins qu'une politique à courte vue dont résultats ne peuvent être que temporaires. La ction se fera, et elle produira nécessairement désappointement des plus amères pour le public. ffre et la demande est la loi naturelle du com- rce, et offrir subitement une quantité consi- able d'un article quelconque a pour effet d'en re baisser le prix momentanément. La chose se- t de bonne augure, et un remède efficace s'il de- t y avoir continuellement une réserve suffisante maintiendrait l'offre toujours plus grande que demande. Malheureusement, tel n'est pas le cas ce qui concerne les produits alimentaires. Il y areté sur le marché mondial. Le principe est tel- ent dangereux que nous craignons que cette ac- n de la part du gouvernement américain de for- les propriétaires de produits alimentaires à les dre à sacrifice, ait une répercussion désastreuse s un avenir très prochain, car lorsque les réser- de produits alimentaires seront épuisées, quelle ion le gouvernement pourra-t-il prendre pour intenir les prix dans une limite raisonnable, et rareté de ces produits sera telle que les plus fa- isés de la fortune offriront des prix exhorbitants, nécessairement les pauvres gens n'auront aucune sibilité de pouvoir s'en procurer. Ce que nous ns besoin d'abord, c'est une augmentation de la duction, et une distribution règlementée de ma- re à éviter tous frais inutiles et assurer à tous consommateurs, pauvres comme riches, la pos- lité d'obtenir ces produits de première nécessité es prix raisonnables.

ACCUSATIONS PORTEES CONTRE LES PROFITEURS A PROPOS DU SUCRE.

Le Dr McFall, commissaire du coût élevé de la vie du Canada, a publié récemment un rapport accusant gravement les raffineurs de sucre prétendant qu'ils ont fait des profits excessifs et qu'ils ont augmenté récemment leurs prix sans raison justifiable. Il étend ce blâme sur les commerces de gros et de détail, encore qu'il souligne que pour ce qui est des détaillants il n'y en ait que peu qui puissent être accusés de profits exagérés sur le sucre.

Des copies officielles des explications du Dr. McFall sur cette question ne sont pas encore en mains, mais si les rapports de presse donnés ci-dessous sont exacts, l'accusation est assez sérieuse pour exiger une enquête immédiate de façon à ce que les raffineurs de sucre puissent être disculpés de ce reproche si les conditions prouvent que le jugement du commissaire a été faussé.

Extraits du rapport.

"A présent que la saison des confitures et conserves de fruits est arrivée pour la ménagère", dit le Dr. McFall, les gens en tête du contrôle de notre sucre ont saisi l'opportunité de porter un autre coup à la conserve ménagère, et de rendre le consommateur encore plus dépendant de la grosse "combine" de conserve. Depuis plusieurs semaines le marchand a éprouvé des difficultés pour obtenir le sucre nécessaire à l'approvisionnement de ses clients de détail. Il y a eu quelques grèves aux raffiineries qui ont provoqué une diminution de production et en outre les autres raffineurs ont choisi ce même moment pour fermer leurs usines pour fins de réparation. On a essayé de faire porter le blâme sur le manque de sucre raffiné par suite des exportations excessives, mais ceci est absolument faux comme le démontrent les faits.

Les chiffres fournis ne justifient pas les augmentations.

"Les derniers chiffres des douanes qu'on ait reçus montrent que le surplus de nos importations sur nos exportations est beaucoup plus important que d'ordinaire; le sucre entrant au Canada pour y rester est suffisant pour répondre plus que moins à nos besoins domestiques. En dépit des difficultés de la main d'oeuvre et de la fermeture en même temps des usines, du sucre a été raffiné dernièrement au Canada bien au-dessus de nos besoins et cependant il y a rareté de sucre et une augmentation de prix a été annoncée la semaine dernière. Une augmentation des prix prend effet au Canada tandis que les prix demeurent fixes sur le marché de New-York qui est maintenant le bureau de com-

pensation pour le sucre. Quand le prix du marché à Montréal augmente de 55c les 100 livres, le prix de tout le sucre aux mains des raffineurs, des marchands de gros et de la plupart des détaillants augmente aussi, même sur les fortes quantités en magasin.

Les détaillants ne sont pas accusés dans l'ensemble.

"Quelques détaillants ont déjà augmenté leurs prix pour la seule raison qu'ils jouent le rôle de profiteurs. Mais la chose n'est pas générale, car la plupart de nos détaillants sont de bons citoyens. D'autre part, il n'y a pas de combine ou d'entente générale avant que le sucre atteigne les détaillants et il y a une arme puissante en opération pour entrainer à la hausse tout de suite le prix des dizaines de millions de livres de sucre dans les coffres à stock.

Les marchands de gros incriminés.

Cette "combine" procure un escompte substantiel aux marchands de gros pourvu qu'ils maintiennent le prix courant fixé par la "combine" ; si les prix sont réduits, l'escompte n'est pas accordé. Dans de telles conditions la hausse des prix sur tous les stocks importants est inévitable.

Cette "combine" protège la richesse des gros intérêts commerciaux, mais détruit la bonne vieille coutume de la confiture ménagère et saigne les clients. On se rappellera qu'il y a quelques semaines un des plus gros raffineurs dont le capital-actions est lourdement majoré, annonçait à son assemblée annuelle que ses profits pour la dernière année avaient presque doublé."

M. A. C. Pyke, secrétaire de l'Association des Epiciers en gros de l'Ontario, a publié un rapport de cette institution en réponse aux accusations de profits exagérés sur le sucre, en ce qui a trait au commerce d'épicerie en gros.

Référant au rapport du Dr R. J. McFall qui parut la semaine passée dans la presse quotidienne, M. Pyke, dit: "Je puis dire que les gros stocks de sucre dont le Dr. McFall fait mention ne sont certainement pas entre les mains des épiciers en gros. Les stocks de sucre détenus par les épiciers en gros sont considérablement au-dessous de la normale et de fait, la plupart des épiciers en gros sont complètement dépourvus de sucres granulés et les approvisionnements sont presque inobtenables des raffineurs.

"Une 'combine' pour la vente du sucre n'existe certainement pas en tant que les épiciers en gros et en détail sont concernés."

Ni rabais ni escomptes ne sont consentis par les raffineurs pour l'observance de leurs prix, comme le prétend le rapport du Dr. McFall.

"L'escompte prétendu substantiel aux marchands de gros dont il est question a été soigneusement examiné par le bureau d'Alimentation du Canada. Il prévoit une marge de profit brut maximum de 5 pour 100, toutes dépenses relatives à la distribution du sucre étant supportées par l'épicier en gros. Nulle personne au courant de la question ne peut prétendre que cette marge est déraisonnable ou que le sucre pourrait être distribué par d'autres moyens, sur une base moins chère que celle-là."

Quant aux accusations que le détaillant a pris des profits illégitimes sur le sucre, le rapport du Dr. McFall dit que la chose n'est vraie que dans quelques cas. C'est un fait connu que les épiciers font un profit approximatif de 10 pour 100 sur le sucre et que le coût minimum de faire affaires est d'environ 18 pour 100, de sorte qu'il est douteux qu'on puisse soutenir l'accusation de profits exagérés sur le sucre, même dans les cas particuliers mentionnés.

Un changement complet.

Les raffineurs qui ont été interviewés prétendent qu'ils ont fait des efforts constants pour maintenir l'approvisionnement de sucre nécessaire pour répondre aux besoins du commerce canadien. Ils ont pu y arriver assurent-ils jusqu'à ce que les retards actuels dans la réception des sucres bruts les en aient empêchés. Les livraisons de sucre raffiné depuis quelques semaines ont été considérables et encore qu'il ne fut pas possible d'accumuler beaucoup de surplus, il n'y eut pas de manque véritable de sucre. L'augmentation des demandes vint des manufacturiers et des jobbers, aussi bien que des distributeurs au détail et il est généralement admis qu'il n'y a pas accumulation chez le marchand de gros ou chez le détaillant. A présent les raffineurs éprouvent de la difficulté à faire marcher leurs usines et quelques-unes sont fermées faute de sucre brut.

Sérieux effet des grèves.

La gravité de la forte grève des employés des ports qui a duré plus quinze jours et qui a arrêté des centaines de bateaux se fait ressentir ici à présent. La grève a duré dix-sept jours et les raffineurs prétendent qu'il faudra un même laps de temps pour rétablir les envois réguliers comme avant.

Les taux de change, la main-d'oeuvre, le fret.

Les taux de change ont varié matériellement depuis nos dernières cotations du sucre et l'augmentation du coût de transport du sucre brut aux raffineries canadiennes s'élève en chiffres ronds à une différence d'environ 25c les 100 livres.

Les demandes d'augmentation de salaires on

é comblées; les sacs du jute ont haussé, et d'au-es éléments encore sont venus corser la situation. a demande accrue des deux mois derniers pendant saison active des confitures et conserves ména-ères a forcé le raffineur à travailler à pleine capa-té pour répondre aux besoins du commerce. Il i a fallu parfois plus de sucre que celui qui lui ait alloué par la Commission du sucre. Il fut donc bligé d'aller sur le marché et d'acheter des sucres upplémentaires dont il avait besoin aux prix du arché et les coter plus cher.

Telles sont du moins les déclarations des inté-ssés.

LES COTATIONS DES AMANDES SONT TRES ELEVEES.

prix d'ouverture pour les "Trois Couronnes" est de 232 shillings à New-York contre 160 shillings l'an dernier.

La situation du marché en ce qui a trait aux ix écalées est caractérisée par une augmentation s prix et par une très forte demande. Les avis us ici par les importateurs montrent des cota-ns d'ouverture à de très hauts nivaux et ces ances sont notées sur les amandes, les noix, les taches et les avelines.

La noix de coco est également très difficile à tenir, les livraisons étant en retard et les prix ntrant des tendances à la hausse. Pour ce qui des amandes leur récolte est loin d'être aussi ne que celle de l'an dernier et la demande est rêmement forte. L'Europe en est un fort ache-r ainsi que le Canada et les Etats-Unis. Selon importateur les prix d'ouverture des amandes t les plus élevés qu'on ait jamais vus. Les aman-Trois Couronnes, écalées sont cotées à 232 lings les 100 livres c. et f. New-York, contre shillings il y a un an. Ceci porte les amandes à nts la livre ici. Les amandes ont avancé de 4 ts la livre ces jours derniers.

Pour ce qui est des noisettes, les cotations pour es de France continuent à augmenter et des prix s élevés sont anticipés.

Il y a une grosse récolte de noix en Californie e année, mais 80 pour 100 de cette récolte est due en écale. Les pistaches sont plus élevées, exemple de la force du marché étant fourni par cotation de 18 cts pour les peanuts espagnoles 1 à Norfolk, Virginie. Il n'y a pas de perspecti-le prix inférieurs. Les cotations d'ouverture sur avelines sont annoncées à 185 shillings, ce qui ifie un prix de 44c la livre ici, contre 28 cents dernier.

POURQUOI LES BALAIS SONT CHERS.

L'augmentation des prix, dit un fabricant de balais qui connait la situation, est attribuée à la guerre. Il fut récolté moins de blé d'Inde à balais, les prix du blé d'Inde furent plus élevés et il y eut rareté de main-d'oeuvre dans les manufactures. Les états d'Oklahoma, du Texas, de l'Illinois et du Colorado produisent 85 pour 100 du blé d'Inde à balais des Etats-Unis. L'Illinois passait pour être le plus fort producteur du blé d'Inde à balais. Le centre de culture du blé d'Inde à balais s'est déplacé de l'ouest à l'Oklahoma. La superficie plantée l'an dernier dans les cinq principaux Etats était: Oklahoma, 140,000 acres; Kansas, 63,000; Texas, 50,000; Illinois, 31,000 et Colorado, 30,000. Ce total de 314,000 acres donnait une récolte de 63,000 tonnes de blé d'Inde à balais.

Il y a 1,500 manufacturiers de balais aux Etats-Unis et plusieurs centaines au Canada. La production moyenne est estimée à environ soixante-quinze douzaines par jour, soit en bloc, 35,100,000 balais par an dans tout le pays. En dépit de l'augmentation du nombre des vacuum cleaners, des vadrouilles à l'huile et autres articles de balayage introduits dans les maisons, le balai de blé d'inde tient sa place traditionnelle et est plus employé que jamais.

L'EPARGNE AUX ETATS-UNIS

Jamais, assure l' "Agence Economique et Financière," on n'a économisé autant aux Etats-Unis que depuis quatre ans. Dans les Etats de l'Est, ou l'épargne a été le plus considérable, le pourcentage d'accroissement, 10.7% est relativement peu élevé. Les populations des Etats du Sud, qui étaient jadis célèbres par leur imprévoyance, ont accru leur épargne de 44,9% soit 4 fois plus que les populations des Etats de l'Est et deux fois plus que celles des Etats de la Nouvelle-Angleterre (20.5%). Les Etats de l'Ouest moyen ont accru leur épargne de 39,3% et les Etats de l'Ouest de 101%, ce qui constitue un record.

UN TRUST AMERICAIN POUR L'EXPORTATION DU TABAC.

La plus importante manufacture de tabac qui existe aux Etats-Unis la "Tobacco Product Corporation," vient de constituer à New-York un trust d'exportation: "L'export Corporation of Tobacco," au capital de 17 millions de dollars. Ce trust se propose d'exploiter les principaux marchés de l'étranger. Ses premiers efforts se porteront sur la Grande-Bretagne et sur la Chine. Il ne se bornera pas d'ailleurs à l'exportation, mais établira à l'étranger des fabriques.

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Eglise et presbytère de $60,000 pour la paroisse de Ste-Famille. Prêtre: Rév. Père Fusée. Des soumissions seront demandées bientôt.

Poste de pompiers pour le conseil municipal. Maire: Irénée Rochefort. Architecte: Jules Caron, Trois-Rivières.

CASCADES

Ecole pour la commission scolaire. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer bientôt.

POINTE GATINEAU

Résidence et magasin pour Mme Jos. Toutloff, 50 avenue Champlain, détruits par le feu. Les assurances couvrent une partie des pertes. On reconstruira immédiatement.

LEVIS

Fabrique de $5,000 sur la rue Commerciale pour la Cie Des Limes de Lévis. Les travaux doivent commencer immédiatement. Le travail sera fait à la journée.

LONGUE-POINTE

5 fabriques de $212,000 pour la Montreal Locomotive Works, Ltd., 145 rue St-Jacques, Montréal. L'on a commencé les travaux d'excavation.

LEVIS

Modifications au collège (salle) $2,000. Supérieur: Rév. C. Lemieux. Le contrat a été accordé et le travail doit commencer incessamment.

MONTREAL

Ecurie de $4,500, ruelle Joly, pour Louis A .Gosselin, 143 rue St-Jacques.

4 plain-pieds de $7,500 sur l'avenue Northcliffe, Notre-Dame de Grâces, pour J. R. Dagenais, 376 rue Marquette. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il aura besoin de matériaux.

Magasin et résidences, $8,500, sur la rue Ste-Catherine Est, pour J. B. Baillargeon, 329 rue Ontario Est. Tout le travail sera fait par le personnel du propriétaire.

Edifice fabrique, $9,000, 195 rue Wellington, pour la Booth Coulter Copper & Brass Co., Ltd., 19 rue Queen.

Reconstruction d'un théâtre, $150,000, pour la Loews Montreal Theatres Ltd. Président: T. P. Birchall. Le Théâtre Français a été acheté et il sera reconstruit, des modifications intérieures seront faites; on peinturera, la galerie supérieure sera enlevée et le première galerie sera agrandie.

Réparations et modifications à un magasin de fer, $3,000, sur le Boulevard St-Laurent, pour la L. J. A. Surveyer, Ltée, 52 boulevard St-Laurent.

Entrepôt de $4,000, 248 rue William, pour la Jacob Finestone & Weiner Co., 2 avenue Ste-Cécile. Tout le travail sera fait par les propriétaires. On achètera les matériaux.

Entrepôt de $85,000, sur la rue Parthenais, pour la Dominion Oil Cloth Co., Ltd., 1192 rue Ste-Catherine Est. Certains matériaux seront achetés.

Cottage de $8,000 sur l'avenue Vendôme, Notre-Dame de Grâces, pour D. Farrell, 605 avenue Lansdowne. Le personnel du propriétaire fera le travail. Aucun matériel nécessaire pour le moment.

2 cottages de $10,000 chacun sur le chemin de la Côte St-Antoine, Notre-Dame de Grâces, pour D. Farrell, 605 avenue Lansdowne. Le travail sera fait à la journée.

Garage public de $50,000, rues City Councillors et Ontario Ouest, pour Bramson Auto Service. Gérant: T. Bramson, 455 Place Phillips.

2 résidences de $7,000 chacune sur l'avenue Mayfair, Notre-Dame de Grâces, pour Isaïe Préfontaine, édifice du Crédit Foncier. On achètera certains matériaux.

Garage public de $10,000 sur l'avenue Westminster. Le nom du propriétaire n'est pas donné.

3 résidences de $7,000 chacune, sur la rue Sherbrooke Ouest, pour Isaïe Préfontaine, édifice du Crédit Foncier.

Garage sur l'avenue Rosemont, pour M. Martin. Le travail doit commencer bientôt.

Fabrique de chaussures pour la Smardon Shoe Co., Ltd., 533 rue Visitation. Des soumissions seront demandées cette semaine par l'architecte.

2 magasins et résidences, $6,500, 2240 rue Ontario, pour le Dr René Laporte, 2236 rue Ontario Est. Tout le travail sera fait à la journée.

Réparations à un édifice, $6,000, 30 rue Craig Ouest, pour J. H. Garth, 30 rue Craig Ouest.

2 magasins et 4 plain-pieds, avenue Mont-Royal et Messier, pour H. Gratton, 724 rue Garnier. Le travail sera fait à la journée.

Ecole "St-Edouard", $100,000, rues St-Denis et Beaubien, pour le compte de la Commission des Ecoles Catholiques. Trés., N. Lafontaine.

Additions aux abattoirs de la Pointe St-Charles, $50,000, pour la Montreal Abattoirs, Ltd., 139 rue Mill.

Fabrique de bonbons et de sirops, etc., $8,000, sur la rue St-Dominique, pour J. A. Simard, 1571 rue St-Dominique. Le travail sera fait à la journée.

2 magasins et théâtre, $40,000, angle Mont-Royal et rue Clarke, pour Demetres Peogantes, 303 avenue Esplanade. Les matériaux ne sont pas tout achetés.

Magasin et fabrique de $9,000, 594 rue Beaudry, pour Massey Knitting, 620 rue Beaudry.

Résidence de $4,325, 38 avenue Belgrade, Notre-Dame de Grâces, pour Philip Desico, 117a avenue Prud'homme.

Résidence de $3,500 rue St-Georges, quartier Bordeaux, pour M. Ménard, 1663 rue Jeanne Mance. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il achètera les matériaux.

3 plain-pieds de $6,000 sur la rue St-Denis, pour Mme P. T. Charlebois, 2568 rue St-Denis.

Garage et extension à une résidence, $4,000, 385 avenue Lansdowne, Westmount. On achètera les matériaux.

Hangar à bois et à charbon, $3,000, 54 avenue Duluth Est, pour Philip Dubroosky, 54 avenue Duluth Est. Le personnel du propriétaire fera tout le travail. On achètera les matériaux.

Garage privé de $2,450, 614 Lasalle, pour La Parisienne Shoe Co., Ltd., 614 Lasalle. Tout le travail sera fait à la journée; certains matériaux seront achetés.

Résidence (3 plain-pieds) $4,000, sur l'avenue Dublin, quartier St-Gabriel, pour Joseph Pilon, 2044 avenue Bordeaux. Certains matériaux seront achetés.

Résidences pour 3 familles, 9ème Avenue, Rosemont, pour H. Begnoche, 306 rue Mentana. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il aura besoin de certains matériaux.

Réparations à un magasin, $9,000, 225 rue St-Jacques, pour la Fashion Craft Co., Ltd., 225 rue St-Jacques.

Garage de $2,000, 622 rue Beaudry, pour Georges Tremblay, 185 rue Montcalm.

Garage public de $120,000, rue Ste-Catherine et avenue Wood, pour la Montreal Arena Co.

Cottage de $5,500, sur l'avenue Monkland, Notre-Dame de Grâces, pour D. B. Hodge, avenue Monkland, Notre-Dame de Grâces.

Résidence de $7,000, 724 avenue des Pins, pour Paul Sise, 724 avenue des Pins.

Résidence de $9,000, sur l'avenue Westhill, Notre-Dame de Grâces, pour A. C. Shaver, c/o C. R. Tetley, 349 rue Bleury.

Fabrique de bonbons et de biscuits, $110,000, sur l'avenue Brewster, pour la Montreal Biscuit Co., 1008 avenue Green.

Garage et écurie de $50,000, sur la rue St-Patrice, pour la Crane Ltd., 128 rue Bleury.

QUEBEC

Addition à une fabrique, $20,000, sur la rue St-Dominique, pour la Rock City Tobacco Co., rue St-Dominique.

Atelier de machine, $3,500, 1ère Avenue, 4ème Rue, Limoilou, pour Charland, Bernard & Cie, 33½ rue Charest.

Addition au Séminaire, $300,000, pour le Séminaire de Québec, rue Ste-Famille. Supérieur: Mgr Frs Pelletier. Des soumissions seront demandées la semaine prochaine.

Additions à l'Hôpital "St-Charles", $25,000, 15 rue Gignac, pour les Soeurs du Bon Pasteur. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean.

Addition à une fabrique, $2,500, angle avenue Renaud et rue St-Léon, pour la St. Lawrence Vinegar Co.

Poste de pompiers, de $5,000, marché Finlay, pour le Conseil de Ville.

2 résidences de $15,000 chacune, sur la rue Crémazie, pour Chrysante Joblin, 182 rue Latourelle.

OUTREMONT

12 résidences, $116,000, avenues West End, Kelvin, Peronne et Outremont, pour le Conseil de Ville.

Résidence de $15,000 ,sur l'avenue Rockilde, pour B. St. John. Des soumissions seront bientôt demandées.

ST-IGNACE DU LAC

Bureau et entrepôt de $7,000, pour la Belgo Canadian Pulp & Paper Co Chutes Shawinigan. Gérant: M. Berinaus.

ST-JEAN

Fabrique de teintures pour la Belding Paul Corticelli Co., St-Jean. On construira deux grandes tours et de réservoirs.

TROIS-RIVIERES

Fabrique d'embouteillage, de $8,000 sur la rue Badeaux, pour la Frisc Bottling Works Co. Gérant: F. Trépanier.

Crèmerie de $10,000, sur la rue Plasante, pour la Crèmerie des Trois-Rivières, rue St-Georges. Gérant: F. Lacoursière.

Bain de $18,000, sur la rue St-Marice, pour la Canada Iron Foundrie Ltd. Gérant: Douglas J. Peaké. Ce bain est pour l'usage des employés.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

APPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 16 AOUT 1919

Comté d'Arthabaska

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Dame M. J. Henderson vs William Adam, de Wickham Ouest, saisie-gagerie cons.

The Grand Trunk Ry. Co. vs H. Bernier, de Victoriaville, $125.

Georges Boisvert vs Joseph Roberge, de St-Albert de Wickham, action en bornage.

Mmer Bélisle vs Thos. Caya et al., de N.-D. du Bon-Conseil, $500.

Banque d'Hochelaga vs Dame Olivine Morin et vir., de St-Edmond, $1,027.81.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

Elzéar Gagné vs Thomas Paradis, de Ste-Anastasie de Nelson, $10.

Elzéar Gagné vs Thomas Paradis, de Ste-Anastasie de Nelson, $10.

Théophile Boisvert vs Corporation du Canton de Warwick, 24.50.

Égaré Automobile de Victoriaville, Ltée vs J. O. Beauchemin, de St-Louis de Bland, $64.75.

Fortin vs Stan. Richer, de Ham Nord, $42.

CTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 11 au 16 août 1919

Obligation.—Ludger Pellerin à Mme Desanges Gagnon, p. 60, Princeville, $3,200.

Vente.—Hercule Houle à Eddie St-Pierre, p. 277, Bulstrode, $1,50, $800 a/c.

Obligation.—Edouard et Eddie St-Pierre à David Côté, p. 277 et p. 305, Bulstrode, $1,100.

Mariage.—Edgar Laroche et Mme Albina Bussière, séparation de biens.

Disp. en fidei-commis.—The Victoriaville Furn. Co., Ltd., à "la Soc. Nationale de Fiducie, $25,000 et $5,000 add. à 6½%.

Obligation.—Ferdinand Croteau à Xavier Ratté, 32, 33, 34 et p s.e. 34a, St-Christophe, $1,000.

Testament.—John Turcotte à Achille Turcotte, p. 384, St-Norbert et autres.

Vente.—Oscar Girouard à Donat Fréchette, p.s. 14a et 14b, 10e rg, Stanfold, $175, payées.

Vente.—Onésime et Oscar Henri à Norbert Nolin, p. 70, Princeville, $1,450, payées.

Vente.—F. X. Lacroix à Onésime Henri, 83, Princeville, $1,000 payées.

Vente.—François Tousignant à Mme Célina Desharnais, p. 12, Princeville, $350 payées.

Vente.—Alfred Durand à Amédée Laroche, 25, Princeville, $800 payées.

Mariage.—J. Wilfrid Paris et Mme Marie-Rose Fortier, séparation de biens.

Vente.—Fabien Lebel à Rosaire Labbé, 514, Bulstrode, $2,000, $500 a/c.

Testament.—Mme Marie-Louise Houle à Herman Danis, ½ ind., 177, Ste-Victoire.

Vente.—Mme Marie-Blanche Labonté à Hormisdas Allard, p. 277, Bulstrode, $1,500, dues.

Obligation.—Adélard Gélinas à Alfred Leblanc, 11a, 12e rg, Simpson, $1,300.

Transport.—Alfred Boudreau à Donat Lacerte, sur Joseph Boudreau, $350.

Vente.—Nestor Hardy à Zéphirin Demers, 2 parties 12b, cont. 11e rg, Maddington, $2,100, $900 a/c.

Vente.—Mme Clara Rheault à Adélard Joyal, 2 parties 306, Bulstrode, $1,300, $1,000 a/c.

Vente.—Dieudonné Fréchette à "Fréchette et Frère", p. 53, St-Paul, $200 payées.

Mariage.—Rodolphe Vigneault et Mlle Adèle Trudel, communauté de biens.

BUREAU D'ENREGISTREMENT, CITE ET DISTRICT DES DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 12 au 19 août

Quittance—Alida Lamy et al. à Zotique Lamy.

Demande de radiation—Zotique Lamy re Urbain Lamy.
Vente—Odilon Linteau à Jos. Abran, fils d'Edouard.
Cession—Anny Cormier à Rév. J. A. Moreau.
Vente—Godfroi Vivier à William Mongrain.
Quittance—Vve Joseph Toupin à Dame C. B. Trottier.
Quittance—Louis Rousseau à Arthur Dargis.
Vente—Ovila Gagnon à Benjamin Gagnon.
Obligation—Paul Gaudet à Caisse Populaire Trois-Rivières.
Obligation—Edmond Doucet à J. W. Guillemette.
Obligation — Ovide Milot à Martin Boland.
Quittance—Adolphe Belleville à Laura Beaudry.
Quittance—Bella Roy à Paul Gaudet.
Quittance—Vve Emile Dufresne à Edmond Doucet.
Quittance—Martin Boland à Edmond Doucet.
Quittance—Evariste Gélinas à Eugène Bournival.
Vente—Victor Lamy à Rév. L. E. Duguay.
Garantie hypothécaire—Alfred Garneau & Thos. H. Trow à Robert Ryan.
Vente—Norton Perkins à Guy Boyer.
Quittance—Eucher Masse à Désiré Béland.
Quittance—Guillaume Courtois à Louis Flageole.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. M. L. Rivard.
Obligation—Arthur & Ls Lamy à Isaïe Lamy.
Obligation—Henri Sansfaçon à Félix Cloutier.
Obligation—Joseph Goulet à Louis Paulhus.
Obligation—Louis Janvier esq. à Henri Mailloux.
Transport—D. Chênevert à J. A. Tourville.
Obligation—Dallaire & Pothier à Hon. R. S. Cooke.
Vente à réméré—Vve Josaphat Duval à Edouard Loranger.
Quittance—J. F. Bellefeuille à Alide Lesieur.
Quittance—Louis Paulhus à Dallaire & Pothier.
Quittance—Edouard Loranger à Vve Josaphat Duval.
Quittance—P. A. Gouin à Manuel Chaucette.
Quittance—Dame L. E. Boisclair à J. F. Bellefeuille.
Quittance—Caisse Populaire Trois-Rivières à Arthur Marchand.
Quittance—Charles Pagé à Three Rivers Shipyards Ltd.
Cession—Dame Victor Lemay à Wilbrod Lemay.
Vente—Joseph Déziel à Onésime Boisvert.
Vente—Banque Nationale à Arthur Grenier.
Quittance—Commission Scolaire Grand'Mère à Henry St-Arneault.
Quittance—Ephrem Despins à A. & S. Vennes.
Quittance—Alfred Verville à Adam Grenier.
Quittance—Vve Willie Lacombe à Banque d'Hochelaga.
Vente—Thomas Rouette à Joseph Gauthier.
Obligation—Arthur Bergeron à J. A. Langevin.
Déclaration sociale—M. Janna & Hanna.
[illegible] Bournival à Albert Vincent.
Quittance—Vve Hyacinthe Marchand à Ovide Bourassa.
Quittance—Percepteur du Revenue à Succ. Parmélie Martel.
Quittance—Percepteur du Revenue à Succ. Adolphe Thibaudeau.
Quittance—Jessie Turner à J. H. Nap. Désaulniers.
Quittance—Philias Dufresne à Adélard Doucet.
Quittance Vve Omer Belleville à Théode Dufresne.
Déclaration de société—La Cie de Blouses St-Maurice.
Obligation—Frédéric Désilets et al. à Pierre Jacques.

CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 12 au 19 août

JUGEMENT EN COUR SUPERIEURE

Ludger Tourigny et al., St-Tite vs Eugène Veillet, St-Tite, $136.75.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Charles Gauthier vs Hercule Loranger, $25.20.
Charles Gauthier vs Euclide Lambert, $25.00.
Chs Bourgeois vs Joseph Béland, $90.00.
Chs Bourgeois vs Joseph Girard, $98.74.
Albert Ferland vs J. D. Grant, $68.75.
Imperial Oil Co., Ltd. vs Moïse Cossette, $40.97.
Adolphe Lambert vs Oscar Carpentier, $30.21.
Tourigny & Frère vs Anselme Sanscartier, $43.31.
Dame Mary Milette vs Joseph Labarre, $5.50.
L. P. Pelletier vs Arthur Lapointe, $27.28.
Georges Lalancette vs Thomas Lamy, $19.60.
J. Emile Julien vs Henry Matteau, $11.78.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Ale x.O'Brien vs J. MacPherson, $39.
A. Hallewell vs H. Horton, $4.
A. Aumais vs J. Laporte, $39.
F. de Martigny vs D. Farmer, $32.
E. A. Huot vs J. B. Huot, $77.
D. Céré vs W. Gagnon, $4.
W. Daoust vs I. Séguin, $65.
A. Drouin & Co. vs E. Paquette, $15.
J. O. Lefebvre vs P. Butter, $8.
Miss B. Renaud vs E. Manseau, $74.
A. Bertrand vs A. Borduas, $4.
E. April vs Frs Lavoie, $43.
H. L. Guilbert vs A .Imbleau, $19.
Thos. Meunier vs Jos. Gélinas, $18.
Mme M. Murphy vs Chas Lafleur, $9.
Mme A. I. Dingwall vs M. J. McAndrew, $98.
Chas Pesant vs J. Ingram, Maisonneuve, $35.
Renfrew Machinery Co., Ltd. vs E. St-Jacques, Eastman, $17.
R. Campeau & Co. vs G. Dandurand, Montréal.
A. Leduc vs Jos. Trudel, $6.
H. S. de Carufel vs S. Ducharme, $15.
Mme Ls Pothier vs F. Ouellette, $39.
Robert Robert vs P. Normandin, $21.
J. H. Migneron vs Roch Mondat, 4ème classe.
A. Lonica vs J. Davis, $50.
J. C. Bachand vs L. L. Boulay, $36.
J. A. Gareau vs Jacques Grenier, $32.
Ls Brunelle vs Ls Lafontaine, $5.
R. Thouin vs A. Séguin, $22.
C. E. Lamoureux vs N. C. Lalonde, $71.
J. Routtenberg et al. vs Floriau Ducharme, $28.
A. Bourdon vs J. Mullins, $10.
Geo. Butters vs R. C. Daoust, $15.
Eudore Tremblay vs L. Mercier fils, Ltée, $35.
John Kennedy vs G. Griska, $13.
Hector Côté vs M. Robin, $32.
M. L., H. & P. Co. vs E. Connell, $8.
Soc. d'Administration Générale vs Mme P. Descoteaux, $99.
Antoinette St-Aubin et vir. vs H. Thauvette & Co., $34.
Nap. Mandeville vs Wm. Jones, $20.
Lasalle Extension University vs L. Hamel, $91.
L. O. Grothé, Ltée vs Armand Cypihot, $23.
R. Thouin vs A. Désormeaux, $13.
R .Thouin vs J. Daoust, $19.
Harry Clareopsky vs N. Solychure, $27.
J. B. Drapeau vs Ed. Lalumière, $18.
C. Roch vs E. Caisse, Maisonneuve, $52.
Jos. Letendre vs Mme E. Lepage, $44.
M.A.A.A. vs Mme P. Laine et vir., 4ème classe.
J. B. Johnson vs J. M. Lapierre, $58.
H. Cohen et al. vs F. J. Aumais, $40.
L. Martin vs Jos. Primeau, $25.
Eug. Laflamme vs P. San. Pierri, $72.
Imp. Piano & Gramophone Co. vs J. Roch, $35.
Ferd. Dagenais vs Art. Brisebois, $50.
Art. Yvon vs Marcus Cohen, $50.
N. Clément vs Geo. Cromp, $2.
Modern Painting Co. vs J. Paolaki, $33.
Levi Jacob vs E. Chayer, $21.
Z. Richard vs R. Chicoine, $47.
Alex. Mongeon vs D. Villeneuve, $39.
G. A. Campbell & Co. vs Geo. P. Johnston, $29.
City Realty Co., Ltd. vs Médard Brousseau, $5.
P. M. Beaudin vs H. Carreau, $8.
M. L., H. & P. Co. vs G. Stevens, $15.
M. L., H. & P. Co. vs F. Durocher, $6.
Garmaise Inc. vs J. Lauzon, $48.
Ls Ober vs B. Wyndhann, $85.
Protestant School Trustees for Lachine & Dorval vs Ketza Huzuliak, $26.
Cie Martel & Fils vs A. Provost, $72.
L. C. Barbeau vs P. S. Charos, $64.
F. Segal vs H. Makofsky, $20.
School Com. Coteau St-Pierre vs J. A. Jackron, $55.
School Com. Coteau St-Pierre vs J. E. O. Chaput, $3.
C. Courtois vs B. Cohen, $99.
P. B. Lamarre vs Jas. E. Cope, $41.
Mme H. Mercier vs J. P. Trottier, Grandes Piles, $61.
L. Gauron vs Ed. Lafleur, Ville St-Pierre, $26.
Alb. Paquette vs A. Bégin, Maisonneuve, $30.
Lazar Rabinovitch vs Henry Pine, Greenfield Park, $74.
P. B. Lamarre vs Théo. Marziniak, Longueuil, $38.
L'Agence Provinciale vs Arhtur Seves, Pointe-aux-Trembles, $35.
A. Aubry vs Mms M. L. Brien et vir., Longueuil, $31.
A. Lapointe vs T. Pelletier, Lachine, $35.
Lazare Desrochers vs J. O. Léveillé, Beauharnais, $59.
N. Lemieux vs Godfroy Chénier, St-Jérôme, $43.
Alex. Anderson vs Wm. Wilbur, Montréal, $31.
Workmen's Loan Syndicate vs K. Nadler, $35.
G. Boulet vs Israel Rubie, $30.
Jos. Lafrance vs Arthur Finestone, $16.
G. Brisebois vs Eugène Staine, $36.
Geo. H. Faille vs Alex. Currie, $45.
Chas. Fine vs T. Morris Center, $10.
L. Bessette vs A. Lespérance, $45.
P. Swikov vs W. Fischuk, $58.
M. Talarinsky vs S. Koltz, $15.
J. Routtenberg et al. vs J. A. Montbourquette, $20.
J. Routtenberg et al. vs L. Paradis, $43.
J. Garmaise vs R. Desmarais, $75.
Mme Jos. Séguin vs H. Délisle, $37.
J. G. Tapley vs E. Gagnier, $10.
Lachine Protestant School Trustees vs W. B. Boucher, 4ème classe.
Dr C. Bertrand vs T. Arbique, $5.
A. Brownstein vs J. Gauthier, $2.
Cohen Ltd. vs Alf. Leblanc, $22.
J. H. Joannette vs P. Prévost, $10.
Mme I. Trudel vs E. Lajeunesse, $56.
M. L., H. & P. Co. vs Mme S. Lévesque, $63.
P. Fafard vs Ls Turcotte, $47.
P. Fafard vs Jos. Cournoyer, $62.
E. Deschènes vs Mme E. Lalonde, $6.
M. L., H. & P. Co. vs A. D. Paris, $59.
B. Adduccio vs M. Cappulli, $2.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Realties Securities, Ltd. vs Hormisdas Laurendeau, Montréal, $227.
J. Fontaine vs Jacques Robert, Ste-Rose, $227.
W. R. Tannahill vs J. A. Beaudoin, Montréal, $705.
H. Sessenwain vs H. Takefman Regd., Montréal, $399.
Evariste Marcotte vs Ls-Roméo Richard, Labelle, $108.
John Lotis vs Can. Steel Foundries, Ltd., Montréal, $525.
Jas. Bowa vs Dom. Coal Co., Ltd., Montréal, $500.
J. S. Prince & Co. vs Clémentine Bourgeois, Montréal, $963.
Hilaire Plamondon vs Eusèbe Lecavalier, T. Bénard & Fils, Montréal, $556.
Jos. Lamoureux vs Raoul Vachon, Montréal, $1,074.
D. Baril vs Min. Chil. of Fred. Dieulefet, Montréal, $105.
Xavier Bélanger vs H. Wm. Mahoney, Montréal, $104.
Dom. Bridge Co., Ltd. vs W. S. Wright, Montréal, $118.
Henri Gougeon vs J. B. Guérin, Montréal, $670.
Douglas Bremner, Ltd. vs G. T. Scolbrown, Montréal, $250.
Frs de Martigny vs H. Sauriol, Montréal, $103.
Pelletier, L. B. & M. vs Jos. Auclair, McMasterville, $146.
Pat. McGuire vs Armand Beaudoin, Montréal, $173.
J. U. Carrière vs Elia Blincoff, Montréal, $113.
J. S. Prince & Co. vs Clémentine Bourgeois, Montréal, $284.
Xavier Bélanger vs H. Wm. Mahoney, Montréal, $104.

CURATEUR

N. Farovitch, Regd., Montréal, — P. L. Turgeon, curateur.



Les prix des DAYLO sont BAS



LES prix des DAYLO et des Batteries Tungsten sont réduits considérablement —surtout ceux des batteries.

Et les rouages de la production Eveready tournent très vite pour répondre aux demandes pour les batteries Tungsten et les Daylo dont la popularité s'accroît sans cesse.

Leur qualité est meilleure que jamais. La Batterie Tungsten est la batterie la plus durable et la plus forte sur la marché — c'est le genre de batteries que le client revient acheter en souriant.

La publicité intensive Daylo attire l'attention des acheteurs d'un océan à l'autre. Les annonces de magazines font connaître partout les multiples usages des Daylo. Dans votre ville même, dans votre voisinage immédiat, il y a des clients prêts à acheter de nouvelles batteries et de nouvelles Daylo. Si vous tenez à ce que leurs dollars s'amoncellent dans votre tiroir-caisse, tenez en stock, étalez et poussez immédiatement la vente des Daylo.

Ecrivez pour avoir la nouvelle liste de prix Daylo

CANADIAN NATIONAL CARBON CO., Limited.

Dépt. 211

Toronto, Ontario,

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

MARCHE DE MONTREAL

Mercredi soir, le 20 août 1919.

En général, le marché de la quincaillerie est très satisfaisant. Le ton est encore à la hausse et peu de changements ont été faits à part des hausses. Ces augmentations ont porté sur les cloches de traîneaux (les cloches fixées à une bande de cuir), les pentures et les couplets à ressort, les fers à souder, les varlopes, les pieds-de-roi, les niveaux et les lignes faites par les maisons Stanley et Lufkin. Les hache-viande se vendent plus chers aussi. Le fer en gueuse a monté de $2 la tonne. Les montres Ingersoll ont subi une hausse sur toute la ligne. Il y a beaucoup de fermeté dans plusieurs lignes et les feuilles et les plaques d'acier, l'acier et le fer en barres, les clous et la broche, la jute, etc., ont des tendances vers l'affermissement. Le plomb et le fer-blanc en lingots sont un peu plus fa-cies.

LES FERS A SOUDER ET LES HACHE-VIANDE A LA HAUSSE.

Fers à souder, Hache-viande.—Des hausses d'environ 30 pour cent sont en vigueur sur les fers à souder. Cette hausse suit le récent changement qui s'est produit dans la base du cuivre en lingot. Les hache-viande, de la marque Model et Jewel se vendent plus chers, à cause du changement de l'escompte.

LES COUPLETS A RESSORT A LA HAUSSE DE MEME QUE LES VARLOPES.

Couplets, Varlopes. — Des avances sont en vigueur pour les couplets à ressort Chicago et Bommer. Cette hausse est d'environ 10 pour cent. Le prix des varlopes a été revisé aussi et la hausse varie de 15 à 25 pour cent sur les anciens prix.

LES CLOCHES DE TRAINEAUX PLUS CHERES AINSI QUE LES MONTRES.

Cloches de traîneaux, Montres. — Des avances ont été faites sur quelques lignes de cloches de traîneaux, surtout les cloches fixées sur une bande de cuir. Cette hausse est d'environ 10 pour cent.

Les montres Ingersoll ont également subi une hausse. Les nouveaux prix sont les suivants:

Modèles avec cadran ordinaire: Maple Leaf, $1.80; Eclipse, $2.65; Midget, $3.15; Junior, $3.15. Pour le poignet, $3.30.

Modèles Radiolite: Radiolite, $2.35; Radiolite, 2 dans 1, $2.50; Eclipse Radiolite, $3.15; Midget Radiolite, $3.65; Midget Wrist Radiolite, $3.90; Midget Radiolite, 2 dans 1, $3.80; Waterbury Radiolite, $5.00.

Modèles sur pierres: Reliance Snap, $5.50; Reliance Screw, $5.80; Reliance avec boîtier en Gold Filled, $9.05; Waterbury, avec cadran ordinaire, $4.30; Waterbury Radiolite, $5.00.

L'ETOUPPE PEUT MONTER; LES PIEDS-DE-ROI ET LES NIVEAUX A LA HAUSSE.

Etoupe, Pieds-de-roi et Niveaux. — Dans le moment, les tendances sont fortement à la hausse pour l'étoupe. La marque "Clipper" se vend actuellement 18c et bien qu'il n'y ait pas d'avance à ce prix, les importateurs disent qu'ils ne savent pas ce que le prochain char va leur coûter, et les tendances sont fortement à la hausse.

Les pieds-de-roi et les niveaux Stanley, etc., ont monté d'environ 10 à 15 pour cent, tandis que les pieds-de-roi Lufkin se vendent aussi plus chers, soit une augmentation d'environ 10 pour cent.

LES VENTES DE CABLE PLUS CONSIDERABLES; LE JUTE MONTE ENCORE

Câble et Cordage. — Le déclin des prix du câble la semaine dernière a apparemment eu pour effet de stimuler les affaires et il y a eu une amélioration marquée dans le chiffre des ventes faites au cours de la semaine. Les cotations actuelles sont: manille anglais ou Beaver, 28c la livre; manille pur, 32; sisal, 25c. Le marché des Etats-Unis est très excité en ce qui concerne la jute et l'on peut s'attendre à des hausses.

POELES ET ACCESSOIRES SUR UNE BASE STABLE.

Accessoires et poêles. — Le mouvement des accessoires étampés et troués continue d'être très actif. Il y a bientôt de l'activité dans les expéditions, surtout pour les endroits éloignés. Bien qu'il n'y ait pas d'avances, le ton reste ferme.

Les poêles et les ranges ne sont pas très actifs, mais l'on s'attend à faire un gros commerce cet automne. Les prix restent fermes.

LE MOUVEMENT DE L'HUILE EST BON.

Huile de charbon, Gazoline.—Bien que le mouvement de la gazoline continue d'être lourd, il n'y a pas de changement dans la base du prix qui reste encore à 33c le gallon pour la gazoline à automobile. Les ventes d'huile de charbon continuent d'être considérables et les prix restent à 21c et 24c suivant la qualité.

GROSSES COMMANDES POUR LES CLOUS; LA BROCHE PLUS FERME.

Broche et clous. — Les prix restent fermes pour les clous. Les tiges en broche ont été particulièrement fermes sur le marché des Etats-Unis et les tendances ici vont vers l'affermissement de la base. Aucune avance n'est attendue ici, mais elle pourrait se produire d'un moment à l'autre. On dit que le mouvement est lourd et que dans certains cas, les jobbers suffisent à peine à répondre aux demandes. Les prix des clous de broche et des clous découpés restent à $4.75 le baril. Les produits de la broche et la broche elle-même sont très fermes.

LES BARRES ET LES TIGES FERMES; PAS DE BAISSE DE PRIX.

Fer et acier. — Les prix ont été maintenus sur le fer et l'acier en barres. Il y a eu des avances récemment aux Etats-Unis sur quelques-unes de ces lignes et il se pourrait que ces hausses se fassent aussi ici, mais il n'est pas probable que cette augmentation se fasse immédiatement. Le mouvement en général est satisfaisant.

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LES TOLES SANS CHANGEMENT, MAIS ELLES PEUVENT MONTER.

Plaques et feuilles. — Bien que le marché se maintienne, les tendances portent encore vers un changement de prix à la hausse. Cette hausse sera le résultat de l'augmentation du coût de la main-d'oeuvre. Le mouvement a été très satisfaisant pour le commerce et les tôles noires, en particulier, sont fermement maintenues.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.50	6.25
Calibre 12	5.55	6.30
Calibre 14	5.60	6.35
Calibre 16	5.70	6.50
Calibre 18-20	6.25	6.35
Calibre 22-24	6.30	5.40
Calibre 26	6.35	6.50
Calibre 28	6.65	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	8.35	9.25
Calibre 28	8.30	8.85
Calibre 26	....	8.50
Calibres 22 et 24	7.70	8.35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7.50	8.35
Calibre 20	7.30	8.00

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LA SOUDURE A BROCHE PLUS CHERE; LES PRODUITS DU PLOMB MAINTENUS.

Produits du plomb. — Une avance a été faite sur le prix de la soudure à broche. Cette hausse a été de 1¼c la lb. Le prix des qualités ordinaires n'a pas été changé. Le mouvement est bon et le commerce absorbe les produits du plomb.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.37
Soudure, strictement, la lb.	0.32½
Soudure, commerciale, la lb.	0.31½
Soudure, wiping, la lb.	0.29½
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.37½
45-55	0.40
50-60	0.43
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

LE FER EN GUEUSE PLUS CHER; LE PLOMB, LE FERBLANC BAISSENT.

Métaux en lingots. — Les marchés ont plutôt tranquilles, et il faut s'y attendre à cette époque de l'année. Le cuivre est inactif et la position du ferblanc est très erratique. Le commerce général est limité pour ces lignes.

Cuivre. — Avec des marchés à la hausse depuis quelque temps, il semblerait que les consommateurs ont pourvu à leurs besoins, à des prix moins élevés que ceux qui sont en vigueur dans le moment. Le marché est un peu plus facile à 26c et 27c la lb.

Le fer-blanc. — Les changements de prix ont été nombreux et le marché est plus ou moins instable. A 60c la livre, il a été fait quelques petites ventes.

Plomb. — Le ton est plus facile et les prix sont baissés d'un demi-cent à 7½c la lb.

Antimoine. — Des prix plus bas sont cotés sur ce métal et le prix de Montréal est 10c la lb. L'on attend l'arrivée de l'antimoine anglaise au commencement du mois prochain.

Aluminium. — Ce métal n'offre pas de changement et les prix restent encore à 35c la lb.

Fer en gueuse. — Bien qu'il n'y ait pas de difficulté à répondre à la demande limitée, les prix se sont affermis et l'on demande $50 la tonne. Le marché des Etats-Unis est ferme.

LA PEINTURE

La térébentine a été l'item intéressant du marché de la quincaillerie, elle a continué à monter et la seule cotation donnée au cours de la semaine a été $2.50 pour les lots de 5 gallons. Il a été, dit-on, impossible de trouver des stocks en barils. Naturellement, le mouvement n'est pas considérable à ce prix et les jobbers, dans tous les cas, ne sont pas anxieux de vendre. L'huile de graine de lin n'a pas changé de prix. Les shellacs ont monté de 50 et 75 cents le gallon. Le mastic et le blanc de plomb continuent d'être très fermes et ils sont très actifs. Le mastic à l'huile de graine de lin pure est particulièrement fort.

Les peintures mélangées et les lignes similaires se vendent bien pour cette époque de l'année et les manufacturiers sont satisfaits des conditions actuelles du marché.

L'HUILE DE GRAINE DE LIN SANS CHANGEMENT.

Huile de graine de lin. — La rareté de l'huile se continue et la condition du marché est un peu plus stable quant à la base du prix. Quelques jobbers ne veulent pas donner de prix, et les prix cotés la semaine dernière sont en vigueur actuellement. La demande est raisonnable, ce qui veut dire que les ventes sont limitées plutôt que considérables.

Nous cotons:

	Gal.	Imp.
Brute—		
1 à 4 barils	....	3.05
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	....	3.07½
5 à 9 barils	....	....

LA TEREBENTINE EN PETITS LOTS A $2.50.

Térébentine. — Il y a eu une avance sans précédent sur le prix de la térébentine ici, et l'on ne peut se procurer que de petites quantités à la fois. La probabilité d'une amélioration ne semble pas prochaine et les prix vont plutôt monter que descendre. Il y a eu un déclin ces jours-ci sur le marché de Savannah, mais la rareté des stocks à cet endroit et partout ailleurs rend absurde toute idée de baisse dans les prix. La seule cotation donnée ici au cours de la semaine a été $2.50 et encore pour les lots de 5 gallons.

Térébentine—	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	....	....
Par petits lots	....	2.50

(Empaquetage extra)

LE MASTIC EST FERME; IL SE VEND TRES BIEN.

Mastic. — La vente du mastic a été remarquablement bonne chez certains jobbers, et plus considérable que d'habitude au mois d'août. Les prix sont très fermement maintenus, mais par suite de l'avance de la saison et le prix des huiles fermes, on peut s'attendre à une avance. Tous les jobbers considèrent la situation comme très forte.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE EST ACTIF.

Blanc de plomb dans l'huile. — Une grande activité a régné sur le marché du blanc de plomb dans l'huile, et le chiffre total des ventes a été considérable. Le ton reste aussi ferme qu'avant et il n'est pas probable que la base devienne plus facile. Pour les qualités ordinaires, les prix sont: Lots de cinq tonnes, les 100 livres, $15.50; lots d'une tonne, $16 et en lots plus petits, $16.35.

LE MOUVEMENT D'AOUT EST LOURD POUR LES PEINTURES.

Peintures et spécialités. — Plusieurs manufacturiers rapportent beaucoup d'activité. Cela est dû probablement à l'activité des travaux de peinture dans les diverses parties du pays, car les jobbers de l'Ouest envoient continuellement des commandes et demandent des livraisons promptes. Le mouvement pour le mois d'août dépasse les attentes, dit-on. Les tendances des prix sont naturellement très fermes.

LE SHELLAC PLUS CHER; LA RESINE A LA HAUSSE; LA VITRE FERME.

Shellac, Résine, Vitre. — Une avance de 75c le gallon pour le shellac blanc et une hausse de 50c pour le shellac orange ont été faites cette semaine. Cette hausse porte le prix, en barils, à $7 le gallon pour le blanc et à $6.25 pour l'orange, avec une augmentation de 25c le gallon. La résine est rare et chère, la base actuelle étant à $23.50 le baril pour la "G". Les stocks sont très petits. Le marché de la vitre est très actif et le ton est ferme, bien qu'aucune avance ne soit attendue pour le moment.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.11	0.12

Couleurs (sèches)	la livre
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17 0.19
Vert Chrome, pur	0.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 livres.	0.12 0.14
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.10
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½
Ochre d'Or, 100 livres	0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils	0.03½
Ochre jaune, barils	0.06 0.10½
Ochre français, barils	0.08
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Rouge Super Magnetic	0.03½
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23	0.30
Rouge Indien		0.30
Jaune chrome, pur		0.53
Ochre d'or, pur	0.30	0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25	0.28
Verts, purs	0.28	0.38
Terres de Sienne		0.34
Terres d'Ombre		0.34
Bleu Ultra-marin	0.45	0.48
Bleu de Prusse		1.00
Bleu de Chine		1.00
Noir fin		0.35
Noir ivoire		0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38	0.40
Noir de marine, 5 livres		0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss	4.02½

Colle.

Colle All-Round Brantford—

Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessus de 25	$16.80	$22.90
26 à 34	17.80	24.85
35 à 40	18.35	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 20 à 25%.
Escompte à la feuille, 5 à 10%.
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100.
Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.35
Crown Diamond	16.00	16.35
Crown, pur	16.00	16.35
Ramsay, pur	16.00	16.35
Green Seal	16.00	16.35
Moore, pur	16.00	16.35
Tiger, pur	16.00	16.35
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.35
Eléphant, véritable	16.50	16.85
Red Seal	16.00	16.35
Decorators, pur	16.00	16.35
O. P. W. anglais	16.20	16.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris	
En barils, environ 600 lbs	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche	4.95
Eléphant, couleurs	4.55
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.55
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.38
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	5.00
Moore, couleurs, blanches	4.80
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	4.00
Moore, peinture de plancher	3.85
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	5.55
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	3.75
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur, couleurs	3.50
Ramsay pure, blanche	4.90
Ramsay pure, couleurs	4.60
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porch paint	4.80
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, coulours	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.95
Mellotone, couleurs	3.60
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.05
Maple Leaf, couleurs	4.80
Maple Leaf, à plancher	4.00
Pearcy, préparées, blanches	4.25
Pearcy, préparées, couleurs	4.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall	6.55
Orange pur, gall.	6.05

UNE SESSION
de la Cour du Banc du Roi

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la cité de Montréal,

MERCREDI, 10 septembre prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et agents de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le Shérif, L. J. LEMIEUX.

Bureau du Shérif,
Montréal, 20 août 1919.

PLUS HAUTE QUALITÉ

FAITE EN CANADA



OTTAWA PAINT WORKS Limited

OTTAWA

SUCCURSALES

MONTREAL TORONTO VANCOUVER

VENEZ A L'
EXPOSITION DE QUEBEC

Du 28 août au 6 septembre

N'oubliez pas de visiter nos pavillons et de vous faire connaître. Vous serez cordialement reçu et vous trouverez nombre de choses qui vous intéresseront dans le grand étalage des produits de McArthur, Irwin, Limited. Notre installation se trouve dans la Salle des Industries, près de l'entrée ouest.

Etalages séparés et instructifs de

PEINTURES CROWN DIAMOND
PEINTURE RED LION
FOURNITURES DE TANNEUR
FOURNITURE DE BUANDERIE
PRODUITS CHIMIQUES ET TEINTURES D'ANILINE
ALABASTINE
JAP-A-LAC
VERT DE PARIS
BLANC DE PLOMB

McARTHUR, IRWIN LIMITED

MONTREAL **Maison fondée en 1842**

Manufacturiers et importateurs de produits chimiques, ingrédients à teintures, couleurs d'aniline, extraits pour tanner, colles, vernis, peintures et couleurs sèches.

Ford

Eclairage et Démarrage Electrique

AUCUN auto n'a un meilleur système de démarrage et d'éclairage que celui que peuvent à présent se procurer les acheteurs des Autos Ford. C'est un produit Ford, construit à même le moteur—

—un démarreur infaillible aussi efficace que le moteur lui-même:

—un système d'éclairage puissant, uniforme à toutes les vitesses de l'engin.

Pour les modèles découverts — les autos de Tourisme et les Routières — c'est L'EQUIPEMENT QUE L'ON PEUT AVOIR.

Pour les autos fermés — Sedans et Coupés — c'est L'EQUIPEMENT REGULIER.

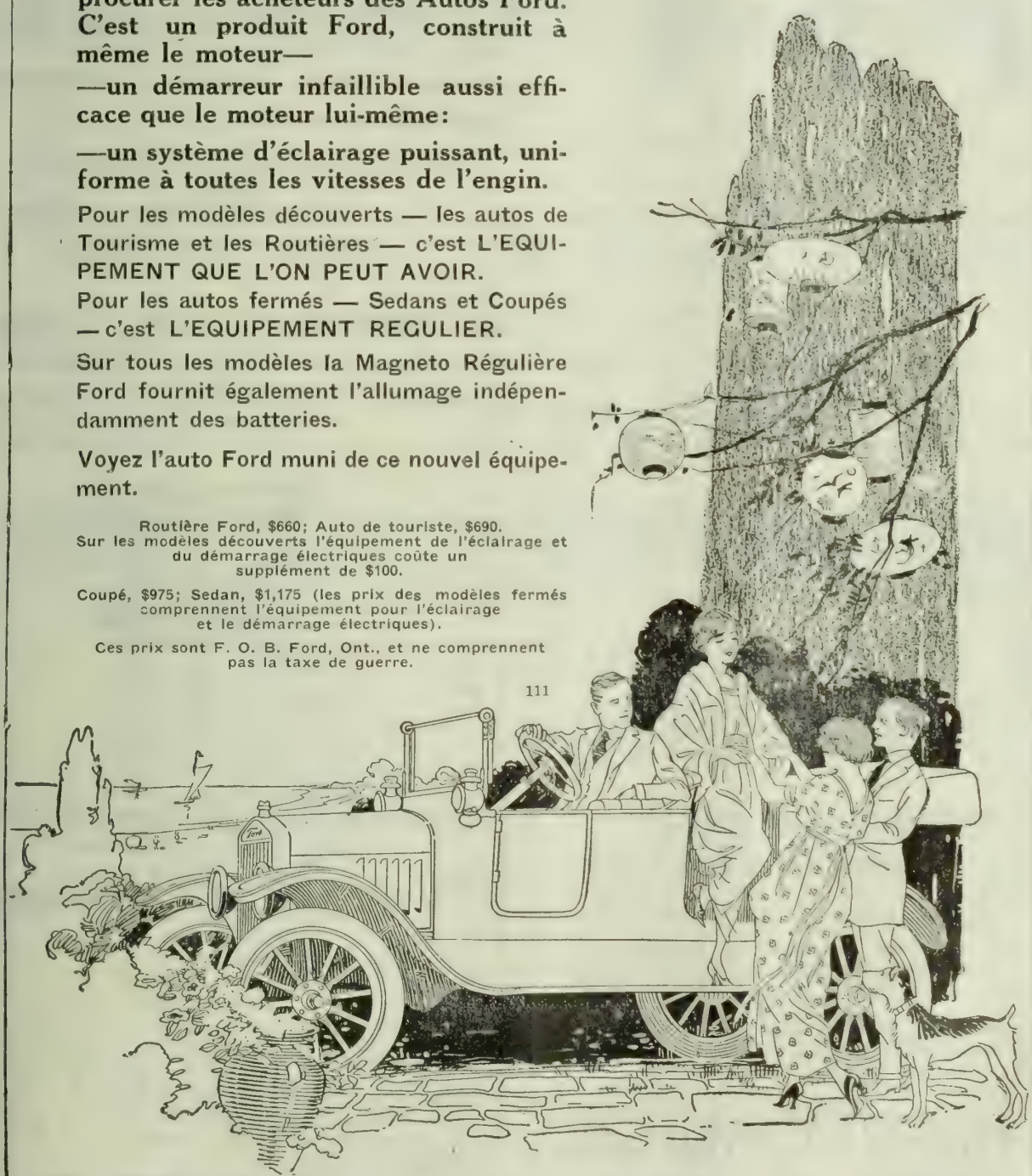
Sur tous les modèles la Magneto Régulière Ford fournit également l'allumage indépendamment des batteries.

Voyez l'auto Ford muni de ce nouvel équipement.

Routière Ford, $660; Auto de touriste, $690.
Sur les modèles découverts l'équipement de l'éclairage et du démarrage électriques coûte un supplément de $100.

Coupé, $975; Sedan, $1,175 (les prix des modèles fermés comprennent l'équipement pour l'éclairage et le démarrage électriques).

Ces prix sont F. O. B. Ford, Ont., et ne comprennent pas la taxe de guerre.



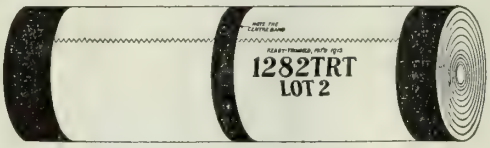
Ford Motor Company of Canada, Limited, Ford, Ont.

LES PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

POUR 1920

offrent un choix complet d'idées nouvelles et de traitements originaux qui forcent les gens à tapisser leur maison plus souvent.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



sauvent du temps et du travail et simplifient le travail du posage de la tapisserie.

Achetez les Papiers à Tapisser Staunton

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal : **Chambre 310, édifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.**

La Peinture de Qualité est un important facteur de succès.

Elle assure satisfaction et incite vos clients à revenir à votre magasin pour de nouveaux achats.

C'est pourquoi—

LA PEINTURE RAMSAY'S

est une ligne d'activité incessante et profitable à vendre.

Voyez d'abord notre proposition.

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

TORONTO MONTREAL VANCOUVER

La force d'une hache dépend autant de son manche que de sa tête.

LES MANCHES DE STILL

—vous donneront un outil de travail plus fort, car les MANCHES DE STILL sont faits des meilleurs bois canadiens.
La vente des

MANCHES DE STILL

surpassent de beaucoup celles de toutes les autres marques.

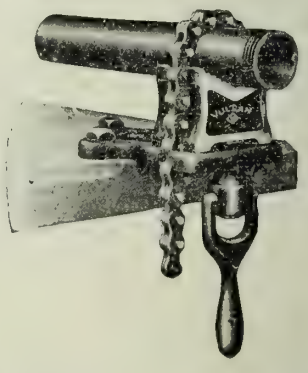
Il y a une raison à cela.

Manches de hache, de pique, de marteau d'enclume et de marteau ordinaire, manches Cant Hook et Peavie, aussi manches de fourche à foin.

La vente des STILL'S est payante. Voici les noms de leurs marques: "EMPIRE", IMPERIAL", "PEERLESS" et "CHAMPION."

J. H. STILL Mfg. Co.

ST-THOMAS - - ONTARIO



Etau à Tuyau avec Chaîne

FORGE AU MARTEAU-PILON

"Vulcan" de Williams

Incassable.
Prise très forte.
S'ajuste en le disant.
Se fixe partout.
3 grandeurs—tuyaux de ⅛ à 8 pcs.

Allons-nous vous envoyer notre catalogue ?

J. H. WILLIAMS & CO.,

" La Forge au Marteau-Pilon."

122 RICHARDS ST., BROOKLYN, N. Y.

Représentants canadiens:
The Canadian Fairbanks-Morse Co.,
MONTREAL et QUEBEC

ECROUS

MORROW FOREUSES MORROW LIMES MORROW

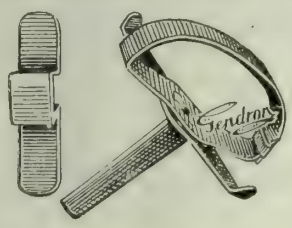
PAR suite des demandes que nous avons eues pour des alésoirs et des foreuses tordues, nous avons été obligés d'ériger une troisième usine à trois étages, en béton armé, moderne, éclairée à la lumière du jour, où un personnel nombreux d'experts canadiens fabrique *pour vous* les fameux alésoirs et foreuses toridudes *Morrow*. *Font plus de trous avec le moins d'affutage.* Nous pouvons mantenant expédier promptement toute commande.

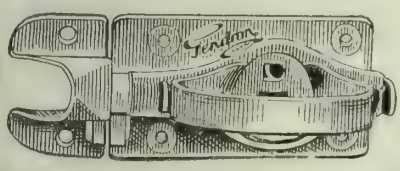
En gros seulement de F. BACON & CO., agents, Montréal, Qué.

JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LIMITED. - INGERSOLL, CANADA.

TARAUDS

MORROW MORROW





UN LOQUET de PORTE de GRANGE

Que les Clients Recherchent

Fort, drable, joli et commode. Il se pose facilement à n'importe quelle porte te. Il est muni de deux poignées permettant de fermer ou d'ouvrir la porte de l'un ou de l'autre côté. Ce loquet tiendra une porte ou une barrière fermée ou ouverte. Fini émaillé avec bolons faits au tour. Garanti. Un article de vente rapide et profitable.

Nous fabriquons aussi des vélocipèdes, des voitures "Express", des charrettes et des brouettes pour enfants, des accessoires de salle de bain et de la qnincaillerie. Ecrivez pour avoir des prix et des renseignements au sujet de n'importe laquelle de nos lignes.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, LIMITED
Rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.



Blanc de Plomb Pur MARQUE "TIGER"

Les peintres, cet automne, commanderont plus de Blanc de Plomb que jamais, de la Marque "Tiger".

Chaque saison passée a marqué une augmentation dans les ventes de la Marque "Tiger", depuis qu'elle a été faite pour la première fois, il y a plus de 40 ans.

MASTIC

Prompts envois du mastic de la première qualité, en Boîtes en fer-blanc, en Tonnelets de fer, en Barils et en Caques.

Montreal Rolling Mills Co., Limited
MONTREAL, QUE.

ZINC EN FEUILLE
CUIVRE EN FEUILLE

Expédition prompte de notre stock

A. C. Leslie & Co. Limited

560 rue St-Paul Ouest
MONTREAL.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

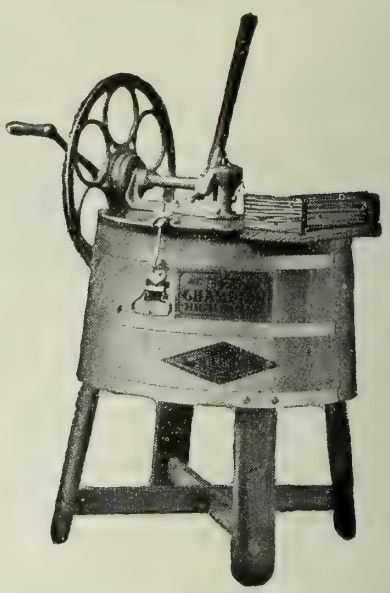
Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de

Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.



Il y a sans cesse une demande pour des bonnes

Epingles à Linge

AGENTS: McFarlane & Field, Hamilton; Boivin et Grenier, Québec; Delorme Frères, Montréal; J. H. White, St. John, N.B.; H. D. Marshall, Ottawa; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; Harry Horne Co., Toronto.

The Megantic Broom Mfg. Co.
LIMITED
Manufacturiers de Balais, d'Epingles à
LAC MEGANTIC, QUE.



Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval

Un cheval avec l'encolure ou l'épaule contusionnée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avoine. Le fouetter ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fouet. Garnissez votre fidèle animal de TAPATCO — la bourrure avec notre

Nouveau Crochet d'Attache Patenté

(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

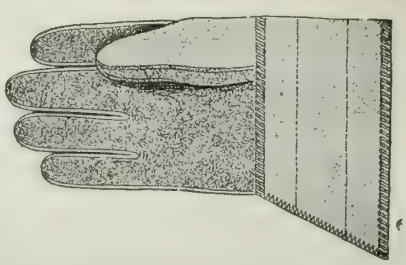
Les Bourrures à Collier

remplies de notre matériel de bourrure spécial sont meilleures que n'importe lesquelles. Elles sont douces, souples, absorbantes. Elles servent de garantie contre les épaules sensibles.

Les Gants de Coton Marque TAPATCO

GANTS DE COTON

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND



sont de qualité supérieure et faciles à vendre. Ils se tiennent et donnent satisfaction sous le plus dur service. Il n'en est pas de meilleurs pour usage aux champs, au jardin ou à l'atelier.

Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesanteur légère, moyenne ou élevée. Gants et Mitaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandez-en à votre marchand en gros.

THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO.
CHATHAM, ONT.

Le Marché de l'Alimentation

MARCHE DE MONTREAL

Mercredi soir, le 20 août 1919.

Le ton du marché pour les porcs vants et abattus continue d'être ble au déclin des prix qui s'est pro- t hier, bien qu'aucune autre ré- tion n'ait été faite dans les prix. demande pour les porcs vivants abattus est faible. Des ventes faites hier, à $22.50 et $23 le 100 pour des porcs vivants, et le k frais tué d'abattoir était coté à les 100 livres pour les lots choi- $27 et $25 pour les deux autres lités. Il ne semble pas y avoir de inution dans la demande pour les duits du porc, et les approvision- ents de jambons et de bacon s'en t rapidement aux mains des con- mateurs. L'approvisionnement du on en mains n'est pas proportion- à la demande, et les prix en con- uence restent fermes. Des ventes bacon Windsor désossé ont été es aujourd'hui à 56c la livre et le on à déjeuner s'est vendu 50c. Les bons fumés se vendent bien, bien l'activité ne soit pas aussi gran- pour le bacon. Les petits jambons nt de 8 à 10 lbs se sont vendus urd'hui à 46c la livre; les jam- s de pesanteur moyenne, de 10 à lbs, se sont vendus à 44c la lb. et jambons pesants jusqu'à 20 lbs et se sont vendus à 40c la lb.

n'y a pas de changement sur le ché du porc en baril. Les stocks mains sont amplement suffisants répondre à tous les besoins. Il une demande active pour la sau- e et les ventes chez un marchand ros ont été faites à 27c la lb.

s stocks de saindoux ne sont pas idérables si l'on considère la de demande, et il n'y a pas de e de faiblesse dans le prix, en t du fait que les prix des porcs baissé d'environ 2c la lb. ces dernières semaines. La graisse bosée américaine se vend 27½c vre en seaux de bois de 20 lbs, graisse végétale à 31c en seaux ois de 20 lbs et de 32c à 34c en eaux de 1 livre.

marché du beurre est actif, mais rix restent sans changement. Les s arrivent en grande quantité, la demande pour le stock de est très considérable et par les prix restent fermes. Les d'achats des volailles vivantes probablement baisser, par suite gros arrivages reçus.

LE MARCHE DES PORCS FAIELE; LE BOEUF BAISSE DE 2c

Viandes fraîches. — Par suite des nombreux achats faits ici, il y a eu un déclin dans le prix élevé des porcs. A cette saison de l'année, la consommation du porc n'est pas considérable, mais les maisons de salaison ont acheté en grande quantité sur les marchés réguliers. Les prix des divers morceaux de boeuf ont baissé de 2c et les prix se maintiennent à ce niveau.

Nous cotons:

Porcs vivants	23.50	24.00
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs	33.00	33.50
Truies (pesantes)	26.50	27.00
Porc frais—		
Gigot de porc	....	0.41
Gigot de porc (trimmé)	....	0.44
Longes (trimmées)	....	0.44
Longes (non trimmées)	....	0.41
Tenderloins, la lb.	0.46	0.48½
Côtes, Spare	....	0.26
Epaules (trimmées)	0.30	0.31
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	....	0.27
Quartiers devant	....	0.15
Longes	....	0.35
Côtes	....	0.26
Chucks	....	0.14
Hanches	....	0.26
(Vaches)—		
Quartiers derrière	....	0.23
Quartiers devant	....	0.15
Longes	....	0.25
Côtes	....	0.23
Chucks	....	0.13
Hanches	....	0.24
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.25
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	....	0.36
Mouton	....	0.20

LES JAMBONS FUMES FERMES; LE BACON SE VEND BIEN

Viandes préparées. — Il y a eu un bon mouvement dans les viandes fumées et le bacon. Les prix ont été soutenus par suite de la hausse des produits du porc et l'on a enregistré une légère augmentation dans le prix d'une variété de jambons. Le bacon, par suite du nouveau contrôle exercé dans le Royaume-Uni subira probablement quelques changements. Le stock est suffisant pour répondre à la demande locale.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.47
14-20	....	0.47
20-25	....	0.43
25-35	....	0.41
Dos—		
Ordinaire	0.53	0.57
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.53	0.57
Roulé, la lb.	....	0.40
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon, lots de 1 tonne	0.30½	0.31½
Long (clear) bacon, petits lots	0.31	0.32
Dos gras, la lb.	....	0.33
Porc en baril—		
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	67.50
Dos, morceaux 30-40	62.00	62.50
Porc, dos gras (clear) brl	....	70.50
Porc, lourd (baril)	....	54.00
Porc engraissé aux fèves (baril)	....	56.00

LES JAMBONS BAISSENT D'UN CENTIN

Nous cotons:

Tête en fromage	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix	0.70
Langue de porc en gelée	0.48
Jambon et langue, la lb.	0.32
Jambons, rôtis	0.65
Veau et langue	0.25
Jambons, rôtis	0.66
Jambons, cuits	0.66
Epaules, rôties	0.60
Epaules, bouillies	0.60
Pâtés de porc (douz.)	0.85
Boudin, la lb.	0.12

LE COMMERCE DU SAINDOUX DIMINUE; LES PRIX NON CHANGES.

Sandoux. — Le mois d'août n'est pas une époque pour la vente du saindoux. Cela veut dire que le mouvement actuel est décidément léger et que les marchands de gros font des ventes limitées, Les prix sont maintenus sans changement.

Nous cotons:

Saindoux, pur—	
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.37½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.38
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.38¾
Morceaux, 1 lb., la lb.,	0.39

LA RARETE DE L'HUILE PEUT AFFERMIR LA GRAISSE VEGETALE

Graisse Végétale. — Par suite de la rareté actuelle des stocks ordinaires de l'huile de coton, il y aura probablement un arrêt de la hausse des prix. Le marché est ferme, et bien que la vente soit restreinte, la base avancera si l'on ne peut se procurer de l'huile en plus grande quantité.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.31	0.31½
Tinettes, 5 0lbs	0.31¼	0.31½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.31¾	0.32
Morceaux de 1 lb. la lb. 4	0.33	0.34

LES JOBBERS DEMANDENT PLUS POUR L'OLEOMARGARINE

Margarine. — Les taux du change

de l'argent canadien ont probablement affecté le prix de certains produits importés. La margarine étant l'une des commodités importées en grande quantité, son prix a monté d'un centin, la lb. Le mouvement est satisfaisant pour la saison.

Margarine:

En moules, suivant la qualité, la lb.	0.37	0.39
En tinettes suivant la qualité, la lb.	0.33	0.35

LE MARCHE DU BEURRE ACTIF, MAIS LES PRIX SANS CHANGEMENT

Beurre. — Les arrivages de beurre aujourd'hui se sont chiffrés à 764 paquets contre 695 pour le même jour de la semaine dernière, 5,669 pour la date correspondante il y a un mois et 1,361 pour la même date il y a un an.

Le marché du beurre a été ferme aujourd'hui aux cotations de lundi, et en dépit du prix élevé, il semble que le beurre se consomme en plus grande quantité actuellement qu'il y a un an. Les stocks s'en vont rapidement aux mains du consommateur, et bien que les maisons locales disent qu'il n'y a pas de raison pourquoi les prix soient aussi élevés, mais tant que le prix du fromage sera haut, les prix du beurre seront probablement maintenus.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé	0.55½	0.56
Le meilleur crèmerie	0.55	0.55½
Bon crèmerie	0.54½	0.54½
Le meilleur de ferme	0.49	0.50

LE MARCHE DU FROMAGE SANS CHANGEMENT

Fromage. — Il n'y a pas de changement dans la situation du fromage. La demande pour la consommation locale est tranquille, et la demande pour l'exportation absorbe toutes les offres. Le Comité Canadien de l'Exportation du Fromage paiera les prix suivants sur le fromage livré aux entrepôts de Montréal:

Nous cotons :

No. 1, la lb.	0.25
No. 2, la lb.	0.24½
No. 3, la lb.	0.24

GROS ARRIVAGES D'OEUFS; LES OEUFS FRAIS MONTENT DE 2c

Oeufs. — Nonobstant la production considérable et l'arrivage des oeufs, les strictement frais ont subi une hausse. Plusieurs chars sont arrivés la semaine dernière de l'Ouest, mais, après examen, leur qualité fut trouvée inférieure. Le résultat a été que les oeufs frais ont monté de prix et certains jobbers les cotent à 64c la douzaine.

Voici les prix du gros que nous cotons:

Oeufs strictement frais	0.62	0.64
De choix	0.55	0.58
No 1	0.50	0.52
No 2	0.43	0.45

LES VOLAILLES VIVANTES A LA HAUSSE

Volailles. — Des gros arrivages tendent à faire baisser les prix des volailles vivantes. Les achats sont actifs, toutefois, et les jobbers sont très satisfaits des affaires faites. Le mouvement actuel se fait en grande quantité et les prix sont maintenus.

LES VENTES DE POISSON SONT BONNES POUR LA SAISON.

Poisson. — Les prix n'ont pas changé au cours de la semaine, et il y a eu un bon mouvement des variétés de poisson frais, si l'on considère la saison. Les stocks des côtes de l'Atlantique et du Pacifique arrivent librement, mais les arrivages du poisson des lacs sont plutôt moins considérables. Peu d'affaires sont faites sur le poisson salé ou congelé.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.22
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées)	....	0.15
Gaspéreaux, chacun	....	0.07
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.20
Haddock	....	0.09
Flétan, Est	0.23	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché	0.07	0.08
Carrelets	....	0.09
Crevettes	....	0.30
Petit brochet (pike), la lb.	0.12	0.13
Homards vivants	0.48	0.50
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.30	0.32
Saumon de Gaspé	0.40	0.45
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	....	0.18
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite, de ruisseaux	....	0.40

L'EPICERIE

La caractéristique du commerce de l'épicerie en gros cette semaine, est la fermeté du marché du café, qui a monté de 56c à 57c la caisse pour les marques en boîtes, tandis que le café en vrac a monté d'environ 2c la livre.

La fermeté du marché du thé est aussi très marquée, bien qu'aucune avance n'ait été enregistrée. Le marché des épices est très fort aussi et en dépit du fait qu'il n'y a pas eu d'avance, on croit généralement qu'il y aura des changements dans un avenir très rapproché.

Un autre commodité dont le prix a augmenté cette semaine a été les sirops en boîtes, dont le prix a subi une hausse de 50c pour la caisse de deux douzaines de boîtes. La récente hausse du sucre a eu pour effet d'affermir ce produit. Les sirops de maïs se vendent encore aux anciens prix.

La mélasse se vend à environ $1 le gallon pour la meilleure qualité.

Le marché des noix est à la hausse. On dit que les noix du Brésil qui se vendent en gros ici à 28c la livre, coûtent en réalité au marchand 33c la livre. De bonnes affaires sont faites sur le marché des noix et l'on s'attend à une hausse des noix du Brésil. Les peanuts sont très fortes et se vendent de 13c à 20c la livre, suivant la qualité.

LA FARINE DE GRAINE DE LIN BAISSE

Farine, fromage. — La farine de graine de lin a baissé de 14c à 12c la livre.

LE SUCRE A MONTE DE 55c

Sucre. — Des avances sont en vigueur sur le sucre raffiné. L'augmentation a été de 55c les 100 livres. Les nouveaux prix s'appliquent aux diverses marques à l'exception de celles des raffineries Canada. Parmi les causes de cette hausse, l'on mentionne l'augmentation du change, la cherté de la main-d'oeuvre. Les sucres spéciaux ont également subi une hausse et les changements de prix sont donnés ci-dessous:

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	10.50
Acadia, extra granulé	10.50
St. Lawrence, extra granulé	10.50
Canada, extra granulé	9.95
Dominiin cristal granulé	10.50
Glacé, barils	10.70
Glacé (boîtes de 25 liv.)	11.10
Glacé (boîtes de 50 liv.)	10.90
Glacé, 1 livre	12.20
Jaune No 1	10.00
Jaune No 2 or	10.00
Jaune No 3	9.90
En poudre, barils	10.60
En poudre, 50s	10.80
En poudre, 25s	11.08
Cubes et dés, 100 lbs	11.10
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.20
Cubes, boîtes de 25 lbs	11.30
Cubes, paquets 2 lbs	11.50
En morceaux Paris, barils	10.55
" " 100 lbs	10.65
" " boîtes 50 lbs	10.75
" " boîtes 25 lbs	10.95
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	12.45
Crystal Diamond, barils	11.10
Crystal Diamond, boîtes 100 lbs	11.20
Crystal Diamond, boîtes 50 lbs	11.30
Crystal Diamond, boîtes 25 lbs	11.50

LES POIS EN CONSERVES BAISSENT; LES CONFITURES ET LES BAIES MONTENT.

Conserves. — Un rajustement des prix des pois en conserves est devenu en vigueur chez un jobber et les Standards se vendent actuellement de $1.85 à $1.90 et les Early June de $1.92½ à $1.97½. Il y a eu également un changement dans le prix des fraises No 2 en boîtes qui a monté de 30c la douzaine à $4.80. Les diverses confitures se vendent plus chères aussi. Les confitures composées aussi sont plus chères.

SERVES DE FRUITS

ous cotons:

mes, 2½s. doz.	1.40	1.65
mes, 3s., doz.	1.80	1.95
mes, gall., doz.		5.25
berries, 2s		2.40
eilles, noires, 2s. doz.		4.65
gallon, doz.		16 00
es rouges, doz.	2.90	3.20
eberries, 2s. doz.		3.00
eberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
es, 20 onces, doz.		....
es, No 2	2.80	3.00
es, 2½	3.75	4.00
s, 2s.	2.50	2.90
s, 2½s.		3.25
2s. (sirop clair)		1.90
nas (gratté et tranché) 2s.		3.60
nas 2½s.		4.50
es, Lombardie	2.00	2.20
Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
Reines-Claudes (sirop clair) 2s.		2 00
boises. 2s	4.00	4.25
boises, 2½s		2.60
es, 2s	....	4.80

LEGUMES

ges (américaines ver-), doz. 2½s.	....	5.75
ges importées, 2½s..	4.85	5.25
s, Golden Wax	1.95	2.00
s, Refugee	....	1.75
Inde (2s)	2.10	2.35
raves, 2 liv.	....	0.95
tes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Inde (en épis) gal.	7.25	7 50
rds, 3s.	....	2.85
rds Californie, 2s	3.15	3.50
tes, 1s.	0.95	1.00
ates, 2s.	....	1.50
ates, 2½s.	....	2.10
tes, 3s.	1.95	2.10
tes, gallons	6.00	7.02½
ille, 2½s. (douz.)	....	1.10
ille, gallon (douz.)	....	3.25
standards	1.85	1.90
early June	1.92	1.97½
très fins, 20 oz.		3.00
2s, 20 oz.		1.57½
nes de terre, Can. su-es, boîtes 2 liv.		2.75
s (en barils, 49 gallons à) gall.		1.35

POISSON

mon:		
s, boîtes de 1 lb., tes	....	1.90
s, boîtes de ½ lb., es	....	1.00
hautes de 1 lb. ses de 4 dz, la dz.	4.50	4.80
1 lb., plates	....	2.25
1 lb., hautes	2.60	2.75
½ lb., douz.	....	1.37½
1 lb., douz.	....	2.37½
½ lb., douz.	....	1.62½
s, 1 lb., hautes	....	3.75
s, 1 lb., plates	....	2.25
s, ½ lb., plates	....	1.75
prings, 1 lb., hautes	4.60	4.60
prings, ½ lb.	....	2.45
Springs (1s)	....	2.30
on Gaspé, marque é (caisses de 4 dz.) ouz.	....	2.25
n Labrador, 1 lb., es	....	3.60
rds, 1 lb., hautes	1.90	2.00
de baleine, 1 lb., es	....	1.90
gs, kippers, douz. sse de 4 douz.)	....	2.25
gs (sauce aux to-es) douz.	2.25	2.50
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s.)	....	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	....	32.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1 90

LES NOIX DU BRESIL MONTENT; D'AUTRES AVANCES PROBABLES.

Noix. — Des avances sont en vigueur pour les noix du Brésil et le commerce, dans certains cas, doit payer jusqu'à 33c la lb. Il y a rareté non seulement de ces noix, mais encore des amandes et des noix ordinaires. Les peanuts également ne sont pas abondantes. Un gros importateur déclare que les prix de vente actuels de quelques-unes des variétés étaient 5c la lb. plus bas que les prix d'achat actuels sur les marchés extérieurs.

Nous cotons:

Amandes, la lb.	....	0.28
Amandes (écalées)	0.57	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.70
Noix du Brésil (nouvelles)	0.29	0.33
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), lal lb.	0.27½	0.31
Avelines Barcelone	0.26½	0.30
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Peanuts (rôties) —		
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Jumbo	0.20	0.23
Fancy	0.16	0.17
Extras	0.12	0.14
Ecalées No 1, Espagnoles	0.20	0.21
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)	0.78	0.80
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LES FEVES PLUS CHERES; LA DEMANDE EST ACTIVE

Fèves. — Il y a une bonne demande pour les fèves aux Etats-Unis et l'on croit que plusieurs lots ont pris la direction de New-York. C'est là l'une des causes des hausses qui se produisent actuellement sur le marché et déjà un jobber a monté les prix de ses fèves canadiennes. Le marché est très ferme.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.40	5.70
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	4.50	4.60
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livre)s	....	6.50
Pois (bleu)	0.08	0.09

LA DIFFICULTE D'AVOIR DES FRUITS.

Fruits secs. — L'on éprouve beaucoup de difficulté à se procurer des stocks de fruits, même en petite quantités. Les jobbers sont très bien approvisionnés de certaines lignes et cependant les stocks sont très incomplets. Les pruneaux, par exemple, ne peuvent être obtenus que dans les dimensions désassorties, certains jobbers ayant certaine variété et d'autres en ont une autre. On s'attend à une rareté de certaines lignes. Les pommes râpées pourront être obtenues plus facilement si les perspectives d'une bonne récolte canadienne continuent d'être belles.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix	....	0.25
Slabs	....	0.25
Fancy	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.22
Pêches (fancy)	....	0.27
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires	....	0.25
Pelures (anciennes)—		
Citron	....	0.45
Lemon	....	0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.20
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes		5.50
4 couronnes		6.75
5 couronnes		7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.		2.25
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.15
Muscatels, 4 couronnes, la lb.	....	0.13
Epepiné de choix, 12 onces	....	0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	....	0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	....	0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces	....	0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces	....	0.16
Sans pepins (fancy)	....	0.18
Sans pepins (fancy)	....	0.17
Valence, choisi	....	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches	....	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.	....	0.18

12 onces	....	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts)	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts)	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts)	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.	....	0.28
12 onces	....	0.26
12 onces, nouveau	....	0.32
Corinthe de Calf. (loose)	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	....	6.50
Dattes Dromadaires (36-10s)	....	7.75
Paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire	....	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	....	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	....	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	....	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.16
Pruneaux—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	....	0.32
60-70s	....	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	....	0.22
80-90s	....	0.19
90-100s	0.15	0.17
100-120s	....	0.14

LE RIZ DIMINUE ET MONTE.

Riz, Tapioca. — Il y a très peu de chance que les jobbers puissent recevoir plus de riz et le riz de la meilleure qualité diminue continuellement. Il est douteux que la situation s'améliore avant que la nouvelle récolte commence à arriver. Le riz brisé a monté de 50c à $7.50 cette semaine. Le tapioca a monté d'un quart à 12½ et 13.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs)		13.60
Caroline		17.00
Honduras		18.00
Siam No 2		12.00
Siam (fancy)		12.00
Rangoon "B"	10.75	11.00
Rangoon "CC"	10.50	10.75
Pakling		13.00
Mandarin		11.75
Tapioca, la lb. (seed)	0.15	0.16
Tapioca (flake)	0.12½	0.13
Tapioca (pearl)	0.15	0.16

LES SIROPS DE CANNE A LA HAUSSE; LES SIROPS DE MAIS FERMES

Sirops, mélasses. — Des avances ont été enregistrées au cours de la semaine sur le prix des sirops de sucre de canne. La hausse se chiffre à 50c la caisse et à 25c les 100 lbs pour les lots à la pesée. Cette hausse suit celle des sucres raffinés. Il n'y a pas de changements pour les sirops de blé-d'Inde et pour la mélasse, bien que ces marchés soient fermes. Le mouvement est plutôt lent.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—		
Barils, environ 700 livres		0.08½
½ baril		0.08½
Kegs		0.08¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse		5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse		6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse		5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse		5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque		2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque		3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque		6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:		
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse		5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse		6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse		6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse		6.20
Sirop de canne (crystal Diamond).		
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse		7.50
½ barils, les 100 livres		10.25
Barils, les 100 livres		10.00
Glucose, cans 5 livres (caisse)		4.80
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—		
Puncheons	0.98	1.03
Barils	1.01	1.06
½ barils	1.03	1.08
Mélasses Antigoa—		
Puncheons		0.95
Barils		0.98

LE MIEL SERA PROBABLEMENT ABONDANT.

Miel, produits de l'érable. — Bien que le miel nouveau ne soit pas encore sur le marché en grosse quantité, le mouvement devrait commencer bientôt. Il est apparent, à en juger par les rapports reçus, que la production de Québec sera très considérable. Par suite les prix ne devraient pas être plus élevés qu'ils ne le sont actuellement et il est probable qu'ils vont baisser. Un gros lot de la production de l'an dernier a été offert récemment à une base moins élevée.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacune)	2.50	2.60
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse		20.15
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse		21.05
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse		21.30
Sucre d'érable (nominal)		0.30
Miel clover:—		
Comb (fancy)		0.30
Comb (No 1)		0.28
En boîtes, 60 livres		0.26
En seaux, 30 livres		0.27
En seaux, 10 livres		0.28
En seaux, 5 livres		0.28
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.18	0.20

LE TON DU MARCHE DES EPICES EST FERME; LE COMMERCE EST BON.

Epices. — Le marché des épices est très satisfaisant pour la saison. Les stocks en mains sont suffisants pour répondre aux demandes actuelles et les prix sont bien soutenus aux centres d'importation extérieure. Les indications sont vers l'affermissement jusqu'à ce que les importations puissent être faites sur une base d'achat satisfaisante.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.55	0.65
Crème de tartre (française, pure)	0.85	0.95
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	0.28	0.38
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.30
Macis	0.80	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	0.60	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.75	0.80
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Piments ,entiers	0.20	0.22

LES THES FERMES; LA DERNIERE RECOLTE PLUS FACILE

Thés. — Le mouvement a été très satisfaisant pour le commerce de Montréal et il y a apparence d'une amélioration prochaine. Les derniers câbles sont à l'effet que les meilleures variétés Japons se vendront plus chères.

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.45	0.47
Pekoes, la lb.	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55
Thés Japon—		
Choix	0.65	0.75
Early Picking	0.55	0.70
Javas—		
Pekeos	0.39	0.41
Orange Pekeos	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.40	0.43

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE EST SOUTENU; LE CACAO PEUT MONTER.

Café, Cacao. — Aucun changement important à signaler sur le marché du café. Le mouvement a été actif et le tonnage destiné au commerce est plus considérable que d'habitude à cette saison de l'année. Les tendances sont fermes.

Le cacao, bien qu'il ne se vende pas en grande quantité dans le moment se trouve dans une position très so-

le et des avances peuvent être fai-
s si le coût des importations de-
ent aussi élevé que le laisse pré-
ir la situation présente du marché.

Nous cotons:

gotas, la lb.	0.43	0.45
maica, la lb.	0.38	0.41
aracaibo, la lb.	0.38	0.42
ocha (types)	0.40	0.45
exicain, la lb.	0.40	0.44
o, la lb.	0.36	0.38½
ntos, Bourdon, la lb.	0.43	0.45
ntos, la lb.	0.40	0.42

Cacao:

boîtes de 1 lb., la douzaine	5.25
boîtes de ½ lb., la douzaine	2.75
boîtes de ¼ lb., la douzaine	1.45
mension 10s, la douzaine	1.10

E BLE NOUVEAU SERA MOULU BIENTOT.

Farine.—Les minotiers font encore
s affaires à leurs minoteries, bien
e la quantité de blé moulu ces
urs-ci soit limitée. La base reste
ns changement. Les stocks bais-
nt et, dans plusieurs cas, ils sont
mplètement épuisés. Le ton du
rché reste ferme.

Nous cotons:

ars straight ou mixtes, 0,000 lbs, sur la voie, le ba-il, en (2)sacs de juste, 98 bs		11.00
lb. en (2) sacs de coton, 98 bs		11.15
its lots, le baril (2) sacs de ute, 98 lbs		11.30
ine de blé d'hiver baril)	11.00	11.50

LISTE DE CEREALES SE MAINTIENT ET IL N'Y A PAS D'AVANCE.

éréales. — Il n'y a pas de chan-
ment important à noter, bien que
s rapports indiquent que le marché
l'avoine est plus facile. Le mou-
ment de l'avoine roulée et de la
ine d'avoine ainsi que celui des
réales spéciales est plutôt limité.
céréales en paquet sont popu-
es actuellement et par suite elles
vendent librement.

ous cotons:

arine préparée—		
uets de 3 lbs, douz.		2.90
uets de 5 lbs, douz.		5.70
ine de maïs, Gold Dust		6.00
e, perlé	5.75	6.00
e, mondé, 98 lbs	5.00	5.25
e (rôti)		7.50
ne de sarrasin, 98 lbs	5.50	6.00
ine de maïs, blanche		6.00
ine de riz	8.75	9.00
iny Grits, 98 lbs	5.75	6.00
iny, perlé, 98 lbs	6.50	7.25
ine Graham	5.75	5.90
ine d'avoine (Stan-rd-granulée et fine)	6.00	6.30
ine d'avoine (paquets)		4.60
o canadiens, pour la upe	4.00	5.50
o cassés (98 lbs)	6.00	6.50
Avoine roulée, sacs de 90 lbs	5.25	5.50
Avoine roulée, (empaquetage de famille), la cse		5.60
Avoine roulée (petite dimension), la caisse		2.00
Oat Flakes (caisse de 20 paquets)		5.30
Blé roulé (baril de 100 lbs)	7.10	8.00

LE FOIN SE MAINTIENT; L'ORGE ET L'AVOINE PLUS CHERS.

Foin et grain. — Aucun changement à noter cette semaine, sur le marché du foin et les ventes sont décidément petites. La base du prix a monté de trois cents pour l'orge. L'avoine aussi a monté.

Foin, paille, grain (prix du gros, par lots de chars):	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	$30.00
Bon, No 2	27.00
Bon, No 3	25.00
Paille	11.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	1.02½
No 3 C.W.	1.01
Extra Feed	1.01
No 1 Feed	0.99
No 2 Feed	0.93
Orge:	
No 3 Extra	1.46
No 3	1.45
No 2	1.46

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LES ORANGES PLUS FACILES, MAIS LES FRUITS SONT CHERS.

Fruits verts. — Bien qu'il n'y ait pas eu cette semaine de déclins dans les prix, la tendance est plus facile pour les oranges. Le mouvement est très bon. Les citrons sont lents et la base du prix, bien que sans changement, n'est pas ferme. Une plus grande variété de pommes se montre graduellement, bien que les variétés ne soient pas très bonnes. Les melons de Montréal font leur apparition, mais ils sont très chers.

LES STOCKS DE TOMATES AUGMENTENT ET LES PRIX BAISSENT.

Tomates.—Les approvisionnements de tomates arrivent en abondance et le marché est inondé de belles qualités. La variété Montréal se vend cette semaine à $1.75 la boîte de 30 lbs et il est tout probable que le prix va baisser encore. Les pommes de terre, aussi, vont probablement baisser, vu que les approvisionnements augmentent rapidement et qu'un stock excellent est offert.

EN LIQUIDATION

General Film Co. Limited, Montréal
Paquet & Bonnier, Curateurs.

LA LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
A. Leclerc	Canadian Vickers, Ltd.
S. Bernard	David Rochon
Montmarquet	College Brand
Pierre Gaudette	Mount Royal Cemeteries
Nap. Grenier	Cité de Montréal
A. Hudon	Aug. Boucher
J. A. Henry Deguay	V. F. Burgers
J. Leduc	J. L. Leclerc
E. Provencher	Couvrette & Sauriole
J. Raymond	Globe Builders Corp.
A. Carrière	Dominion Wire Co.
J. F. Laurier	Craig Pianos Co.
Joseph St-Pierre	The Montreal Light,, H. & P. Co.
C. Robitaille	Canadian Vickers Ltd.
E. Chapleau	Albert Desmarteaux
Guillaume Williams	Alfred Allard
Dame E. Dagenais	J. B. Baillargeon
J. F. Saint	Dominion Glass Co.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

P. Gagnon vs Pierre Tremblay, 25 août, à 1 p. m., 81 Cazelais, Trudeau
Emilia Major vs J. B. Bradette, 23 août, à 11 a. m., 124 Ste-Marguerite, Desroches.
J. B. Lamoureux vs Pierre Collenet, 25 août, à 10 a. m., 1047 de Montigny, Lapierre.
A. E. Desilets vs Daniel Proulx, 25 août, à 11 a. m., 807 de Lorimier, Aumais.
Ed Pigeon vs H. Gadoua, 28 août, à 1 p. m., 106 Brown, Brouillet.
Greater Montreal Land vs Tong Mann Yen, 26 août, à 11 a. m., 98 Ste-Catherine, Normandin.
Greater Montreal Land vs Dr. C. Mignault, 27 août, à 11 a. m., 433 St-Jacques, Normandin.
A. Glustina vs M. Rabitch, 25 août, à 2 p. m., 201 6e avenue Lachine, Lafontaine.
J. R. Mainville vs Budget & Mary Dillon, 27 août, à 10 a. m., 110 St-Mathieu, Lapierre.
St-Henry Shoes Co., Ltd vs N. P. Bluteau, 28 août, à 11 a. m., 1142 St-Denis, Trudeau.
Arthur Gibeau vs Alf. Skelling, 28 août, à 11 a. m., 807 Lafontaine, Bienjonetti.
E. Archambault vs E. Dorval, 25 août, à 11 a. m., Bureau du Shériff Robitaille.
J. A. Cholette vs Marthe Maillette, 28 août, à 11 a m., 87 Emery, Bouchard.
Jos. Lebeau vs A. Crépeau, 28 août, à 10 a. m., 875 Ontario E., Osier.
Alex. Prud'homme vs Henri Bourgie, 26 août, à 10 a. m. 1458 Ste-Catherine est, Lapierre.
Alex. Prud'homme vs Henri Bourgie, 26 août, à 11 a. m., 110 Darling, Lapierre.

PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de ½ livre et de ¼ livre, boîte de 12 onces, par livre 0.41



Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres0.45
Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de livre, boîtes de 6 livres.0.37
Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte.1.60
Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte..0.90
Caracas Assortis, 32 paquets par boîte, la boîte.1.60
Chocolat sucré, "Diamond", pains de ¼ et 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre 0.32
Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre 0.31
Cacao Falcon (pour soda chaud et froid), boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre 0.42
Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz.
"XXX" (Etiquette rouge) paquets de 3 livres 2.90
Paquets de 6 livres 5.70
Superb, paquets de 3 livres 2.80
Paquets de 6 livres 5.50
Crescent, paquets de 3 livres.. ..2.85
Paquets de 6 livres 5.60
Buckwheat, paquets de 1½ livre1.70
— — — 3 livres
— — — 6 livres
Griddle-Cake, paquets de 3 livres
Paquets de 5 livres .. ..
Pancake, paquets de 1½ livre ..1.90
Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets 3.00
Pancake, paquets de 1½ livre.
Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, 30 cents chaque.
La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.
Pour les cartons contenant ½ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.
Conditions: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

Montréal

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

		La lb.
Macaroni "Bertrand"	.. ..	Manquant
Vermicelle —	.. ..	—
Spaghetti —	.. ..	—
Alphabets —	.. ..	—
Nouilles —	.. ..	—
Coquilles —	.. ..	—
Petites Pâtes —	.. ..	—

Extraits Culinaires "Jonas"

				La doz.
1	oz.	Plates	Triple Concentré	1.00
2	oz.	Carrées	— —	2.30
4	oz.	—	— —	4.00
8	oz.	—	— —	7.50
16	oz.	—	— —	14.60
2	oz.	Rondes	Quintessences	2.40
2½	oz.	—	—	2.70
5	oz.	—	—	4.60
2	oz.	—	—	1.90
8	oz.	—	—	8.00
8	oz.	Carrées	Quintessences	8.00
4	oz.	Carrées	Quintessences, bouchons émeri 5.00	
8	oz.	Carrées	Quintessences, bouchons émeri 9.00	
2	oz.	Anchor	Concentré	1.20
4	oz.	—	—	2.15
8	oz.	—	—	3.60
16	oz.	—	—	7.20
2	oz.	Golden Star	"Double Force"	0.95
4	oz.	—	— —	1.75
8	oz.	—	— —	3.25
16	oz.	—	— —	5.75
2	oz.	Plates	Solubles	0.95
4	oz.	—	—	1.75
8	oz.	—	—	3.25
16	oz.	—	—	5.75
1	oz.	London	.. ..	0.65
2	oz.	—	.. ..	0.95

Extraits à la livre, de ..$1.25 à $4.00
— au gallon, de .. 8.00 à 24.00
Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.

Marque Froment, manquant.
Marque Jonas, manquant.
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau $3.25.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony	3 doz. à la caisse		$13.00
Small	8 —	—	
Medium	2 —	—	
Large	2 —	—	manquant
No 64 Jars	1 —	—	manquant
No 65 Jars	1 —	—	$30.00
No 66 Jars	1 —	—	$39.00
No 67 Jars	1 —	—	manquant
No 68 Jars	1 —	—	manquant
No 69 Jars	1 —	—	manquant
Molasse Jugs	1 —	—	manquant
Jarres, ¼ gal.	1 —	—	manquant
Jarres, ½ gal.	1 —	—	manquant

Pts Perfect Seal, 1 doz., $33.00 par grosse.
Qrts Perfect Seal, 1 doz., à $48.00 par grosse.

Poudre Limonade "Messina" Jonas

Petites boîtes, 3 douzaines par caisse, à $15.00 la grosse.
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à $36.00 la grosse.
Poudre Orangeade "Messina" Jonas. Petites boîtes, 3 doz par caisse à $15.00 la grosse.
Sauce Worcestershire 15.00
"Perfection", ½ pt. à $15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.

THE CANADA STARCH CO., LTD.

Manufacturier des Marques Edwardsburg

Empois de buanderie. La livre

Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.10
—White Gloss (caisse de 40 livres), paquets de 1 livre.. ..0.10½
Empois, No 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 livres), boîtes en carton de 3 livres 0.11
Kegs No 1 d'Empois Blanc (caisse de 100 livres) 0.10½
Barils d'Empois Blanc No 1 (200 livres) 0.10½
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chrom de 1 livre, (30 livres) 0.12
Empois Silver Gloss (48 livres), en bidons de 6 livres 0.13½
— — (36 livres), boîtes à coulisse de 6 livres..0.13½
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.11½
Benson's Enamel (eau froide) (40 livres) à la caisse 3.25
Celluloid .. ..
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.70

Empois de cuisine.

W. T. Benson's and Co's. Celebrated Prepared Corn (40 livres) 0.11¾
Canada Pure Corn Starch (40 livres) 0.10¼
Farine de pomme de terre raffinée Casco, (40 livres), paquets de 1 livre 0.16
(Boîte de 20 livres, ¼c. en plus (excepté pour la farine de pomme de terre).

Sirop de blé-d'Inde Marque Crown

Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3 livres, 1 douz., en caisse ..4.00
Boîtes de 2 livres, 2 douzaines, en caisse 5.45
Boîtes de 5 livres, 1 douz., en caisse 6.05
— 10 liv., ½ douz., en caisse..5.75
— 20 liv., ¼ douz., en caisse..5.70
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres 0.08¼
Demi-baril, environ 350 livres..0.08¼
Quart de baril, environ 175 liv.0.08¾
Seaux en bois de 2 gals, 25 liv. chaque 2.60
— — — 3 gals, 38½ liv., chaque 3.85
— — — 5 gals, 65 liv., chaque 6.25

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily White

Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines.5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine..6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine..6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine..6.20

(Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une anse en fil de fer).

Fret payé pour 5 caisses de sirop ou 250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou 10 boîtes assorties de sirop et d'empois jusqu'à toute station de chemin de fer dans les provinces de Québec et d'Ontario à l'est ou au sud du Sault Sainte-Marie, Sudbury, North-Bay et Mattawa et jusqu'à tous les ports des lacs pendant la saison de navigation.

Conditions: net 30 jours. Pas d'escompte pour paiement d'avance.

CHURCH & DWIGHT
Cow Brand Baking Soda



Empaqueté comme suit:
Caisses de 96 paquets de 5 cents ..3.45
aisse de 60 paquets de 1 livre.3.65
aisse de 120 paquets de ½ livre.3.85
aisse de 30 paquets de 1 livre.
Et 60 paquets mélangés, ½ lb.3.75

W. CLARK, LIMITED,
Montréal

orned Beef Compressé ..½s. 2.90
orned Beef Compressé .. 1s. 4.90
orned Beef Compressé .. 2s. 9.25
orned Beef Compressé .. 6s. 34.75
orned Beef Compressé ..14s.
oast Beef .. ..½s. 2.90
oast 1s. 4.80
oast 2s. 9.25
oast 6s. 34.75
euf bouilli 1s. 4.80
euf bouilli 2s. 9.25
euf bouilli 6s. 34.75
au en gelée .. ..½s. 0.00
au en gelée 1s. 0.00
ves au lard, Sauce Chili, étiquette rouge et dorée, 4 douzaines à la caisse, la douzaine..0.90
lo 4 douzaines, la douzaine..1.25
lo grosses boîtes, 2 douzaines, la douzaine 2.30
lo à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 lbs..2.25
lo au lard, grandeur 1½ .. ..
ce Chili, la douzaine 1.90
ds de cochons sans os 1s.4.90
ds de cochons sans os 2s.9.90
euf fumé en tranches, boîtes de er-blanc 3.40



uf fumé en tranches, pots en erre 1s.3.90
uf fumé en tranches, pots en erre ¼s.1.80
uf fumé en tranches, pots en erre 2.80
gue, jambon et pâté de veau ½s.2.35
bon et pâté de veau ½s.2.35
ndes en pots, épicées, boîtes n fer-blanc, boeuf, jambon, ngue, veau, gibier ¼s.0.75
ndes en pots, épicées, en ferianc, boeuf, jambon, langue, eau, gibier ½s.1.40
ndes en pots, épicées, en ver-, poulet, jambon, langue ..¼s.2.40
gues .. ..½s.
gues .. .. 1s.
gues de boeuf, en boîtes en r-blanc ½s.3.90
gues de boeuf, en boîtes en r-blanc 1s.8.40
gues de boeuf, en boîtes en r-blanc ½s.13.40
gues de boeuf, en boîtes en r-blanc 2s.17.20
gues en pots de verre .. ..
gues de boeuf, pots de ver- .. .. taille 1½14.50



Langue de boeuf, pots de verre 2s.19.70
Mince Meat en "tins" cachetées hermétiquement .. ..
Mince Meat 1s. 2.90
Mince Meat 2s. 4.00
Mince Meat 5s.12.90
En sceaux de 25 livres 0.15
En cuves 0.15
sous verre 3.25

CANADIAN BOILED DINNER

1s. 2.40
2s. 5.90
Mince Meat—

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles de 8 onces 2.20
Bouteilles de 12 onces 2.75
Bouteilles de 16 onces 3.40

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut .. ..¼s. 1.40
Beurre de Peanut .. ..½s. 1.90

KLIM

Petites boîtes, 48 d'¼ de livre, la caisse 5.85
Boîtes de famille, 24 d'1 livre, la caisse 8.40
Boîtes d'Hôtel, 6 de 10 livres, la caisse 18.75



L'Enfant Stupide

Voici ce qu'un marchand disait l'autre jour à un épicier progressif:

"J'ai dans mon stock les marchandises annoncées, parce que mes clients me les demandent et que je tiens à leur plaire.

"Si je ne faisais pas cela, je serais comme le stupide enfant représenté par la vignette ci-dessus, qui se laisse voler sa côtelette par un jeune chien."

D'après vous, croyez-vous qu'il soit possible qu'un marchand puisse être aussi stupide que cet enfant qui hurle?

Pouvez-vous faire usage de superbes accessoires Jell-O, en 10 couleurs, pour étalages dans vos vitrines? Si vous le pouvez, nous nous ferons un plaisir de vous en envoyer.

The Genesee Pure Food Company of Canada, Limited,
Bridgeburg, Ont.
"Fait au Canada"

SOUPE AUX TOMATES



Sa saveur délicieuse de tomates rouges mûres est aimée de tout le monde---

La qualité y entre avant que l'étiquette soit mise sur la boîte.

On y gagne de tenir un bon stock de cette ligne populaire.

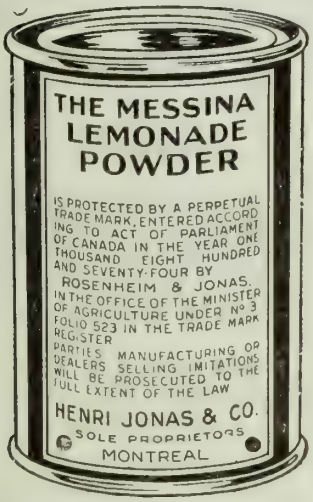
Demandez-la à votre marchand de gros ou écrivez directement

DOMINION BRAND

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, CANADA.

POUR LE TEMPS DES CHALEURS



TOUT EPICIER

DEVRAIT SE

PREMUNIR DE

LA FAMEUSE



POUDRE LIMONADE MESSINA

ET DE LA NON MOINS FAMEUSE

Poudre Orangeade "Messina"

QUI PERMETTENT DE PREPARER LES PLUS DELICIEUSES BOISSONS ET LES PLUS HYGIENIQUES.

Les Poudres "Messina"

vous seront demandées constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elles sont employées et appréciées par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique des Poudres MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade et Orangeade.

Economiques et Faciles à Employer

Le contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade ou orangeade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LES POUDRES MESSINA, POUR ETRE PRET A REPONDRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

173-177 RUE SAINT-PAUL OUEST - - - - - - - - - - - - MONTREAL

Associés Depuis 45 Ans

Le Thé et Kearney Bros.

Notre expérience est à votre service.

PLUS DE 200 THES DIFFERENTS EN MAGASIN A PRESENT.

Demandez nos prix et échantillons

Kearney Bros., Limited

33 rue St-Pierre - Montréal



Les Fêves au Lard de CLARK

à la sauce aux tomates, chili ou sans sauce

Vos clients, M. l'épicier, tiennent toujours à la qualité, mais actuellement l'économie est également une considération pour eux. Si vous leur donnez les Fêves au Lard de Clark ils savent qu'ils ont la meilleure qualité à

Un prix raisonnable



De votre côté vous retirez des profits de la vente à vue, de l'écoulement rapide de votre stock et des clients satisfaits qui reviennent en acheter ENCORE

PRENEZ-EN EN STOCK IMMEDIATEMENT ELLES SONT EN GRANDE DEMANDE

W. Clark, Limited Montréal.



Le marchand qui tient à donner satisfaction à sa clientèle et à la conserver reconnaît l'importance de choisir une bonne marque de CONFITURES et de GELEES.
Nos confitures et nos gelées sont fabriquées à Québec même avec des fruits récoltés dans la province et préparés par des Canadiens-Français. Le soin apporté au choix des fruits et à la fabrication de nos lignes assure des produits d'une **pureté absolue** qui donneront satisfaction même à la clientèle la plus difficile.
En prenant en stock nos lignes, vous ne désappointerez jamais vos clients, et vous n'êtes pas sans savoir qu'un client satisfait est un **client régulier.**
Outre leurs qualités exceptionnelles de pureté et de vente facile, nos lignes laissent au marchand qui les vend une **bonne marge de profits.**

Nos confitures et nos gelées assurent des ventes répétées

Elles sont reconnues partout comme une excellente valeur pour le client comme pour le marchand, et un assortiment complet de nos lignes sera le placement le plus avantageux que vous pourriez faire pour votre commerce.

UNE COMMANDE D'ESSAI VOUS EN CONVAINCRA.

Old City Manufacturing Co. Reg'd.

QUEBEC (P.Q.)

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure

Valeur en fait de Balai

au Canada

$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines partout.

The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.

Il faut distinguer les Allumettes et les Allumettes d'Eddy

Lesquelles vendez-vous ?

Il y a tout autant de différence entre les allumettes qu'il y en a entre les gens.

On peut toujours compter sur quelques-uns.

On ne peut jamais se fier sur d'autres.

Les allumettes d'Eddy sont comme de vieux amis :

Elles ne vous désappointent jamais. (Le marchand non plus ne reçoit jamais de plainte à leur sujet).

70,000,000 de ces allumettes sortent de notre fabrique tous les jours pour tout mettre en activité dans le pays.

Un écoulement rapide de stock voilà ce que cherche toujours le marchand et avec les Allumettes d'Eddy la chose devient très facile.

Connues d'un océan à l'autre, elles se vendent toutes seules.

Vous y gagneriez à envoyer votre commande aujourd'hui.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED.

HULL, CANADA.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingenbre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle Thym
Allspice (Piments) Serriette
Epices de Ceylon Menthe
Muscade Epices
Borax pour Catsup
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

Il y a tout autant de profits pour vous dans la vente de ces splendides remèdes que pour les marchands qui font actuellement "de l'argent" sur des ventes se faisant tout seules. Ce qu'il vous faut — c'est un bon assortiment de Remèdes de Chamberlain—et nous vous aiderons en vous fournissant un choix libéral d'aides de ventes, cartes de comptoir, etc.

The Chamberlain Medecine Co., Toronto, Can.

TABLETTES CHAMBERLAIN

Aliments Marins



MARQUE BRUNSWICK

La haute estime dans laquelle les aliments marins de la marque Brunswick de Connors Bros. sont tenus par le consommateur canadien est facile à comprendre si l'on considère le soin scrupuleux et l'attention apportés au choix, à la préparation et à l'empaquetage de ces poissons.

Une analyse du gouvernement d'Ottawa démontre que les aliments marins de la marque Brunswick sont supérieurs aux lignes importées. De sorte que si vous tenez en stock la Marque Brunswick, vous vendez ce qu'il y a de mieux sur le marché et, en même temps, vous encouragez une industrie canadienne.

Avez-vous en stock chacune de ces lignes:—

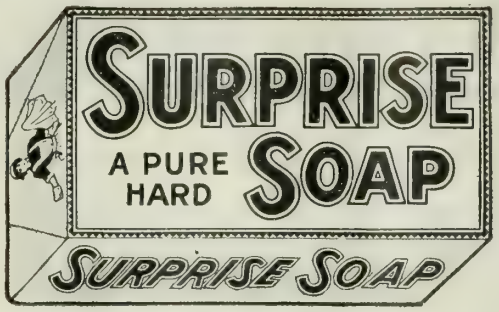
¼ Sardines à l'Huile, ¼ Sardines à la Moutarde, Finnan Haddies (Boîtes rondes et ovales) Hareng Saur, Hareng à la Sauce aux Tomates, Clams.







CONNORS BROS., LTD., BLACK'S HARBOR, N. B.



Il y a plus de *véritable valeur en fait de savon* dans un morceau de "SURPRISE" que dans n'importe quel autre savon à blanchissage offert en vente au Canada. Il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraitre gros. Ce n'est rien que du bon Savon Solide.

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

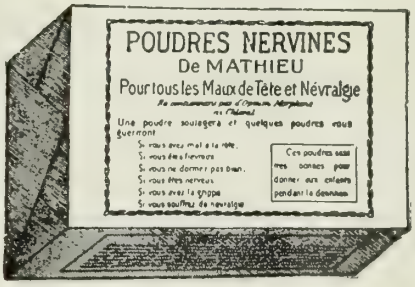
Achetez-en de votre marchand de gros.

CHURCH & DWIGHT
(LIMITED)

Manufacturiers - - - MONTREAL



Les Poudres Nervine de Mathieu



UN remède pour les nerfs qui donne d'excellent résultat contre le mal de tête, la névralgie, l'insomnie, etc.

Chaque paquet que vous vendez augmente la confiance que vos clients ont dans la qualité recommandable des lignes que vous vendez.

La Cie J. L. Mathieu

SHERBROOKE, QUEBEC.

Nos Biscuits Sodas 'Select'

sont comme leur nom l'indique,

des Biscuits de CHOIX

Depuis plus de trente-cinq ans nous avons consacré nos efforts à perfectionner nos procédés de manufacture de façon à assurer à notre clientèle toujours croissante un produit qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

L'augmentation considérable de nos ventes nous a prouvé que nous avions réussi à atteindre ce résultat, mais nous ne nous reposons pas sur ces succès et continuons notre marche en avant, vers le progrès. En même temps que nous cherchons journellement à améliorer notre production, nous ne négligeons rien pour faire de notre SERVICE au marchand un élément important de la popularité de nos Biscuits. Nos voyageurs visitent continuellement les marchands de la Province, empressés à leur montrer nos échantillons. Voyez-les ou écrivez-nous si vous n'avez pas reçu leur visite. Nous nous ferons un plaisir de vous faire parvenir des échantillons de nos lignes de vente assurée et d'un profit rémunérateur pour votre magasin.

DEMANDEZ NOS LISTES DE PRIX

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE
BISCUITS ET CONFISERIES
MONTREAL



Parce qu'il est sec

Insistez auprès de vos clients sur le fait que tant que le Klim est tenu sec il ne sûrira pas, même dans la température la plus chaude. C'est la raison pour laquelle nous n'avons pas besoin de mettre un préservatif ni un ingrédient sucré quelconque dans le lait séparé pasteurisé avec lequel Klim est fait. Nous ne faisons qu'enlever l'eau du lait séparé et le Klim sec reste. Votre cliente ajoute l'eau à Klim et se fait du lait séparé frais.
Tenez en stock un bon assortiment de Klim. Il se vend beaucoup durant l'été.

CANADIAN MILK PRODUCTS Limited

TORONTO

Montréal Winnipeg St. John



Le Sel Sifto

coule bien. Le meilleur pour la table.

Deux marques de sel qui augmentent rapidement le chiffre de vos ventes. Ces marques sont bien annoncées et chaque mois des centaines de nouvelles ménagères apprennent que SIFTO est "le sel qui coule bien" — une grande commodité pour la table. Et ce Sel Century—pur, brillant et économique—est le meilleur sel pour l'usage domestique. Tenez ces deux sels en magasin.

SEL CENTURY

le meilleur pour l'usage général

Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, écrivez-nous et une liste de prix avec des renseignements complets vous seront promptement envoyés.

DOMINION SALT CO., Limited, SARNIA, Canada.
Manufacturiers et expéditeurs.

Un Meilleur Commerce

Vous ne pouvez établir un meilleur commerce à moins de vendre un meilleur produit. Le sous-vêtement Peerless est meilleur que les autres, sous les rapports du style de l'ajustement, du matériel et de la durée.

Faites savoir aux acheteurs que vous vendez leur sous-vêtement préféré. Etalez le Peerless sur votre comptoir — recommandez-le à tous vos clients.

Rappelez-vous que le sous-vêtement Peerless ASSURE UN MEILLEUR COMMERCE.

Peerless Underwear Company, Ltd.

contrôlée par

J. R. MOODIE & SONS, LIMITED

HAMILTON, ONTARIO.



Exigez cette Marque

C & L

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE

sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

Arthur Brodeur.
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet

TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.

Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

CANADIAN POLISHES, LIMITED
Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LIMITED



Il y a vingt-six ans, nous commencions la fabrication des séchoirs à rideaux et autres articles de ménage sous la raison sociale de Dominion Specialty Company, mais, avec le temps, notre commerce subit un changement et, graduellement, nous abandonnâmes la fabrication de tous nos articles pour ne fabriquer que des polis. Tous nos clients savent ce que nous fabriquons, mais, pour le bénéfice de nos acheteurs en perspective, nous avons jugé qu'un nom descriptif était devenu nécessaire. C'est le nom

CANADIAN POLISHES, LIMITED

que nous avons considéré le meilleur à cette fin. Nous sommes encore dans notre vieille fabrique et nous fabriquons les lignes régulières bien connues suivantes:

"Satin Gloss" à harnais.
Cirage "Gold Leaf" pour chaussures fines de dames.
Crème à argenterie "Daddy Combination", noire et tan.
"Veribrite Venoil", le nettoyeur magique.
Poli à métal "Klondyke", connu partout où il y a du cuivre.

CANADIAN POLISHES, LIMITED Hamilton, Canada.





L'école Commerciale Lalime

Limitée

EST MAINTENANT A

LYSTER, P. Q.

Cette Fameuse Maison d'Education

autrefois de Saint-Hyacinthe est maintenant à Lyster,—site extrêmement plus avantageux—et dans un local idéalement aménagé pour le confort des élèves.

L'Ecole Lalime ne recevra désormais que les garçons.

Le cours est exactement le même qui a fait de cette institution une des plus importantes parmi les écoles laïques au Canada.

L'enseignement comprend le cours commercial complet, anglais, français, comptabilité dans toutes ses branches, clavigraphie, télégraphie avec administration des gares, etc. Enseignement individuel à chaque élève.

Les élèves désirant se spécialiser dans l'une quelconque des matières enseignées, reçoivent des cours spéciaux où chaque matière est développée, approfondie et enseignée dans ses moindres détails.

L'école est sous le contrôle et l'habile direction de son fondateur lui-même, M. B. Lalime.

LES COURS SONT COMMENCES — les élèves peuvent se présenter et commencer leurs études dès maintenant.

Pensions de première classe à prix très modérés près de l'Ecole.

Prospectus envoyé partout sur demande.

1918-19

La Banque Provinciale du Canada

CONSEIL D'ADMINISTRATION.

Président: Honorable sir HORMISDAS LAPORTE, C.P., ex-maire de Montréal, de la maison Laporte, Martin Limitée, administrateur des chemins de fer nationaux canadiens.

Vice-Président: M. W.-F. CARSLEY, Capitaliste.

Vice-Président: M. TANCREDE BIENVENU, Administrateur "Lake of the Woods Milling Co.", Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.

Monsieur G.-M. BOSWORTH, Président "Canadian Pacific Ocean Services Limited".

Monsieur L.-J.-O. BEAUCHEMIN, Président de la Librairie Beauchemin Limitée.

Monsieur MARTIAL CHEVALIER, Directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., Québec, Président de la Société des Eleveurs de la Province de Québec.

BUREAU DE CONTROLE POUR LE DEPARTEMENT D'EPARGNES.

(Commissaires-Censeurs.)

Président: Honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., Ex-Juge en Chef de la Cour du Banc du Roi.

Vice-Président: L'hon. N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille du Gouvernement Provincial; administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".

Dix-neuvième assemblée générale annuelle des actionnaires, tenue le 13 août, à midi.

Etaient présents: Honorable sir Hormisdas Laporte, Hon. N. Garneau, Hon. sir Alexandre Lacoste, MM. W.-F. Carsley, Martial Chevalier, G.-M. Bosworth, Tancrède Bienvenu, L.-J.-O. Beauchemin, S.-J. Rolland, Hon. N. Pérodeau, H.-G. Lajoie, A.-J.-H. Saint-Denis, L.-A. Cantin, Geo. Couillard, Paul Mériot, représentant la Maison Alphonse Racine limitée, Mathias Tétreault, Thomas Préfontaine, Ed. McCorkill, A.-E. Prud'homme, Pierre Drapeau, F.-S. Mackay et autres.

RAPPORT PRESENTE PAR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DANS L'ASSEMBLEE GENERALE ORDINAIRE DES ACTIONNAIRES.

Messieurs,

En ouvrant cette assemblée, la première depuis que la guerre a pris fin, notre devoir est de dire toute notre admiration envers nos vaillants soldats, et exprimer toute la reconnaissance que nous leur devons. Trop nombreux, hélas! sont ceux qui ont payé de leur vie ce triomphe, et qui n'ont pas entendu sonner l'heure de la victoire.

Le gouvernement a continué à trouver la plus grande partie des ressources qui lui étaient nécessaires dans le placement de ses obligations par l'émission de l'emprunt 5% 1918, qui a été justement appelé "L'EMPRUNT DE LA VICTOIRE". Tant pas nous-mêmes que par notre clientèle à notre bureau central et dans nos succursales, nous avons donné notre entier concours à ces opérations.

En dépit des graves événements dus à la guerre lesquels ont affecté la plus grande partie de l'exercice écoulé, nos opérations ont été relativement considérables et rémunératives. De fait, le bilan qui est soumis à votre approbation se totalise par $31,693,-379.30, présentant une augmentation de plus de DIX MILLIONS de piastres sur le montant du bilan de l'exercice 1917, qui lui-même était en augmentation d'au delà de TROIS MILLIONS DEUX CENT MILLE PIASTRES sur le montant du bilan précédent.

Au passif, les dépôts confiés à votre institution s'élèvent maintenant au chiffre imposant de $22,489,456.61, par suite du développement constant des relations de la banque.

Paur rencontrer ces obligations, le Conseil d'administration, fidèle aux mesures de prudence que vous avez toujours approuvées, a maintenu au plus haut degré de liquidité, les divers item de l'actif, le trésor tout spécialement: le chiffre des espèces en caisse et en banque, soit $8,284,720, avec, en plus, les obligations du gouvernement de la Puissance du Canada, les valeurs municipales canadiennes, celles des pays alliés, et nos prêts à demande sur garanties de débentures et d'actions, formait un grand total de $22,535,000, soit plus de 78% du total de nos obligations au public.

Pour satisfaire au règlement que vous avez passé, lors de votre dernière réunion, le présent exercice couvre la période de temps écoulé depuis le premier janvier 1918 au 30 juin dernier, soit une période de dix-huit mois; or, les bénéfices nets réalisés pour ces dix-huit mois d'opérations ont été de $434,594 contre un chiffre de $207,000 pour les douze mois d'opérations précédents. Donc, si, à ce dernier chiffre, l'on ajoute celui de $103,500 représentant la juste proportion pour six mois, les bénéfices nets pour dix-huit mois auraient été de $310,500, laissant ressortir une augmentation de $124,000 pour le dernier exercice.

Des bénéfices nets réalisés, la somme de $250,000 a été portée au "FONDS DE RESERVE", lequel s'élève maintenant au chiffre de $1,000,000.

Notre personnel, tant au bureau central que dans les succursales, nous a continué son excellent et dévoué concours; aussi, les mesures que nous avons prises antérieurement en sa faveur ont été maintenues; nous avons versé à nos officiers et employés trois indemnités pour cherté de la vie, en total au delà de $32,000, dont $22,000, comme vous le constaterez, ont été appropriées à même les profits du présent exercice. En plus, une nouvelle somme de $25,000 a été portée à la réserve spéciale que vous avez bien voulu voter pour la création d'un fonds de pension.

Nous vous référons au compte de profits et pertes, dont vous entendrez bientôt la lecture, pour les autres appropriations faites, et nous ne doutons pas qu'elles recevront votre entière approbation.

Pour les raisons qui vous ont été fournies par lettre circulaire spéciale, le Conseil d'Administration a cru devoir faire une émission de capital de UN MILLION de piastres en date du 31 janvier, et, à cette occasion, vous avez affirmé une fois de plus, la grande confiance dont vous nous avez toujours honorés, car, vous l'avez tous appris depuis, cette émission, en moins de trois semaines, a été souscrite avec une marge d'au delà de 70%, puisque nous avons dû refuser plus de $700,000 de souscriptions provenant de plusieurs d'entre vous, messieurs les actionnaires, et du public généralement. Vous verrez, sans doute, dans cette réponse spontanée à notre appel, le témoignage de confiance qu'inspire la Banque Provinciale du Canada dans les provinces de Québec, de l'Ontario, du Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard, car nos actionnaires actuels, très nombreux, se recrutent maintenant dans ces quatre provinces, où votre banque compte aujourd'hui quatre-vingt-quinze succursales et un grand nombre de sous-agences.

Messieurs, depuis votre dernière assemblée générale, la mort a fauché dans nos rangs; elle nous a pris deux de nos collègues l'honorable Alphonse Racine, administrateur, et monsieur le docteur E.-Persillier Lachapelle, commissaire-censeur.

L'honorable monsieur Racine, nommé administrateur de la banque en 1909, a fait profiter votre institution de sa grande expérience des affaires acquise dans l'importante maison de commerce qu'il fonda et dont les opérations s'étendent par tout le pays; en lui nous avons perdu un homme d'affaires distingué, toujours écouté, et dont l'excellent jugement nous était précieux. Nous renouvelons à sa famille l'expression des profonds regrets que sa disparition nous a causés.

Pour combler cette vacance, nous avons nommé l'honorable Nemèse Garneau, de la cité de Québec, conseiller législatif, et président de la Société Générale des Eleveurs de la province de Québec. Vous approuvez, sans doute, cet heureux choix, car l'honorable monsieur Garneau représentera spécialement dans le Conseil d'Administration, les nombreux actionnaires et déposants que nous avons dans le district de Québec, où votre banque a déjà plusieurs succursales d'établies.

Monsieur le docteur E. Persillier Lachapelle fût l'un des fondateurs de cette banque, et il était vice-président du bureau des Commissaires-Censeurs. Nous lui devons ici un hommage ému. Exceptionnellement doué et d'une haute élévation d'idées, sa délicate bonté et sa bienveillance lui avaient mérité le respect et l'affection de tous. Vous vous associerez certainement aux regrets que ce décès nous a causés. Nous avons appelé à le remplacer monsieur S.-J.-B. Rolland, grand industriel, si avantageusement connu; il est le président de l'importante compagnie de papier Rolland. Notre banque aura donc désormais l'avantage de bénéficier des nombreuses qualités que nous lui connaissons et aussi de ses grandes aptitudes en affaires.

L'inspection ordinaire de tous nos bureaux a été faite avec soin durant l'exercice écoulé, aussi notre inventaire a été établi avec la même prudence que les années précédentes, et toutes les dépenses relatives aux constructions, coffres-forts et mobilier s'amortissent graduellement.

De plus, tel que requis par la Loi des Banques, messieurs les auditeurs, représentant les actionnaires, ont fait un examen minutieux de l'actif et du passif de votre institution, et leur certificat, dont la copie fait partie de notre présent rapport, démontre leur entière satisfaction des affaires de la banque.

A messieurs les Commissaires-Censeurs qui vous présenteront également leur rapport, nous rendons le même hommage que les autres années; les résultats brillants acquis dépendent pour une large part de leurs travaux consciencieux et de la grande confiance qu'ils inspirent à juste titre dans le public. Nous sommes heureux d'être vos interprètes en leur adressant les remerciements qu'ils ont mérités.

POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION,
(Signé) H. LAPORTE,
Président.
TANCREDE BIENVENU,
Vice-prés. et directeur général

RAPPORT DE MESSIEURS LES COMMISSAIRES-CENSEURS SUR LES OPERATIONS DE L'EXERCICE ECOULE 1918-19.

Messieurs,

Nous avons rempli, comme Commissaires-Censeurs, la mission que vous nous avez confiée, et nous venons vous présenter nos observations.

Nos assemblées mensuelles ont été tenues très régulièrement et à chacune d'elles tous les documents et pièces justificatives nécessaires à l'exercice de notre mandat nous ont toujours été fournis.

Après vérification minutieuse, nous avons toujours constaté que les valeurs en portefeuille, telles que Bons du Gouvernement de la Puissance du Canada, des Pays Alliés, des obligations municipales et autres, ajoutées aux argents en caisse et en banque s'élevaient en tout temps à bien au delà de la somme prescrite par vos règlements, pour répondre aux exigences possibles des déposants.

'omme vous venez de le voir, messieurs, par l'intéressant ort du Conseil d'Administration, votre banque continue à e une marche très progressive et nous nous en réjouissons vous.

u'il nous soit permis d'adresser ici un hommage sincère à la oire de notre regretté collègue, monsieur le docteur E.-Per- Lachapelle, enlevé trop tôt à l'affection de sa famille et de mis, au moment où s'affirmait la force de votre Institution, prospérité de laquelle son nom, si universellement respecté, puissamment contribué; gardons-lui un pieux souvenir.

POUR LE BUREAU DES COMMISSAIRES-CENSEURS,
(Signé) A. LACOSTE,
Président.

A BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

COMPTE DES PROFITS ET PERTES.
30 juin 1919.

CREDIT.

ice au crédit de Profits et Pertes le 31 décembre 1917		$ 20,004.00
e sur nouvelle émission de Capital		90,250.00
s de l'exercice finissant le 30 juin 1919, (18 ois d'opérations), déduction faite des frais 'administration, intérêts sur dépôts, réserve our intérêts perçus sur billets non échus ($40,-57.76) et provision pour pertes		434,594.13
		$544,848.13

DEBIT.

cinq dividendes trimestriels aux taux e 7% l'an, sur $1,000,000	$ 87,500.00	
un dernier dividende trimestriel sur s parts entièrement payées, ainsi que intérêt accru sur les paiements par-els faits en acompte sur le nouveau apital (avril, mai et juin 1919), au aux de 8% l'an (capital payé à date, ,944,590)	$ 36,691.61	$ 124,191.61
de guerre sur le papier-monnaie Circulation de cette Banque) au 30 uin 1919		16,464.00
tissement sur les édifices, immeubles t ameublements de la Banque		20,000.00
au Crédit du compte de "Réserve éciale pour Contingents"		40,000.00
ription au Fonds canadien de la roix Rouge		2,500.00
ve pour la création d'un Fonds de ension pour officiers et employés de Banque		25,000.00
nité au Personnel, pour cherté de ie		22,000.00
au Fonds de Réserve, le 31 décembre 1918	$ 50,000.00	
au Fonds de Réserve, le 31 juin 1919	200,000.00	250,000.00
		500,155.61
ice au crédit de Profits et Pertes le 0 juin 1919		44,692.52
		$544,848.13

OS DE RESERVE:

ice au crédit, le 31 décembre 1917		750,000.00
ant porté au 31 décembre 1918	50,000.00	
ant porté au 30 juin 1919	200,000.00	250,000.00
TOTAL		$1,000,000.00

IFIE ET TROUVE EXACT:
é) J.-R. CHOQUET
Comptable en Chef.
é) M. LAROSE,
Inspecteur en Chef.

POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION:
(Signé) H. LAPORTE,
Président.
(Signé) TANCREDE BIENVENU,
Vice-Président et Directeur Gérant

pport Général de la Banque au 30 Juin 1919

PASSIF

ts ne portant pas intérêt		$ 5,024,430.41
ts portant intérêt, y compris l'intérêt accumulé jusqu'à date		17,465,026.20
ice due au Gouvernement Fédéral		3,495,192.62
ces dues aux Gouvernements Provinciaux		231,034.47
ces dues aux Banques et Correspondants dans le Royaume-Uni et à l'étranger		792,240.04
		$27,007,923 74
s de la Banque en circulation		1,547,653.00
endes déclarés et non encore réclamés		2,452.29
ende déclaré et payable le 2 juillet 1919 et intérêt accru sur les paiements partiels faits en acompte sur le nouveau capital		36,691.61
al des obligations au public		$28,594,720.64
al versé		1,944,590.00
s de Réserve		1,000,000.00
ve pour la création d'un fonds de Pension.		55,000.00
ice au compte de Profits et Pertes		44,692.52
		$31,639,003.16
ations non comprises dans les item précédents		54,376.14
		$31,693,379.30

ACTIF

Espèce monnayées		133,064.93
Billets du Dominion		2,199,663.00
Billets des autres Banques		650,675.00
Chèques sur d'autres Banques		2,114,970.84
Balances dues par d'autres Banques en Canada		2,677,319.52
Balances dues par d'autres Banques et Correspondants étrangers		509,021.23
		$ 8,284,720.52
Obligations du Gouvernement de la Puissance du Canada, n'excédant pas le prix du marché		4,197,316.07
Valeurs Municipales canadiennes et britanniques étrangères et coloniales, autres que les valeurs publiques canadiennes		4,019,074.73
Obligations de chemins de fer, débentures et actions, n'excédant pas le prix du marché		1,793,697.91
Prêts à demande et prêts à courte échéance au Canada, sur obligations, débentures et actions.		4,240,191.44
Grand Total		$22,535,000.67
Prêts à terme aux Corporations Municipales et Scolaires	$ 542,077.12	
Prêts courants et escompte en Canada.	8,013,957.53	
	$8,556,034.65	
Déduction pour intérêts perçus à l'avance sur les dits effets	40,867.76	
		$ 8,515,166.89
Dépôt fait au Gouvernement Fédéral en garantie des billets de la Banque en circulation		64,065.74
Créances en souffrances, déduction faite des pertes prévues		41,449.29
Immeubles autres que les Bureaux de la Banque.		9,623.30
Immeubles et meubles appartenant à la Banque, au prix coûtant, déduction faite des amortissements		236,598.90
Créances hypothécaires sur immeubles vendus par la Banque		24,074.57
Autre actif non compris dans les item précédents.		267,399.94
		$31,693,379.30

VERIFIE ET TROUVE EXACT:
(Signé) J.-R. CHOQUET
Comptable en Chef.
(Signé) M. LAROSE,
Inspecteur en chef

POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION:
(Signé) H. LAPORTE,
Président.
(Signé) TANCREDE BIENVENU,
Vice-Président et Directeur-Général.

CERTIFICAT DES AUDITEURS NOMMES PAR LES ACTIONNAIRES.

Aux actionnaires de

LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA.

Conformément aux prescriptions des sous-sections 19 et 20 de la section 56 de l'Acte des Banques, nous avons l'honneur de soumettre aux Actionnaires le rapport suivant:

Nous avons examiné le bilan ci-dessus avec les livres du Bureau Chef et les rapports certifiés des différentes succursales. Tous les renseignements et explications que nous avons requis nous ont été donnés à notre entière satisfaction, et nous sommes d'opinion que les opérations de la banque qui sont venues à notre connaissance, relèvent des pouvoirs de la Banque.

En outre de la vérification en date du 30 juin 1919, nous avons, dans le cours de l'année, contrôlé la Caisse du Bureau Principal et vérifié les valeurs du Bureau Chef, et aux Succursales principales, et avons trouvé qu'elles correspondaient avec les livres de la Banque.

L'état ci-haut dont il est question dans le rapport des Administrateurs, est bien rédigé de façon à donner un aperçu vrai et exact des opérations de la Banque durant l'exercice 1918-1919 suivant les meilleurs renseignements et les explications qui nous ont été donnés ainsi que l'indiquent les livres de la Banque.

(Signé) ALEX. DESMARTEAU, L.L.C., Montréal.
J.-A. LARUE, C.A., Québec.

Montréal, le 21 juillet, 1919.

AUGMENTATION DU CAPITAL

Sur proposition de l'honorable N. Pérodeau, M.C.L., secondé par monsieur Martial Chevalier, il est unanimement résolu:

Que le Capital autorisé de la Banque soit augmenté de $2,000,000, qu'il est actuellement à $5,000,000, et que les Administrateurs soient autorisés à faire de temps en temps des émissions suivant les besoins de l'Institution.

A une assemblée des administrateurs de la banque, tenue immédiatement après l'assemblée des actionnaires, l'honorable Sir Hormisdas Laporte fut élu président du Conseil d'administration, et MM. W.-F. Carsley et Tancrède Bienvenu, gérant général, tous deux vice-présidents de la banque.

Et à une assemblée des commissaires-censeurs, immédiatement tenue après celle des directeurs de la banque, Sir Alexandre Lacoste fut élu président de ce bureau et l'honorable Pérodeau, vice-président.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon, Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

OUTILS EN ACIER FORGÉ
HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).
CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (30 juin 1919) 3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 31,690,000
95 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir Hormisdas LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: L'HON. NARCISSE PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M. J.-A. TURCOT Inspecteur en Chef, M. M. LAROSE.
Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

BANQUE D'HOCHELAGA
—— Fondée en 1874 ——

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 56,000,000

—— DIRECTEURS: ——

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson,
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

——— 39 Bureaux de Quartiers ———

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

Nous publions cette semaine, le rapport anel de cette banque et les chiffres qu'on y trouve notent une situation financière qui est tout à onneur de ses administrateurs.

Les bénéfices nets réalisés pour les dix-huit rniers mois d'opérations, se sont élevés à $434,594 ntre $207,000 pour les douze mois d'opérations écédents et si à ce dernier chiffre l'on ajoute ce- de $103,500 représentant la juste proportion ur six mois, les profits nets pour dix-huit mois raient été de $310,500, soit une augmentation de 24,000 pour le dernier exercice.

La somme de $250,000 a été portée au Fonds Réserve qui s'élève maintenant à $1,000,000.

Les dépôts confiés à la banque se chiffrent aintenant à $22,489,456.61 et pour couvrir ses ligations envers le public ($28,594,720.64) la nque dispose de solides valeurs publiques immétement réalisables au montant de $22,535,000.-, amplement suffisantes pour faire face de suite x dépôts qui lui sont confiés.

En somme, en dépit des difficultés du fait de guerre, on peut dire que les opérations de la bane ont été relativement considérables et rémunétrices.

L'honorable Nemèse Garneau, conseiller législif et M. S. J. B. Rolland ont été élus directeurs ur combler les vacances créés par le décès de onorable Alphonse Racine et celui du Dr. E.-Perlier Lachapelle.

LA SUPERIORITE DES BANQUES CANADIENNES.

M. Z. A. Lash, un avocat éminent de Toronto, nt de publier dans le "Journal of the Canadian nkers Association," un article intéressant pour blir la supériorité, reconnue d'ailleurs, du systèe bancaire canadien sur le système bancaire amécain.

Une des différences caractéristiques entre les ux régimes, c'est que le Canada possède un nome de banques limité s'étendant à travers tout le ys par l'établissement de succursales, tandis l'aux Etats-Unis les banques font quantité et n'ont ctuellement pas de succursales.

A l'heure actuelle, on compte au Canada vingt--une banques avec une totalisation d'environ 3,-0 succursales dans le pays. Ces vingt-et-une banes sont autorisées à émettre et émettent du paer-monnaie: le chiffre des émissions est réglé d'aès leur capital payé et leur dépôt en or et en bilts du Dominion dans les coffres du gouvernement.

A sa session de 1913, le Parlement canadien a adopté quelques amendements à la loi des banques, afin de lui faire donner le maximum d'efficacité et de garantie.

Ces modifications avaient pour objet: 1° d'entourer des meilleures sauvegardes, pour tous les intérêts en jeu, l'obtention d'un certificat permettant de s'occuper d'opérations de banque; 2° de rendre obligatoire la nomination d'un censeur par les porteurs de titres; 3° d'autoriser des prêts aux cultivateurs en acceptant leur grain comme garantie; 4° de faire donner par les banques des rapports sur l'intérêt et les taux d'escomptes exigés par elles; 5° de mettre les réserves d'or sous le contrôle de fidéicommissaires, nommés par l'Association des Banquiers avec l'approbation du Ministre des Finances.

Le capital payé des vingt-et-une banques canadiennes se totalise à environ six cent millions de francs et les réserves à un montant égal.

SITUATION FINANCIERE DE NOTRE PROVINCE

De toutes les provinces du Canada, Québec est celle qui a la dette la plus légère "per capita", ainsi que l'indique le tableau ci-après:

	Dollars
Manitoba	58.50
Colombie-Britannique	51.
Saskatchewan	50.
Nouveau-Brunswick	30.85
Nouvelle-Ecosse	27.24
Ontario	23.
Québec	13.50

L'on comprend que les capitalistes américains, anglais, français et belges aient les yeux sur la province de Québec pour des placements éventuels.

MARINE MARCHANDE DU GOUVERNEMENT CANADIEN

La marine marchande du gouvernement canaiden compte maintenant sept navires qui font un service régulier de transport océanique et l'on espère que treize autres seront prêts avant la fin de l'année, ce qui portera le tonnage de notre flotte marchande nationale à 100,000 tonnes. A cause des troubles ouvriers qui ont surgi dans les différents chantiers maritimes, le nombre des navires construits chaque mois varie de un à trois. L'on s'attend cependant, qu'au mois d'octobre 1920 la marine marchande canadienne consistera en un tonnage océanique de 300,000 tonnes comprenant des navires de premier ordre. Cette flotte sera employéepour le service de transport sur l'océan atlantique.

Assurances et Cartes d'Affaires

Garantie de Contrat

Entrepreneurs-Contracteurs

Les Municipalités exigent des Constructeurs de chemins des dépôts de garantie pour la bonne exécution dans un temps déterminé des travaux entrepris. Les propriétaires exigent aussi des Contracteurs des dépôts de garantie de même nature. "La Prévoyance" moyennant une indemnité relativement minime garantit la bonne exécution des obligations de toutes espèces contractées par des Entrepreneurs et leur permet ainsi de faire fructifier des capitaux qui, déposés en garantie, ne leur rapporteraient que l'intérêt modique de la banque.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

$5,000

de
protection pour votre maison
+ plus +
$50 par mois
d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE SPECIALE
ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY
Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

The Liverpool-Manitoba
LIABILITY GUARANTEED BY THE LIVERPOOL & LONDON & GLOBE INSURANCE COMPANY, LIMITED
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal
angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.
DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTERN
ASSURANCE CO.

Fondée en 1851
Assurances contre le Feu, Assurances Marines, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.
ACTIF, au-delà de $7,000,000.00
Bureau Principal: TORONTO (Ont.).
W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

BRITISH COLONIAL
FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00
Capital Souscrit $1,000,000.00
Capital Versé $247,015.70
Actif $1,019,177.68
Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

ES PERTES PAR LE FEU AU CANADA

Le point de vue de la responsabilité de l'individu

La loi du voisinage prévaut dans toutes les parties l'Europe qui suivent le Code Napoléon, et l'indi- u est reconnu aussi coupable par omission que r action. Un des effets du principe amène l'indi- u à tenir compte de sa solidarité à l'égard de ses sins. On ne saurait trouver un meilleur exem- de cette solidarité qu'en mentionnant la coutu- suivie par l'assurance en Europe. En France, ur remplir les obligations créées par la loi, les mpagnies d'assurance ont adopté un système par uel une personne se protège elle-même, non seu- ent contre sa propre perte mais contre les dom- gs que peuvent subir les voisins. Ce mode d'as- rance compte quatre risques distincts: (1) le ris- e de la propriété individuelle; (2) le risque locatif, i sauvegarde la responsabilité du locataire à l'é- rd du propriétaire; (3) le risque des voisins, qui ncerne le danger de détruire ou d'endommager r le feu la propriété du voisin, et (4) le risque des ataires, ou le droit que possède le locataire de ré- mer indemnité au propriétaire pour défectuosités construction et d'entretien, ou négligence de la rt des ouvriers.

L'endossement par les compagnies d'assurance la responsabilité de l'individu envers ses conci- ens, a eu pour effet d'établir la reconnaissance la solidarité qui doit exister entre les citoyens et ividu. Les règlements protègent l'individu de te manière afin que le propriétaire, qui améliore propriété par la construction d'édifices perma- nts, ne soit pas sans cesse exposé à subir des per- par la négligence des voisins. L'Hon. Robert ne, de la législature du Kansas, a défini de la ma- re suivante la différence entre la mentalité amé- ine et la mentalité européenne:

"Nous, Américains, sommes des faiseurs d'ar- t, les Européens en sont des ménageurs; nous mes prodigues, ils sont économes. Nous nous ginons que ce qu'il y a de plus important c'est faire un dollar, et eux croient qu'en épargner un vaut tout autant. Notre façon d'agir se manifes- dans la construction à l'épouvante d'édifices in- mmables, la leur se révèle dans la maçonnerie te mais solide; nous sommes prêts à payer une e prime d'assurance et à entreprendre le risque, préfèrent une légère prime et une grande vigi- ce; nous visons à des appareils perfectionnés r éteindre le feu, eux s'appliquent à le prévenir. s considérons un incendie comme malchance et compatissons au sort de celui qui a été victime du feu, eux en font un crime, en recherchent la cause et punissent le coupable. Nous jugeons différemment aussi une police d'assurance. La destruction d'une propriété pour nous n'est pas regardée comme une perte, si elle est assurée—nous considérons les dommages comme supportés par les autres; L'assurance est pour eux une taxe à laquelle chacun contribue. Pour nous, c'est un jeu; pour eux, c'est un moyen de réduire la perte à une certitude par l'aide de chaque individu. Nous supposons que la compagnie d'assurance restaure la perte, eux qu'elle indemnise le propriétaire pour une propriété qui ne saurait être restaurée. Nous nous figurons qu'un feu est un échange de propriété pour de l'argent comptant; eux que c'est une perte irrémédiable de travail et de ressources naturelles. Nous faisons du feu une malchance, eux un crime. Nous nous offirçons de l'éteindre, eux de le prévenir."

Le contrôle des pertes causées par le feu.

L'examen des différences fondamentales entre les dommages, causés par le feu au Canada et dans les pays étrangers, nous fait conclure que nous ne pourrons pas, du vivant de cette génération, atteindre les mêmes résultats qu'en Europe. Les trois obstacles principaux sont: la masse des constructions en bois, les conditions climatériques, et le caractère nomade de la population, non compris l'incendiarisme et la négligence. Cependant, il est possible, de réduire grandement le taux de la perte en préconisant les mesures préventives.

Par mesures préventives prises dans un sens large, on entend les moyens destinés à maîtriser les trois grandes sources de tous les feux: physiques, occupationnelles, personnelles. On cherche à rendre obligatoire la bonne construction des édifices et à sauvegarder les matières inflammables contenues à l'intérieur; à corriger la négligence personnelle et à faire disparaître l'incendiarisme, par un minutieux examen des causes de tous les feux. Quoiqu'il ne soit point probable que des lois, semblables à celles que l'on suit en Europe, puissent être jamais adaptées au Canada, on cherche néanmoins à remédier aux maux publics par l'intervention des lois. Dans la complexité des besoins de la vie moderne, une bonne législation et sa mise en vigueur ont été reconnues essentielles pour produire une véritable emprise sur les choses à éliminer en vue de l'intérêt commun. Le Canada ne s'est jamais montré aussi retardaire dans l'avancement de tout sujet qui se rattache au bien commun que dans l'ap-

plication des mesures préventives contre l'incendie. Les Canadiens possèdent tant de ressources naturelles; ils croient si obstinément à la liberté individuelle qu'ils n'ont pas senti le besoin d'économiser, ni jamais cherché à restreindre les libertés personnelles. Mais les pertes causées par le feu sont devenues un tel fardeau économique que même les plus riches pays ne pourront plus supporter longtemps. Il est donc inutile de discuter sur le droit et le devoir du gouvernement de contrôler tout ce qui se rattache aux pertes que subit le pays par le feu. La forme de cette législation ne présente aucune difficulté légale ou administrative. Chaque province, par l'intermédiaire de son pouvoir policier, est le moyen logique d'y réussir. L'autorité déléguée aux municipalités a prouvé sa futilité à produire aucune réduction de ces pertes, même sur de faibles étendues. Les règlements locaux sont malheureusement sujets aux influences locales, qui détruisent l'uniformité entre les différentes municipalités et finissent par obstruer tout avancement. Il faut un contrôle légal très étendu par l'imposition continue et universelle de ce qui est nécessaire pour arriver à la solution de tous les problèmes. Point n'est besoin de nouvelles lois. Une législation raisonnable, moderne, intelligente, uniforme et effective devrait remplacer les lois insuffisantes et ineffectives maintenant appliquées par les différents départements administratifs des gouvernements provinciaux et municipaux.

Toutes les lois préventives devraient s'appliquer à chaque partie des provinces, et autoriser les villes et les villages à accroître localement les exigences en cas de nécessité. Les avantages d'un tel système reposent dans son élasticité, qui tranche si avantageusement sur le rigide contrôle policier des pays d'Europe. D'un autre côté, en fournissant à chaque province des modèles définis et invariables, il contribue à l'éducation continue des propriétaires d'immeubles, laquelle doit créer un appui public et rendre les lois plus effectives. En dernier ressort, le véritable problème des mesures prénier ressort, le véritable problème des mesures préventives contre les feux consiste à obtenir l'intérêt et la coopération du propriétaire d'immeubles individuels. C'est lui qui détermine en grande partie la construction, la nature du contenu, l'étendue de la protection, les réparations, l'administration des cents détails qui entrent dans les dangers auxquels sont exposés les édifices. Le fait qu'il faut l'aide de chaque individu montre qu'il n'y a pas de voie royale pour maîtriser les dommages causés par le feu au Canada.

"Notre plus grande tâche consiste à faire comprendre au peuple que le feu est le plus grand des ennemis. Les principes sont les mêmes. La plupart des citoyens admettent que les pertes dues aux incendies sont un déshonneur national. La difficulté consiste à leur enseigner qu'un remède est nécessaire. Il semble ridicule qu'un peuple, qui se montre si actif et si désireux de rechercher et de détruire les ennemis mystérieux et cachés de l'humanité, soit si lent et si mou quand il faut combattre un ennemi si visible et si facile à vaincre. Nous avons devancé le monde dans les recherches et l'enlèvement des causes des épidémies. Nous formons l'avant-garde dans la lutte contre la tuberculose, la fièvre typhoïde et les autres maladies malignes. Cependant nous restons en arrière et nous nous laissons devancer par les nations plus anciennes dans l'attaque contre un ennemi beaucoup plus facile à conquérir.

"Pour débarrasser le peuple du fardeau inutile qu'il porte maintenant, nous devrons lui enseigner l'importance et la signification de ce même fardeau et lui faire comprendre la nécessité de se défendre contre l'ennemi commun. Que le peuple réalise une fois qu'il est négligent et il aura bientôt trouvé un remède." — L'Hon. Walter L. Fisher, secrétaire du département de l'Intérieur des E.-U.

LA SUN LIFE

Une des caractéristiques notoires du nouvel édifice du bureau principale de la Sun Life Assurance Company of Canada, sur le square Dominion à Montréal, est la salle des visiteurs. La bâtisse est à proximité des gares du C. P. R., du G. T. R. et du C. N. R.

Les porteurs de polices peuvent faire usage de cette salle comme adresse pour la réception de leur courrier ou appels téléphoniques, etc., il peuvent y faire leur correspondance et y lire les périodiques de toutes les parties du monde. L'établissement de cette Salle des Visiteurs a été marqué d'un brillant succès et un grand nombre de visiteurs ne manquent pas de profiter des facilités qu'elle offre.

A une assemblée du Bureau des Directeurs de la Sun Life Assurance Company of Canada, M. J. J. Cooper et M. J. B. Mabon ont été nommés assistants actuaires de la compagnie.

M. FRANK PAUZE.

M. Frank-L. Pauzé est entré, à titre de gérant, à la maison de banque et de change L. G. Beaubien et Cie.

Ancien président de la Chambre de Commerce, signataire du rapport de minorité de la Commission aux fins d'enquête sur les litiges entre le Capital et le Travail, M. Frank Pauzé est une personnalité en vue du monde des affaires. Il constitue une réelle acquisition pour la maison Beaubien.

M. Frank-L. Pauzé, qui vient d'entrer en fonctions, a reçu les félicitations d'un grand nombre de ses amis.

REPRESENTATIONS CANADIENNES POUR LA FRANCE DEMANDEES.

Industriel, ayant agents dans principales villes de France et vastes magasins à Amiens, s'occuperait de maisons canadiennes désirant vendre en France.

M. Lesage à Ailly-sur-Noye (Somme), France. Références: Banque Sourmais Cie, Amiens.

Le comité parlementaire du cout de la vie

Une enquête sur les prix demandés pour les articles de nécessité et sur les profits réalisés par les producteurs et les distributeurs.

Il fait son rapport final à la Chambre des députés.

Le rapport du comité spécial constitué dans le ut de faire une enquête quant aux prix demandés ans tout le Canada pour les produits alimentaires, s articles de vêtement, le combustible et autres écessités de la vie, ainsi qu'au sujet des profits réaés par les commerçants et autres individus intéssés dans la production, la distribution et la ven de ces articles; aussi quant aux loyers demandés our les logements dans les centres industriels du anada et les pourcentages de profits obtenus sur capital engagé, a été présenté dernièrement à la hambre des communes.

Le comité a tenu douze séances depuis le 26 in. Il a entendu et considéré la preuve donnée us serment par plusieurs personnes représentant s compagnies de meunerie, d'élévateurs et d'enreposage frigorifique, par des producteurs et comerçants de grain, marchands détaillants de charon, manufacturiers de lainages, soldeurs en gros denrées alimentaires, épiceries et fruits, et aues qui sont responsables de l'accroissement des rofits, de la distribution et de la vente, dans les ansactions commerciales, des denrées courantes aliments, vêtements, combustible et autres néssités de la vie, et de qui d'autres renseignements qui n'ont pas encore été reçus, ont été demandés par votre comité.

Quant aux questions des loyers d'habitation ns les centres industriels du Canada, et quant aux ux d'intérêt sur le capital placé dans le logement, sujet de quoi la Chambre avait aussi ordonné de enquérir, le comité n'a pu s'en occuper vu la fin minente de la session.

Pendant les quarante-huit séances que le coité a tenues, les témoins ont été interrogés sous rment sur une quantité considérable de denrées nérales, à commencer par ce qui à ses yeux était plus important, c'est-à-dire les nécessités comme viande et ses produits, le beurre, les oeufs, la fahe, les épiceries, l'habillement, les chaussures et combustible; il a suivi ces denrées dans la production, la fabrication et la distribution, afin de pouir établir l'écart entre le coût de production et le ût au consommateur, et s'il est possible, de drminer si cet écart est ou non trop accentué.

Les conclusions.

Les recherches du comité n'ont pas embrassé e portée aussi vaste qu'il eût été possible d'étuer s'il eut disposé de plus de temps. Toutefois, a trouvé certaines conclusions qu'il croit devoir lui aider à établir une compréhension exacte de ces questions, et avoir une valeur matérielle dans le sens d'attirer l'attention du Parlement et du pays sur les causes réelles du coût anormal actuel de la vie, aussi bien que d'indiquer un moyen par lequel tout abus existant pourrait être corrigé. Ces conclusions sont:

1. Autant que l'a constaté le comité, on ne peut s'attendre à une réduction substantielle du coût des denrées indiquées plus haut, sauf par l'augmentation du volume à un coût inférieur de production, ou par la diminution des frais de distribution.

2. Votre comité ne prétend pas dire qu'il n'y a pas de profitage ou de cas où le gonflement des prix est indu; mais à tout prendre il est d'avis qu'en tenant compte du service que réclame le consommateur, l'écart entre le coût réel de la production et ce que paie le consommateur pour ces denrées est raisonnablement étroit.

3. Dans ses recherches, votre comité a pris le coût basique au cultivateur pour des denrées comme le boeuf, le bétail, les porcs, le mouton, les produits de laiterie, les oeufs, etc. Pour examiner cette phase particulière, votre comité a fait venir des représentants du ministère du Travail, du Bureau des statistiques, le surintendant de la ferme modèle, le sous-commissaire du bétail, un professeur du collège agricole de Guelph, des représentants des United Farmers of Ontario, des hommes de l'industrie laitière, de l'empaquetage, de l'entreposage frigorifique, des minotiers, grainiers, organisations coopératives, employés des abattoirs et marchands à commission; et sur le poids de la preuve soumise, votre comité désire déclarer que le coût de production de ces denrées, c'est-à-dire le prix payé au cultivateur, est de 100 à 115 pour 100 supérieur à ce qu'il était il y a cinq ans. Le prix du porc a haussé de 125 pour 100 en moyenne; le boeuf est de 110 pour 100 à 125 pour 100, les produits de laiterie, sur base du gras de beurre, et les oeufs sont de 100 pour 100 à 110 pour 100 au-dessus de la moyenne. Votre comité a considéré la possibilité d'apporter quelque remède sur ce point, soit (a) en fixant un prix, ou (b) en plaçant un embargo sur l'exportation des denrées alimentaires. Après étude très soigneuse, votre comité est d'avis que faire l'une ou l'autre de ces choses entraînerait les effets les plus désastreux, car tout effort venant du gouvernement ou du Parlement dans le sens de fixer les prix ou de tenter quelques réductions du prix de vente que reçoivent les cultivateurs, aggraverait simplement la situation difficile actuelle, parce que cela tendrait à épuiser

la source d'approvisionnement en dirigeant vers d'autres buts l'énergie productive qui s'intéresse à ce genre d'industrie. D'autre part, si le gouvernement plaçait un embargo sur l'exportation d'une catégorie quelconque de denrées alimentaires, non seulement le même effet en découlerait, mais cette politique serait dangereuse au sens économique. Cela aurait pour effet de décourager les industries productives par la restriction et la limitation des marchés, — et sûrement rien n'est plus évident que la nécessité d'encourager le plus possible tout genre de production, afin que, par les exportations du Canada, nous puissions affronter nos obligations mondiales et payer pour les denrées qu'il nous faut importer. De plus, l'enquête de votre comité, appuyée par les témoignages les plus fiables, indique, si l'on considère les conditions du travail et le coût des fourrages du bétail, que ceux qui s'occupent de la production dans ces lignes de denrées alimentaires ne font pas un profit injustifié.

Prix actuel du blé.

4. Un facteur notable, à vrai dire le plus important dans l'opinion de votre comité, est le prix actuel du blé, que l'on n'a pas étudié assez à fond. Pendant des années le ministère de l'Agriculture a poursuivi des enquêtes sur le coût de la production du grain, et ces enquêtes se trouvent dans divers rapports annuels des stations de démonstration et des fermes expérimentales. Un témoin, cultivateur pratique, a déclaré sous serment, dans son interrogatoire, que la production du blé coûtait $2 le boisseau. Un examen des constatations du gouvernement met à vrai dire ce chiffre fortement en doute. mais votre comité s'est cru obligé d'accepter le prix fixé au cours des deux dernières années, croyant que des enquêtes raisonnables avaient été faites lors de la fixation du prix. S'il y avait eu des moyens de trouver une solution précise sur ce point, votre comité sent qu'il aurait dû épuiser la question, car en certaine mesure le prix de toutes les autres denrées est déterminé par le prix du blé. Votre comité doit se baser sur l'autorité susdite, et il ne tente pas de dire si le prix en question est équitable et juste, bien qu'il puisse ajouter que le prix, tel qu'il est fixé, est assez élevé pour encourager la production. Tant que ce niveau subsistera, non seulement le prix du pain et de toutes les céréales se maintiendra, mais le coût basique de tous les autres produits restera élevé, la raison en étant que les prix du blé règlent dans une large mesure le prix des denrées courantes.

5. Venant à l'écart entre le coût basique et le prix payé par le consommateur, votre comité trouve que s'il s'est produit des cas isolés de profits injustifiés et d'autres cas où de mauvaises méthodes ont entraîné des prix élevés, les affaires ont, à tout prendre, été faites sur marge d'un profit raisonnablement rapproché du coût réel.

6. Dans l'industrie des abattoirs et de l'empaquetage, nous trouvons que s'il est évident que des fortes compagnies font beaucoup d'argent dans la "Masse", elles le font en raison de leurs méthodes efficaces et de leur forte production, et non pas en raison des profits excessifs sur les denrées elles-mêmes.

7. Les mêmes conditions dominent dans la minoterie. La marge couvrant les frais de meunerie et les profits réalisés sont d'environ les quatre cinquièmes d'un cent la livre de farine, alors que les profits nets moyennent environ un dixième d'un pour cent. Pour démontrer ce que cela signifie, on a indiqué qu'une réduction de quatre-vingt-dix cents le baril de farine rendrait possible une réduction d'un demi cent par pain d'une livre et d'une demi livre, de sorte que si tous les profits dans cette affaire se trouvaient rayés, la réduction possible serait inférieure à un dixième d'un cent sur un pain d'une livre ou d'une demi livre.

7-A. La même chose s'applique aux produits laitiers et aux oeufs. Quant au beurre, votre comité trouve que les crèmeries prennent la crème chez les cultivateurs et la transforment en beurre à un coût brut de 3¾ à 6 cents la livre, variant selon les localités et la distance du transport de la crème. Ce coût embrasse les frais de transport, la fabrication, les boîtes, le mise en marché et toute perte possible dans les recouvrements. Sous ce rapport, la preuve démontre qu'une crèmerie n'a fait qu'un profit très faible.

7-B. Votre comité s'est aussi enquis de la question de l'accaparement du marché, et il a trouvé sur ce point que la chose n'était pas établie. Il y a concurrence directe et aiguë, et quiconque a l'argent voulu et désire le faire, peut acheter directement des producteurs toutes les denrées qu'il veut —une caisse d'oeufs ou une caisse de beurre, etc., selon le cas. La même chose s'applique aux produits de viande. Les marchés sont grands ouverts. Tout boucher, détailleur ou consommateur peut concurrencer dans le marché ouvert avec ceux qui poursuivent le même trafic.

Le cas du détailleur.

8. Quant au détailleur, votre comité a trouvé que l'écart était plus accentué, avec résultats variables, indiquant des prix élevés injustifiés dans des cas isolés seulement. Mais ici encore, comme dans les cas des denrées alimentaires, les opérations sont faites sur marge rapprochée du coût réel. A ce sujet, le public consommateur a le pouvoir de réduire le coût de cinq à quinze pour 100, en utilisant quelques-unes des marques moins chères de viandes ou en se contentant d'un service moins dispendieux.

On a démontré que dans plusieurs parties du Canada, il devient difficile pour les détailleurs de disposer d'autres choses que des morceaux de choix, et il en résulte que les morceaux moins choisis doivent être sacrifiés. On a sur ce point donné une attention particulière au bacon, qui est vendu sur le marché anglais sous la forme appelée les deux côtés Wiltshire. Le marché canadien exige des qualités hautement spécialisées, ce qui oblige à fumer le porc en huit ou dix morceaux et de la façon la plus coûteuse, — et encore c'est le choix seulement qui trouve un débouché immédiat. Ces choses tendent naturellement à l'augmentation marquée du coût des denrées réellement usitées.

9. Les livraisons dispendieuses et fréquentes qu'on exige actuellement ajoutent matériellement au coût des marchandises. Que ceci puisse ou non être élagué, voilà une question que le public seul peut résoudre.

Pas d'accaparement véritable.

10. Quant à l'accumulation secrète, votre comité a étudié les archives de la division du coût de la vie du ministère du Travail, ainsi que la preuve soumise devant lui, et l'on a trouvé qu'il n'y avait aucun fait qui put être légitimement appelé accumulation secrète. Au cours des derniers six mois, il est vrai, il y avait en magasin au Canada une forte quantité de boeuf gelé. Ceci toutefois était un produit préparé pour la Commission britannique des vivres, et avait été commandée par cette commission avant la signature de l'armistice; on le retenait en magasin en attendant les lettres de navigation, et la denrée n'était pas vendable au Canada sauf en proportion limitée.

11. Quant à l'épicerie en général, l'enquête de votre comité n'a pas été assez approfondie pour lui permettre de la traiter de façon complète soit au point de vue de la fabrication ou de la distribution. Il en est de même du poisson et des fruits. En tant que votre comité a pu avancer, la preuve indique la même condition générale, savoir: coût élevé de la distribution et profits nets faibles. Dans la portée la plus large des denrées, votre comité a progressé tout comme pour les denrées alimentaires, commençant avec le fabricant et finissant avec le consommateur. On a trouvé ici qu'une forte variation et un écart plus accentué existaient en certains milieux, mais encore les frais de production et de distribution ont semblé être les facteurs dominants dans la détermination des prix. Sous ce rapport, votre comité désire attirer l'attention de la Chambre sur deux lignes précises, savoir, les chaussures et les marchandises courantes. Pour les chaussures, votre comité a trouvé que l'augmentation du coût de fabrication était d'environ cent pour cent, avec une tendance à la hausse, en raison du coût augmenté du cuir et de l'augmentation dans les frais de main-d'oeuvre. Dans cette ligne, les profits des manufacturiers varient de zéro, presque, à un maximum de 17 pour 100. Dans les marchandises courantes, les mêmes conditions ont été constatées. La matière première et le coût de la main-d'oeuvre ont porté les frais de manufacture à une bonne augmentation de cent pour cent dans plusieurs cas, et à tout prendre le profit spécifique sur les marchandises est un faible facteur dans le coût payé par le consommateur. Deux cas cependant sont venus à la connaissance de votre comité dans ces deux lignes, où à son avis des profits excessifs ont été pris.

Question de distribution.

12. Pour en venir à la question de distribution dans ces lignes, votre comité a trouvé un écart plus accentué: et les frais de gestion dans les conditions actuelles imposent un lourd fardeau au public consommateur. Dans le cas des chaussures, les marchandises vont directement de la manufacture au détailleur, où un écart moyen de trente à cinquante pour cent se constate pour les lignes courantes et un écart plus élevé quant aux lignes spéciales. Votre comité désire sur ce point indiquer que dans toute la preuve qu'il a recueillie touchant les manufacturiers et détailleurs, on a établi très clairement que les marques spéciales ou exclusives des chaussures exigées par le public tendent à augmenter le coût dans une très forte mesure. Ainsi, il a été indiqué, par un détailleur dont la marge brute était la plus basse qui fut venue sous nos yeux, que sur trente paires de chaussures spéciales pour dames, en magasin en 1918, deux paires seulement avaient été vendues dans le cours ordinaire, et les vingt-huit autres paires avaient dû être sacrifiées à moins du prix coûtant. Ce fait peut être plusieurs fois multiplié dans chaque magasin de détail étudié.

13. Dans les marchandises courantes, telles que lainages, cotonnades, etc., l'écart entre le prix de fabrique et le prix de détail est d'environ 75 pour 100, soit de 15 à 25 pour 100 au grossier, et une moyenne de 50 pour 100 au détailleur. A tout prendre, la preuve démontre que malgré ces fortes marges brutes, le profit net est faible s'il est calculé sur le capital ou sur le rendement. Il semble toutefois que ces frais d'affaires sont élevés. Les éléments qui entrent dans l'établissement de ces frais lourds sont les loyers, les taxes municipales et la main-d'oeuvre; en étudiant ces aspects, votre comité a trouvé qu'en un endroit où le loyer comportait le 5 pour 100 des débours totaux, la valeur locative brute retirée de la propriété ne produisait que 5 pour 100 sur la valeur taxée.

14. Combustible. — Sur ce sujet, votre comité a pu étudier les conditions réelles dans deux vil-

les seulement, mais il a pointé de près les archives du ministère du Travail et du Bureau des stattistiques, recueillies pour le contrôleur du combustible; et il a trouvé dans ces archives qu'une augmentation notable du prix du charbon venait (a) des frais augmentés aux mines, (b) du transport, (c) de la distribution; et que la marge de profit dans les cas étudiés était très faible.

15. Pour ce qui est du cuir, des produits de caoutchouc, des matériaux de construction, des fournitures de plombiers, de la quincaillerie générale et des loyers d'habitation, votre comité regrette de n'avoir pas eu le temps de les étudier.

Conclusions.

16. Bien qu'avant la guerre, il y eût augmentation régulière dans le prix des denrées, une plus forte augmentation s'est produite dans les prix pendant la guerre, et tout indique que les marchandises se maintiendront pendant très longtemps, sinon toujours, à un prix élevé. La rareté de la matière première et la destruction découlant de la guerre ont en partie provoqué cette hausse des prix; mais plus encore l'expansion du numéraire et du crédit a causé une dépréciation monétaire, et comme les valeurs ou les prix sont exprimés en termes de numéraire, qui est en réalité une quantitté de comptoirs, le dédoublement du nombre des comptoirs et la diminution de la quantité des denrées entraînent une majoration conséquente des prix. Il ne faut pas oublier que l'expansion des crédits de banque a été proportionnée à l'augmentation dans les prix de production et que les banques ont été appelées à fournir des sommes immensément plus considérables que dans l'avant-guerre pour faciliter le commerce. D'immenses transactions ont été rendues possibles pour des compagnies ayant un capital relativement faible, grâce à une politique généreuse de crédit de la part des banques. L'accumulation des réserves par les corporations mercantiles du pays est un moyen de nos rendre moins dépendants des emprunts étrangers et de placer nos affaires sur une base plus sûre, et nulle critique méritée ne saurait être faite de ce principe d'augmenter ainsi le capital usité dans les affaires.

17. Alors que les corporations étaient obligées pendant la paix de faire rapport sur leurs bilans annuels, que ces derniers étaient livrés à l'inspection publique, les firmes particulières et les associations ont aussi, pendant la guerre, été requises de faire ces rapports à la Commission du coût de la vie et à la Commission des vivres du Canada. Avant ces rapports, il était impossible de faire un examen satisfaisant du commerce intérieur du pays.

Justabilité des prix.

18. On ne saurait dire que le niveau supérieur des prix est fixé. Tout démontre que dans les circonstances actuelles, les prix sont instables. Qu'ils montent ou qu'ils restent stationnaires ou baissent, cela n'a pas encore été déterminé, et apparemment on ne saurait le faire.

19. La vérité est que le rétablissement des conditions modifiées n'a pas encore été réalisé, et tout pesage adventice des facteurs qui l'affectent est impraticable. Tant de facteurs agissants ne sauraient trouver leur franc rétablissement dans la marche réelle des affaires.

20. Si les prix individuels du présent, comparés, à ceux de 1914, paraissent être élevés de façon extravagante la comparaison du prix des autres denrées accuse dans toute catégorie une hausse uniformisée.

21. Si les conditions sous-jacentes signalées ci-dessus ont contribué à l'augmentation des prix, l'attention étroite et le contrôle du gouvernement sur le commerce du pays a constitué un facteur important pour empêcher une hausse exceptionnelle dans quelques denrées et pour établir l'uniformisation précitée.

22. Les recherches du comité ont démontré que plusieurs des compagnies lancées dans le commerce ont très fortement augmenté leur capital pendant les cinq ou six dernières années. Il y avait eu avant la guerre plusieurs fusionnements et une grande quantité de capitalisation fictive. Une augmentation stable des prix a permis aux corporations de faire de gros profits et de porter les émissions renflées à l'étiage du dividende. Du profitage était inévitable en raison de la valeur augmentée des actions tenues, et justifiable en raison de la dépréciation subséquente prévue de la valeur du stock lors du rajustage. Ces compagnies qui ont créé des réserves sans capitaliser leurs gains peuvent se justifier du cours qu'elles ont suivi. Ceci admis, cependant, il reste avéré que dans plusieurs entreprises les profits ont été très élevés et ont exigé que le gouvernement prenne vent de la situation. Votre comité, dans son deuxième rapport, recommandait en conséquence à la Chambre l'établissement d'une Commission du commerce ayant pouvoir de réglementer et de contrôler la situation anormale actuelle.

23. Des cas individuels de profits élevés ont été découverts, mais ceux-là ne sont probablement pas plus nombreux ou excessifs que pendant les temps ordinaires de la paix. Dans quelques cas, ils venaient des commandes de guerre, en d'autres ils découlaient de la spéculation et de l'efficacité et encore, d'autres cas indiquaient des conditions favorisées et l'avidité.

Achat Gaspilleur.

24. Le comité désire faire remarquer que quelque responsabilité pour les frais supérieurs de la vie

ère vient à son avis de l'achat gaspilleur du consommateur, comme, par exemple, dans le cas des ındes. La commande des approvisionnements énagers par téléphone, où l'habitude est de comander ce qu'il y a de meilleur, peut être citée à ppui; et ceci a une affinité distincte avec le troime cas, notamment, les frais de livraison. Ces is sont indubitablement accumulés par un usage éfléchi du téléphone dans les commandes multis données dans la journée au détailleur. Pennt la période des salaires majorés qui découla de ugmentation des prix, le public exigera une hauqualité de marchandises de toutes descriptions, et a tenait exclusivement du contrôle du consomteur. L'absence de diligence dans l'achat est aussun facteur dans l'augmentation du coût de la vie.

25. Votre comité comprend que l'expansion dustrielle découlant de la manufacture des munins au Canada est une autre cause des prix éle. Les forts salaires offerts ont attiré de grands nbres de gens des districts ruraux dans les villes. mouvement, au Canada, était déjà en marche des quelque temps avant la guerre, mais il s'est acéré. Il en est résulté un défaut de main-d'oeuvre les terres, et une forte diminution dans la proction agricole. Plusieurs d'entre ces gens dédaient retourner sur la ferme et en conséquence il congestion ouvrière dans les villes. Il peut ne exister d'autre moyen de corriger ce mal, que la nbre alternative offerte par une dépression d'afres.

Les remèdes.

26. La Commission du commerce. — Votre nité, dans son rapport intérimaire, recommant la constitution d'une commission du comrce qui continuerait à étendre le travail fait, non lement par le présent comité, mais par les divers trôles que le gouvernement a mis en oeuvre dant la guerre. La publicité donnée aux enquêd'une commission semblable aura un effet stabilisateur. Ses pouvoirs de réglementation, appliqués à la pratique et aux conventions industrielles, hâteront la réforme, et de grandes questions de programme où l'industrie tend aux combinaisons et aux restrictions, pourront être confiées à la commission pour action consultative.

27.—Coopération. — Votre comité s'est aussi enquis de la question de coopération et a fait comparaître des représentants de plusieurs corps coopératifs; et dans chaque cas les témoignages donnés établissaient que de grandes difficultés étaient affrontées pour l'obtention de marchandises, directement des manufacturiers et des marchands de gros. Bien que votre comité n'eut pas assez de temps pour autoriser des conclusions définies, il est toutefois d'avis que toute la question d'achat et de distribution coopératifs devrait être soigneusement instruite parce que dans toutes les lignes étudiées le plus vaste écart s'est trouvé dans la distribution entre le manufacturier et le consommateur.

28. Le remède spécifique de ces conditions ne peut s'exprimer qu'en termes généraux, — Ramenez nos gens dans l'industrie aussitôt que possible. Toute guerre du passé a produit de fortes augmentations dans le prix des denrées, et le seul moyen par lequel les nations ont pu se réhabiliter dans les périodes d'après-guerre a été l'application intense à l'industrie productive. Ceci affirmé, votre comité ne croit pas qu'il devrait quitter ce sujet sans recommander fortement ce qu'il considère être la nécessité primordiale du moment, c'est-à-dire: le besoin d'amener notre peuple à voir la situation telle qu'elle est. Il faut que le Canada ait plus d'hommes dans l'industrie productive si notre population doit lutter avec les conditions qui le confrontent à l'heure actuelle. Votre comité insiste sur le besoin d'efforts unifiés afin de restaurer les gaspillages des cinq dernières années, afin que le Canada puisse être ramené à son état normal. En analyse finale, la situation du problème entier réside dans la volonté de tout le peuple canadien à se saisir des superbes occasions qu'il a devant lui et de les utiliser.

LA COMMUNITY PLATE



Une boite d'argenterie Community pour cadeau décore superbement une vitrine. C'est quelque chose d'entièrement nouveau et un article idéal pour votre commerce de cadeaux. Au point de vue de l'apparence, ces boites sont de beaucoup supérieures à tout ce qu'il y a sur le marché. Ces boites sont recouvertes de la plus jolie cuirette importée grenelée et doublées de velours et de soie bleue. Remplies d'argenterie Community, elles font des vitrines merveilleusement attrayantes.

Table Alphabétique des Annonces

A

Adanac Leather . . 44
Aird & Son Regd. . 82
American Pad & Textile 100
Ames Holden McCready. . 3-4-5-6-7
Assurance Mont-Royal 122

B

Banque d'Hochelaga 120
Banque Nationale . . 120
Banque Provinciale rapport . . . 118-119
Banque Provinciale. 120
Beckwith Box Toe, Ltd. 45
Bennett Limited, couverture
British Colonial Fire Ins. 122
Breithaupt Leather Co., Ltd. 19
Brodie & Harvie . . 116
Brodie & Harvie, Ltd. 49
Brodeur, A. 116

C

Canada Foundries. . 120
Canada Life Assurance Co. 122
Canadian Cons. Rubber 50
Canadian Milk Products 115
Canadian National Carbon 91
Canadian Polishes Ltd. 116
Chamberlain Medicine 113
Church & Dwight . 114
Cie J. A. M. Côté. 20-21
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce. 122
Clark, A. R. 82
Clark, Wm. 110
Clark, Ed. J. 82
Cluett, Peabody. . . 49
Columbus Rubber Co. 43
Connors Bros. . . . 113
Côté, A. A., & fils . . 44
Côté et Lapointe . . 116
Couillard, Auguste. 122

D

Daoust, Lalonde & Co., couvertures intérieures
Davis Leather Co.. . 45
Dominion Canners (Ltd.) 108
Dominion Salt . . . 115
Duclos et Payan . . 11
Duffy, J. J., & Co. . 112
Dufresne & Locke, Limitée 31
Dunlop Tire & Rubber Goods 40
Dupont et Frère . . 48

E

Ecole Commerciale Lalime 117
Eddy & Co. 112
Evans Leather Co. . 42

F

Fontaine, Henri . . 116
Ford Motor Car . . . 97

G

Gagnon, P. A. . 122
Gagnon, Lachapelle et Hébert 34
Garand, Terroux & Cie 122
Gendron Mfg. Co. . . 99
Genesee Pure Food. 107
Germain 39
Girouard Limitée (La Maison). 35-36-37-38
Gonthier & Midgley 122
Goodyear Rubber Co. 32
Gutta Percha & Rubber Co. 8

H

Hector Shoe Enr. . . 42
Home Shoe 42

I

Imperial Tobacco . . 83
Independent Rubber Co. 30
International Supply. 46

J

Jonas & Cie, H. . . 109

K

Kaufman Rubber Co. 13
Kearney Bros. . . . 110
King Paper Box . . . 44

L

Labelle, J. R. 33
Lady Belle Shoe Co. 29
La Prévoyance. . . 122
Leslie & Co., A. C. . 100
Liverpool Manitoba 122

M

Mathieu (Cie J.-L.). 114
McArthur, A 100
McArthur, Irwin . . 96
Maxwells Ltd. . . . 100
Megantic Broom Mfg. Co. 100
Miner Shoe 12
Montbriand, L.-R. . 122
Montreal Biscuits . 114
Moodie & Co. 115
Morrow Screw & Nut Co. 99

N

Nuggett Polish Co. . 10
Nova Scotia Steel Co. 120

O

Old City Mfg. . . . 111
Ottawa Paint Co. . . 95

P

Packard Co. 47
Parker Broom Co. . 112
Paquet et Bonnier . 122
Perfection Counter . 47
Perth Shoe Co., Ltd. 24-25
P. Poulin & Cie . . 116

R

Ramsay Paint 98
Rena Footwear . . . 28
Robinson, James . 22-23
Robson Leather Co. . 9

S

Ste-Croix Soap . . 114
School Manf. Co. 26-27
Shérif de Montréal . 94
Slater Shoe, couverture
Stauntons Ltd. . . . 98
Still Mfg. Co. 98
Sun Life of Canada 122
Steel of Canada . . . 99

T

Tétrault Shoe, 15-16-17-18
Trudel & Guillet . . 116

U

United Shoe 14

W

William Shoe, Ltd. . 41
Williams Co., G. H.. 98
Western Assurance Co. 122

Ces Chaussures

vous feront faire plus de ventes et rendront votre commerce plus prospère

PARIS

McKays pour Dames, Welts pour Hommes

METROPOLITAN

Welts pour Hommes McKays pour Dames

PATRICIA

Welts et Turns pour Dames

Ces trois lignes permettront aux marchands de chaussures de faire un commerce plus considérable et plus profitable.

Le grand soin apporté dans le choix de nos cuirs (tous tannés dans nos propres tanneries) donne à nos chaussures une qualité et une durabilité qui ne manquent jamais d'accroitre et de conserver la clientèle du marchand qui les vend.

Si vous ne connaissez pas nos lignes — une commande d'essai vous prouvera la véracité de tout ce que nous disons ici.

Vos commandes futures dépendront de cette commande d'essai, mais nous la sollicitons avec la plus grande confiance.

DAOUST, LALONDE & CIE., LIMITEE

MONTREAL

Succursale :

The Metropolitan Shoe Co., 91 rue St-Paul Est, Montréal

The SLATER SHOE

La Meilleure Chaussure
Depuis 60 Ans

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

1887 — MONTREAL, vendredi 29 août 1919 — Vol. XXXII—No 35

ACME A MAKE

Gants Fins pour Hommes
A Prix Populaires

$16.50 la doz.

No 7442—Elégant gant en chevreau Cape domestique, une aubaine à ce prix. Quantite limitée.

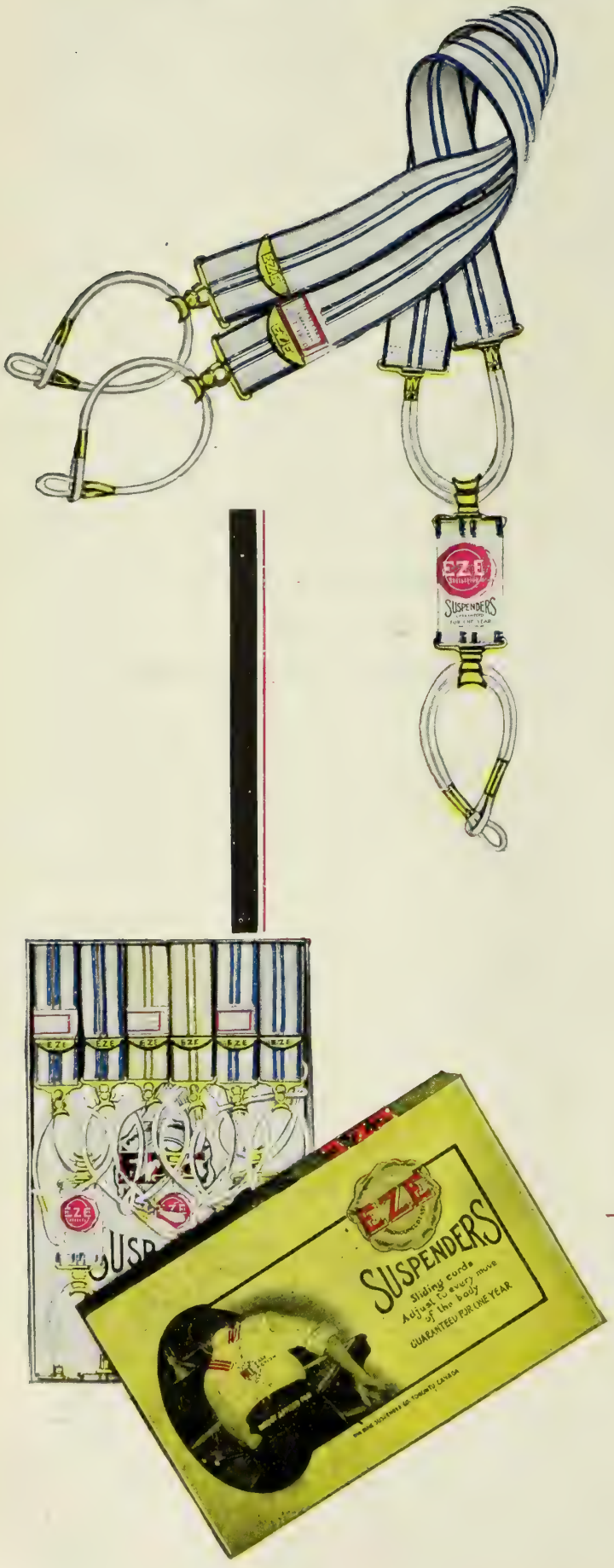
$13.50 à $18.00

Pour l'automne et l'hiver, ces gants Mochas en brun et gris à prix modérés sont exactement ce qu'il vous faut pour votre commerce populaire. Excellentes valeurs.

Donnez votre commande immédiatement pour livraison prompte. Nous ne pouvons garantir combien longtemps ces prix seront en vigueur.

Acme Glove Works Limited - Montréal

Encore à l'Ancien Prix !



LES BRETELLES "EZE"

(**Prononcez Easy**)

se vendent encore à l'ancien prix populaire, et cela en dépit des récentes avances considérables du coût de la matière première et de la main-d'oeuvre habile.

MEME QUALITE GARANTIE QU'AVANT

En tissu croisé épais de 1⅜".
En tissu de Lille étroit de 1⅛".
En tissu de Lille large de 1⅜".

Supports en cuivre solide à l'épreuve de la rouille.

En stock pour livraison immédiate.

Les commandes par la poste reçoivent une prompte attention

ACHETEZ MAINTENANT!

Une autre hausse du prix du matériel ou de la main-d'oeuvre peut nous forcer à augmenter le bas prix actuel.

Empaquetées dans cette boîte jaune d'étalage bien connue.

Faites au Canada par

THE KING SUSPENDER AND NECKWEAR COY.

Toronto, — Canada

Nous avons en Stock actuellement, un choix considérable et complet de toutes les lignes de marchandises régulières pour l'automne.

Vous y gagneriez beaucoup à connaître nos prix pour ces marchandises et à compléter vos achats immédiatement.

FLANELLETTES
SAXONIES
WRAPPERETTES
TISSUS A PYJAMAS
SHIRTINGS
GUINGANS A TABLIERS
COUTILS
DOMETS
TISSUS A DRAPS

COTONS A OREILLERS
BATISTES
NANSOUKS
COTONS FINS
COTONS BLANCS et JAUNES
DUCKS ET COUTILS
COUVERTES DE FLANELLETTE

Nos batistes "CAPITAL" sont au premier rang de ces marchandises.

JOHN M. GARLAND & SON CO.
LIMITED

Ottawa - - - Canada



Nouveautés en gros

FAITES ESSAYER CES BAS

Par votre garçonnet

Voyez comme ils résisteront bien à l'usage dur que tous les garçonnets imposent à leurs bas. Remarquez comme ils sont jolis et



seyent bien — ils sont appropriés à toutes les occasions. Vous saurez alors pourquoi les Bas Buster Brown pour garçonnets — et les Bas de la Soeur de Buster Brown pour fillettes — sont si populaires.

Les Bas Buster Brown ont des renforts spéciaux où l'usure porte le plus. Ils durent plus longtemps et reviennent moins chers à la longue — deux facteurs pour vos clients.

Les Bas Buster Brown sont annoncés sur une grande échelle. Préparez-vous à bénéficier du commerce profitable que cette publicité créera. Si vous vendez déjà les lignes Buster Brown, voyez à ce que votre stock soit complet. S'il ne l'est pas, préparez-vous à répondre à ces demandes additionnelles en donnant votre commande à votre marchand de gros.

CLICHES GRATUITS: — Nous vous fournirons gratuitement des clichés des illustrations de nos annonces pour votre publicité dans votre journal local. Faites savoir aux gens de votre localité que vous vendez les Bas Buster Brown en les annonçant vous-même. Adressez-vous à The Chipman Holton Knitting Co., 184 Bay Street, Toronto, Ont.

THE CHIPMAN-HOLTON KNITTING COMPANY, LIMITED,

Hamilton, Ont. Fabriques aussi à Welland.

The BUSTER BROWN STOCKING

SUNSHINE HOSIERY REGISTERED

LA MAISON CANADIENNE

Des Nouveautés, Articles de fantaisie et Brimborions

CONFECTION "DOROTHY FRANCES" POUR DAMES

Notre nouvel assortiment du printemps de vêtements tout faits pour dames, demoiselles, enfants et bébés, portant la marque "Dorothy Frances" sera prêt le 1er septembre.

ARTICLES EN LAINE TRICOTEE. — Foulards de laine brossée pour dames, demoiselles et messieurs, de $6.60 à $30.00 la douzaine. Aussi bonnets de laine, de $5.40 à $17.75 la douzaine, ou bonnet et foulard combinés, de $12.60 à $45.00 la douzaine. Toutes ces lignes sont dans les couleurs suivantes: Oxford, brun, chameau, rose, Saxe, Emeraude, Coralette, marine et marron.

Golfers Pullovers. — Nous avons une ligne très complète de Golfers Pullovers pour enfants, demoiselles et dames, à des prix variant de $17.50 à $180.00 la douzaine.

Dept. H. — Nous avons actuellement en magasin, un assortiment complet de bas de laine pour hommes, femmes et enfants. Les bas pour femmes et enfants sont faits dans différentes couleurs, telles que: noir, gris, rouge, brun et blanc. Prix variant de $4.80 à $16.00 la douzaine.

Dans les chaussettes, notre assortiment est également très varié et les prix sont de $2.65 à $10.50 la douzaine.

Dept. U. — Notre assortiment de sous-vêtements tricotés d'automne pour femmes, demoiselles et enfants est actuellement au complet.

Dept. W. — Nous avons de la Sealette de soie, de $6.00 à $13.50 la verge. Aussi de la Sealette de laine à $6.50 et $8.00 la verge.

Dept. A et C. — Flanellette de fantaisie, à rayure et à carreaux, 27" à 22½c. On trouvera à ce département un stock complet de lignes régulières de cotons.

Dept. D. — Etoffes à robes de couvent:
Serge de laine D699 x 42" . . $1.50 la verge
Mérinos D788 x 44" . . . . . $2.50 la verge

Dept. L. — Serviettes Huchaback, 19/40", à bordure rouge avec frange, - $2.50 la douz.

TISSU A VERRERIE

L. G. 80, 16½", à carreaux rouges et bleus, 18c la verge.

Dept. F. — Assortiment complet de Pipes "Kola", tous les modèles, $8.00 la douzaine.

Pipes "Wellington", touts les modèles $8.50 la douzaine.

Nous apportons une attention toute spéciale aux commandes par lettre, télégrammes et par téléphone à longue distance.

Si notre voyageur ne passe pas chez vous, veuillez nous en avertir et il ira vous voir.

Hodgson, Sumner & Co. Ltd

83 à 91 rue St-Paul Ouest **21 rue St-Sulpice** **82 à 94 rue Le Royer**

Montréal

SALLES D'ECHANTILLONS:

Edifice Métropole SHERBROOKE — 7 rue Charest QUEBEC — Hôtel Windsor OTTAWA — Carlaw Bldg. 28-30 rue Wellington-Ouest TORONTO — 503 Edifice Mercantile VANCOUVER



BELDING PAUL CORTICELLI LIMITED.

SALES OFFICES

MONTREAL TORONTO WINNIPEG VANCOUVER

MAKERS OF CORTICELLI SPOOL SILKS
ALSO BELDINGS SPOOL SILKS



Le meilleur pour votre client

Le meilleur pour vous

Le fait d'avoir mis du style dans les gants a ouvert une ère nouvelle de prospérité dans la vente de ces articles.

En créant le désir pour de meilleurs gants et en amenant le client à avoir une meilleure conception du gant comme moyen pour réhausser la toilette, on a augmenté énormément le nombre de paires vendues.

GANTS
"The Kayser"
EN
VERITABLE CHAMOISETTE
FAITS AU CANADA

Le fait que cette année, les hommes et les femmes choisissent leurs gants avec la plus grande attention et qu'ils tiennent surtout à la valeur, exige de la part du détaillant qu'il ne tienne en stock que des gants d'une véritable valeur intrinsèque — des gants dont la qualité est apparente à tout le monde.

Depuis plusieurs années les acheteurs expérimentés ont trouvé une semblable qualité avec les gants Perrin et les gants Kayser — combinés avec des prix qui les placent bien au-dessus de la moyenne des valeurs offertes généralement — et c'est surtout vrai à cette époque où la valeur est incertaine.

P. K. COMPANY, Limited

Successeurs de

PERRIN FRERES & CIE

Edifice Sommer

MONTREAL

PARDESSUS

pouvant être

LIVRES EN QUATRE SEMAINES

Nous avons en stock:

MOLLETONS	En noir
	gris
BEAVERS	Oxford
	Cambridge
FRISES	Brun

et tissus de fantaisie pure laine pour pardessus

pour confectionner environ 8,000 pardessus.

Livrés quatre semaines après la réception de la commande. Les commandes seront exécutées dans l'ordre de leur réception, mais pas plus de 50 pardessus ne seront livrés par semaine à chaque client.

H. VINEBERG & COMPANY LIMITED

Angle du Boulevard St-Laurent et de l'avenue Duluth

Montréal.

PRINTEMPS 1920

N. B.—Nos voyageurs seront sur leurs routes respectives un peu plus tard que d'habitude cette saison, mais il serait avantageux pour vous d'attendre leur visite.



L'Etiquette qui a fait la réputation du Canada pour ses vêtements de confiance.

L'IMPORTANCE D'UN DEPARTEMENT DE CONFECTION SUR MESURES

Les vêtements de la "Marque Progress", faits d'après un système sur mesures, vous permettent de répondre à toutes les demandes de vos clients et de leur donner un service rapide.

Ecrivez aujourd'hui pour plus de renseignements à ce sujet.

H. VINEBERG & COMPANY, Limited

angle du Boulevard St-Laurent et de l'avenue Duluth

MONTREAL.

Crêpes Georgette
Chiffons
Satins



Crêpes de Chine
Ninons
Voiles de Coton

FAITS EN FRANCE

INDIENNES GEORGETTE de FANTAISIE

Nous offrons avec nos lignes pour l'automne toutes les nuances à la mode en fait de tissus de soie essentiels pour toilettes de soirée.

Venez nous voir lorsque vous viendrez à Toronto visiter l'Exposition Nationale de cet automne.

Albert Godde, Bedin & Cie

PARIS TARARE LYON

64 Wellington Street W., Empire Bldg., Toronto.
Adelaide 3062

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

Paletot en loutre naturelle pour hommes

$450

Paletot en castor, de première qualité,

Peaux descendues

$600



Desparois Garneau & Cie, Ltée.

Chapeaux, casquettes, fourrures

En Gros

465 rue St-Paul Ouest, Montréal

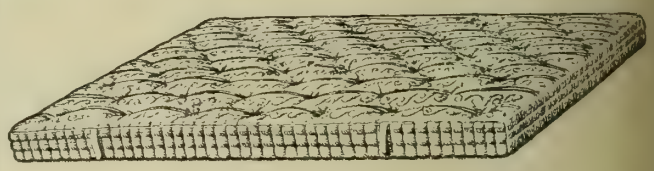


"MONROE" un

FAUX-COL ARROW

Pour l'Eté

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED



Le fait d'acheter directement du manufacturier assure au marchand une plus grosse marge de PROFITS.

NOS MATELAS HYGIENIQUES

sont offerts aux meilleures conditions possibles. Voici quelques-uns de nos prix:

"Excelsior", 4 x 6 pieds et 4½ x 6 pieds . . .	$5.25
Mélangé, 4 x 6 pieds et 4½ x 6 pieds	5.75
"Flock", 4 x 6 pieds et 4½ x 6 pieds	6.65

(Ces prix sont moins 5%)

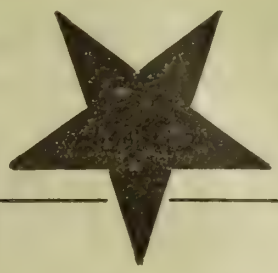
Toutes les grandeurs régulières en stock.

Ecrivez pour avoir toutes les informations désirées. NOTRE SERVICE EST RAPIDE ET SATISFAISANT.

Robert & Frère

Manufacturiers de Matelas, Etc.

ST-HYACINTHE, P.Q.



La Ligne de l'Étoile Bleue Pour L'automne

Nos acheteurs viennent d'arriver des marchés d'Europe, où ils ont fait leur choix, et nous sommes maintenant prêts à offrir un choix complet de nouveautés et de marchandises régulières dans toutes nos lignes.

Tout indique qu'il se fera beaucoup d'affaires l'automne prochain et, par suite, il serait avantageux pour les acheteurs de venir voir de bonne heure nos lignes de

DENTELLES	CHIFFONS
GEORGETTES	RUBANS
BAS	BRODERIES
TISSUS LAVABLES	GARNITURES A ROBES
BRASSIERES	ETC., ETC.

Partout où la ligne de l'Etoile Bleue est vendue, on obtient la plus grande valeur à cause de la haute qualité de ces marchandises, de leur recommandabilité établie depuis longtemps et de leurs prix attrayants. Les clients achetant des marchandises de la marque de l'Etoile Bleue sont toujours des clients entièrement satisfaits.

Muser Brothers (Canada) LIMITED

Manufacturiers et importateurs de dentelles, garnitures à robes et broderies, Importateurs de nouveautés de fantaisie

12 rue STE-HELENE, MONTREAL

New York Boston Philadelphie Chicago Londres Nottingham
Baltimore Los Angeles San Francisco Gaudry Le Puy St. Gall

La Rareté des Marchandises

Dans un grand nombre de lignes, il est certain que cette rareté sera le facteur le plus important dans la gène des affaires d'ici une très longue période.

RUBANS

C'est une certitude presque absolue que d'ici à la fin de l'année, le commerce du ruban dépendra des quantités de marchandises que l'on pourra obtenir.

Les Prix vont rester élevés

Dans de telles conditions, il est plus que probable que les prix vont plutôt monter que descendre, et l'acheteur prudent tient son stock complet et bien assorti.

Si vous n'achetez pas aujourd'hui, il vous sera peut-être impossible d'avoir des marchandises quand vous en aurez besoin. Nous avons les plus jolis stocks du Canada.

Ecrivez pour avoir des échantillons.

RIBBONS LIMITED

MONTREAL, 212 rue McGill.

TORONTO, 100 Wellington St. West.

Chapeaux, Coiffures et Gants

Pour la nouvelle saison

Notre acheteur, le seul que nous sachions qui soit allé en Italie, en France et en Angleterre cette année, a acheté une grande quantité de chapeaux et de matière première, mais à cause des difficultés d'expédition, nos voyageurs ne vous visiteront que vers le 25 du courant.

Si votre ambition est de faire plus de profits l'année prochaine, n'achetez pas sans avoir vu les lignes exceptionnelles pour lesquelles nous sommes les seuls agents ou manufacturiers.

Chapeaux durs et mous

DAVELLA & CIE.—Chapeaux de feutre Italien de qualité supérieure, maison fondée en 1854.

MARQUE BEAVER.—Chapeaux italiens en laine, supérieurs à beaucoup de chapeaux de feutre.

RAYMOND, PARIS.—Chapeaux français renommés pour leur durée.

Sailors ou Canotiers

MARQUE REDMOND.—Représentant toutes les meilleures qualités et formes de différents manufacturiers.

Inventeurs et seuls vendeurs du FINI BLANC IVOIRE sur canotiers. Supérieur en qualité et fini à tout autre chapeau.

Panamas et Toyos

Inventeurs et seuls manufacturiers en Canada du VRAI FINI PANAMA sur toyo. Valeur exceptionnelle en véritable panama à $25.00 la douzaine.

Casquettes

La nouvelle CASQUETTE REDMOND faite par des opérateurs expérimentés dans notre propre manufacture ne peut être surpassée en fini, qualité, assortiment de tweeds. Notre casquette patentée SANS GRANDEUR ne laisse jamais de mauvais points dans votre stock.

Gants

Ayant reçu, avant que les prix avancent, de très grandes quantités de cuir, vous trouverez dans notre ligne, des gants et mitaines d'une valeur exceptionnelle qui seront de vrais vendeurs pour vous.

Le plan d'annonce que notre représentant vous expliquera vous fera vendre plus de chapeaux à de meilleurs profits. Voyez-le avant d'acheter et soyez convaincu.

La Compagnie Redmond Limitée

MONTREAL - - - - - WINNIPEG

Ecrivez Chez Brock

Le marchand qui cherche un rendement plus grand pour ses efforts exerce une surveillance rigoureuse sur son stock.

Dès qu'il constate qu'une ligne s'épuise, afin de ne pas désappointer un seul client, quand demande se fera, il complète ou renouvelle telle ou telle ligne.

Presque toujours la perte d'une vente signifie la perte d'un client. Ecrivez chez Brock.

Votre commande par poste sera remplie et expédiée le jour même que nous la recevrons.

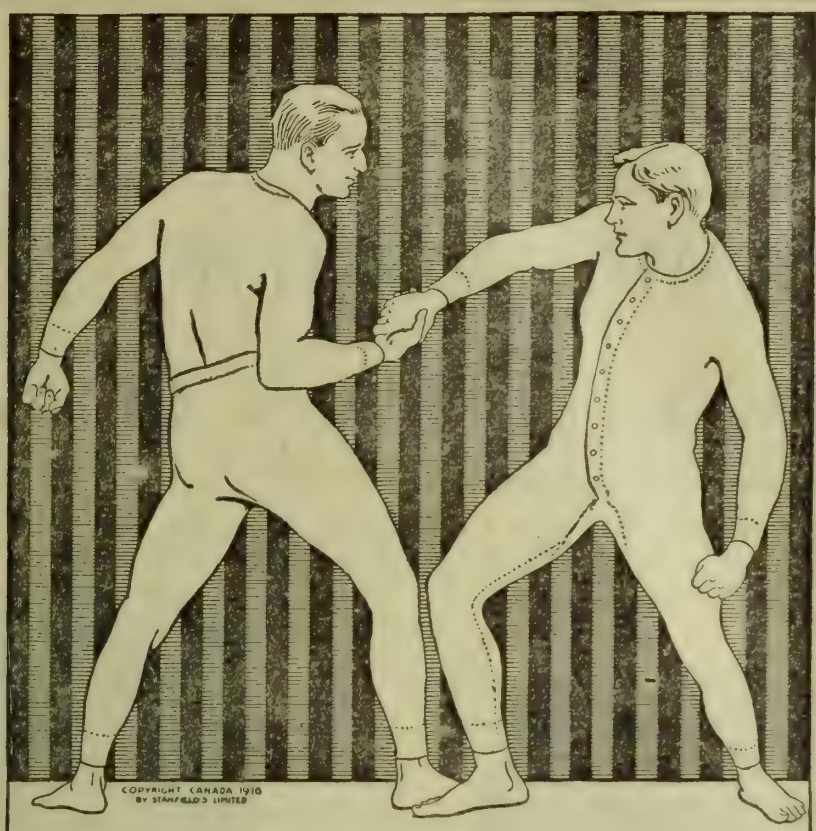
La Compagnie W. R. Brock, Limitée

Montréal.

Nouveautés générales, Lainages, Tapis, Articles pour hommes, Confection pour pour dames, etc., EN GROS.

230 RUE NOTRE-DAME OUEST,

coin des rues Ste-Hélène et Notre-Dame.



STANFIELD'S
Unshrinkable
UNDERWEAR

"Résiste à l'usage dur"

LE SOUS-VETEMENT IRRETRECISSABLE DE STANFIELD EST LE MODELE DU GENRE AU CANADA.

Elevez à un rang supérieur votre département des sous-vêtements en faisant du STANFIELD votre ligne principale. Nos fabriques sont en position de remplir promptement les commandes réputées de la plupart de nos lignes régulières.

ECRIVEZ-NOUS POUR AVOIR DES ECHANTILLONS ET DES PRIX

TRURO **STANFIELD'S** *Unshrinkable* **UNDERWEAR** NOVA-SCOTIA

Représentants pour la province de Québec :

MM. J. H. SEARLE & CO., - 46 EDIFICE DU HERALD, RUE CRAIG - - MONTREAL.

Voici LA Ligne

Que tous les détaillants devraient tenir

CHENE SOLIDE UNI
VICTORIAVILLE

Un produit hautement spécialisé



Vous constaterez que ces meubles ont un attrait puissant et très étendu. Les amateurs de bons meubles sont immédiatement attirés par leur apparence sobre mais distinguée et riche. La robustesse est l'un des traits caractéristiques de ces meubles, et leurs prix modérés représentent des valeurs qui vous permettent de les mettre à la portée d'un nombre exceptionnellement considérable de gens désirant meubler leur maison.

Avec les conditions actuelles du marché et les ventes de l'automne à leur apogée, les lignes recommandables seront difficiles à trouver. Prenez vos précautions IMMEDIATEMENT pour mettre continuellement sous les yeux de vos clients cette LIGNE DE CHENE SOLIDE UNI. Elle vous assurera un commerce profitable et permanent.

Si vous n'avez pas reçu notre catalogue, demandez-en un immédiatement.

Victoriaville Furniture Company, Limited

Victoriaville, Qué.

Toiles "Kingfisher" et Cotons "Snowcrest"

Nous avons un nouveau département où l'on trouvera un assortiment complet de toiles et de cotons de ménage portant les noms ci-dessus.

Nous sommes en position de vous expédier immédiatement de la grosse toile à rouleaux, des serviettes huckaback ainsi que de la toile huckaback à la verge, des serviettes de bain, du damas de table, des nappes et des serviettes.

Notre assortiment comprend également les meilleures marques de toiles brodées, toiles fines à mouchoirs, toiles à surplis et d'autels, etc., etc.

Nous vendrons sous le nom de "SNOWCREST" des madapolams et des cotons fins qui seront pour vous des valeurs aussi bonnes que les meilleures sur le marché. Chaque pièce porte le nom étampé "SNOWCREST", qui est une garantie de pureté et d'une haute qualité.

Mark Fisher, Sons & Co.

Lainages fins, fournitures de tailleurs ainsi que soies et toiles.

Square Victoria **MONTREAL**

70 Bay Street
Toronto

286 et 290 McDermott Ave.
Winnipeg

420 Cordova St.
Vancouver



Une vitrine d'étalage gracieusement aménagée pour la mise en valeur du linge pour femmes.



B A

Modèle No. 7006. — En tissu Jersey, effet de tricot à côtes 1/1, donnant une élasticité exceptionnelle. Uni ou avec combinaison de toutes les nuances artistiques les plus nouvelles, telles que Coralette, Nil, Turquoise, Rose Pâle, Copenhague, Vieux Rose, Canari, Vert Irlandais, Fauve, Emeraude, Orange, Mauve, Prune, Abricot et Blanc.

AU commencement de septembre les représentants Ballantyne étaleront notre assortiment spécial pour le printemps et l'été 1920. On y voit plusieurs nouvelles créations Ballantyne en fait de "Pullovers" et de gilets tricotés légers, Jerseys pour garçonnets et costumes de bain pour hommes, femmes et enfants. Cet assortiment marque une amélioration notable dans le service Ballantyne au détaillant. La demande de cette année pour des articles légers de nos lignes de gilets et de "pullovers" tricotés nous a incité à fabriquer cet assortiment spécial de printemps et pour le rendre complet nous y avons ajouté des costumes de bain. Les nouveaux modèles Ballantyne représentent, comme d'habitude, le dernier mot de l'élégance, et les tissus et les couleurs comprennent tout ce qui sera porté durant 1920.

Pullovers, Gilets Tricotés, Jerseys pour Garçonnets

Costumes de Bain pour hommes, femmes et enfants

R. M. Ball

STRATFORD, ONT

LANTYNE

TEMENTS TRICOTÉS PRINTEMPS 1920

LES COSTUMES DE BAIN pour hommes, femmes et enfants sont une nouvelle ligne Ballantyne. Ils sont faits de brins de cachemire fin et ils ont la "qualité de style" si essentielle aujourd'hui pour le costume de bain. La supériorité des costumes de bain pure laine aux points de vue de la santé et du confort st généralement reconnue, et ces vêtements, ont tous les avantages des articles pure ine, combinés avec l'élégance et la beauté du style.

es Jerseys Ballantyne pour garçonnets sont une ligne de printemps et d'été bien con- ue du commerce. Nous sommes actuellement à construire une addition à notre fa- rique, et nous installerons des machines spéciales qui doubleront non seulement no- e production mais encore nous mettront en position de fabriquer quelques tissus ouveaux et de qualité supérieure.

ous verrez la ligne de printemps Ballantyne amplement d'avance pour faire votre hoix.



"Slip-on" No. 29 — Demi-cardigan à illes de fantaisie avec large collet lo. Uni ou avec combinaison des ances artistiques les plus nouvelles, ies que Coralette, Nil, Turquoise, Rose e, Copenhague, Vieux Rose, Canari, rt Irlandais, Fauve, Emeraude, Oran- Mauve, Prune, Abricot et Blanc.

e Limited

ONTARIO.

A.S. KING SILK CO. LTD

La Maison des Soieries du Canada

TORONTO

Les soies pour l'Automne

seront étalées durant l'Exposition

On y trouvera un choix complet de couleurs dans toutes les lignes en demande, telles que :

Paillette, Messaline, Duchesse, Taffetas
Charmeuse, Crêpe de Chine, Georgettes.

Carreautés et rayures de fantaisie

En combinaisons variées de textures et de couleurs

Soies Japonaises et Chinoises

Dans toutes pesanteurs



LES STOCKS POUR LIVRAISON IMMEDIATE SONT TRES COMPLETS

Ecrivez pour avoir des échantillons



A. S. King Silk Co., Limited

59-61 Wellington St. W. - - - - TORONTO

BUREAUX A L'ETRANGER:
Zurich, Suisse
Yokohama, Japon
Lyon, France
Chefoo, Chine

SAISON D'AUTOMNE 1919

et

SAISON DU PRINTEMPS 192C

Nous offrons au commerce nos lignes nouvelles de jolis et exceptionnels

CARPETTES TAPESTRY
CARPETTES BRUXELLES
CARPETTES AXMINSTER
CARPETTES WILTON

RUGS ET CARPETTES

RUGS TAPESTR
RUGS AXMINSTE
CHEMINS ET RUGS WILTO

Il y a dans les lignes domestiques de couvertures de plancher une rareté de marchandises qui sera encore plus grande cet automne et le printemps prochain. Ces carpettes et ces rugs importés constituent un soulagement opportun pour le marché limité actuel. Prévoyant une demande exceptionnelle, nous avons conclu des arrangements spéciaux par lesquels nous espérons remplir toutes les commandes reçues, pourvu qu'elles nous soient données de bonne heure.

Nos LINOLEUMS MARQUETES sont encore offerts à $1.75 tant que notre assortiment durera.

RUGS DE VOYAGE ou RUGS D'AUTOMOBILE — nous les avons à carreaux Tartans et avec les deux bouts à frange, à $6.75, $8.75, $11.50 Union; $13.75, $15.50, $20.00, $22.50 pure laine.

Tapis de table en Tapestry (lavables et avec frange) *marque Shield;* huit qualités nouvelles au choix.

Nous étalons pour le commerce de Noël, une magnifique ligne de douillettes de soie et de satin, et notre assortiment est encore complet en fait de couvertures, couvre-pieds, douillettes, oreillers et baguettes à rideaux.

GREENSHIELDS LIMITEI

17 Square Victoria - - - - - - MONTREAL.

DUPONT CANADIAN INDUSTRIES



Quelle est la Perspective du Commerce de l'Automne et de l'Hiver ?

En ce qui concerne les faux cols lavables Challenge—elle est bonne!

Il y a incontestablement cet automne plus de gens que jamais qui portent des faux cols Challenge.

Pourquoi? Parce qu'un faux col blanc qui ne va jamais à la buanderie est à la fois satisfaisant et économique. Parce que le faux col qui ne s'éraille pas et qui est encore bon après une couple de semaines obtient un gros succès chez les jeunes gens. Parce que les formes, les peintures et les modèles des faux cols Challenge répondent à la demande actuelle des hommes — jeunes et vieux — qui sont soucieux de leur toilette.

Et les faux cols Challenge sont constamment et co ntinuellement annoncés au public.
Cette publicité ne manquera pas d'agir comme stim ulant pour votre commerce de l'automne et de l'hiver.

Avez-vous un stock suffisant de faux cols Challenge pour prendre votre part de ce commerce? Permettez-nous de vous envoyer notre support à faux cols, nos cartes de magasin ainsi que des accessoires d'annonces facilitant les ventes.

THE ARLINGTON CO. OF CANADA
LIMITED

63 Bay Street TORONTO

DUPONT



Le Commerce des Nouveautés a Besoin de

Bustes en cire, Forme d'étalages émaillées lavables pour vêtements de dames et d'enfants, pour Cols et Dentelle, Bonneterie, ainsi que des fixtures de toutes sortes pour l'aménagement du magasin

LA DALE WAX FIGURE CO. LIMITED

peut l'en approvisionner au mieux de ses intérêts.

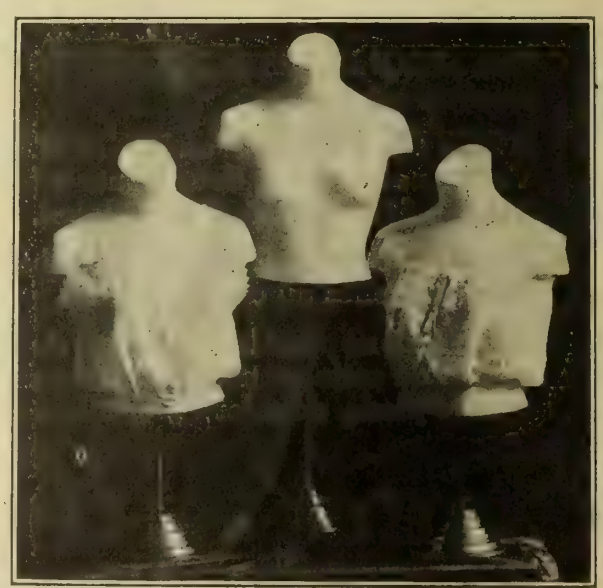
DALE WAX FIGURE

Co., Limited, Toronto.

à Montréal

P. H. MUNRO

150 rue Bleury



NOS BUSTES EN CIRE

our Chapeaux, Robes, Manteaux, etc. sont réputés supérieurs à tous autres. Ne négligez pas vos étalages, e succès de votre commerce en dépend.
crivez-nous ce dont vous avez besoin et nous vous oterons les prix les plus avantageux.

La forme camisole nature de "Dale" est la plus parfaite et la plus vivante qui soit sur le marché.

RAYON "K"

K901—Blouses en soie japonaise, couleurs: maïs, noire, rose $12.50

K903—Blouses en soie japonaise, couleurs : maïs, noire, rose, blanche . . . 15.00

4730—Jupons moirés bleu marin 13.50

KSpéciale—Blouses en voile blanc . . . 10.50

K302—Blouses en lawn blanc 10.00

K301—Blouses noires 12.50

K250—Jupons en satine noire 13.50

K102—Robe-tabliers, couleurs assorties . . 10.50

K101—Tabliers en indienne 7.65

K 61—Kimono en édredon 48.00

457 et 458—Robes carreautées noir et blanc pour fillettes, de 6 à 14 ans . . . 24.00

K100—Jupons de coton blanc avec dentelle . . 7.50

K6901—Parapluies, 21 pcs. baleines . . . 12.50

Notre rayon d'information est à votre disposition.

P. P. MARTIN & CIE (Limitée)

Fabricants et Marchands de Nouveautés en gros

MAISON FONDEE EN 1845

50, Rue Saint-Paul Ouest, - - - - MONTREAL

Tél. Main 6730

Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, 103 Rue Wellington
ST-HYACINTHE, 229 Rue Cascades
OTTAWA, 166 Rue Sparks
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale
TORONTO, 52 Rue Bay

LE " CARHARTT "

N'est pas comme les autres gants. Il est cousu avec du fil de lin.



A L'EPREUVE de la chaleur et de l'eau

s de coutures
i se défont.
est bon
mme l'est
Salopette
rhartt.

Breveté
Renforcé aux endroits où porte l'usure. Le service de deux paires pour le prix d'UNE.

GANTS

Pour livraison immédiate

Nous sommes prêts à expédier immédiatement des gantelets en split de mule de première qualité à $6 et $9; d'autres lignes de $10.50 à $35, en peaux de mule et de cheval combinées et aussi tout en peau de cheval, que vous pouvez tous vendre à vos clients avec le même degré de confiance que celui avec lequel vous recommandez sans réserve nos Salopettes et nos Allovers Carhartt.

Les gants de Carhartt sont faits avec soin, de matériel résistant de première qualité et leur fini ainsi que leur fabrication vont de pair avec le haut degré de qualité de vos autres lignes.

Adressez-nous une carte postale pour avoir une série complète de nos meilleurs numéros pour la vente et vous voudrez en avoir encore.

The Hamilton Carhartt Cotton Mills, Limited

TORONTO, MONTREAL, WINNIPEG, VANCOUVER.



Qualité et Elégance

Voilà ce qui distingue nos VETEMENTS TOUT FAITS

Qualité—Parce qu'ils sont faits avec soin, avec des tissus résistants.

Elégance—Parce qu'ils sont faits sur des modèles très jolis et à la mode.

Avec des vêtements de *qualité* et *élégants,* vous ne pourrez que donner *satisfaction* à vos clients, et des clients *satisfaits* sont une source ininterrompue de PROFITS.

Nos voyageurs commenceront leur tournée annuelle au commencement de septembre. Attendez leur visite ou si vous n'êtes pas sur notre liste de clients, une carte postale vous vaudra leur visite.

La Manufacture de Hardes de Victoriaville

Victoriaville - - - - P. Q.

L. Gnaedinger, Son & Co

CHAPEAUX **CASQUETTES**

FOURRURES

Maison Fondée en

1852

Nos voyageurs sont maintenant sur la route avec nos échantillons pour le printemps 1920.

Nos échantillons comprennent un assortiment très varié et très choisi en fait de CHAPEAUX FEUTRE, PAILLE et de CASQUETTES pour livraison immédiate ou pour le printemps prochain.

Nous avons aussi un assortiment considérable et du dernier chic de chapeaux de paille et étoile pour enfants.

Notre catalogue de fourrures, marque

"MOOSE HEAD BRAND"

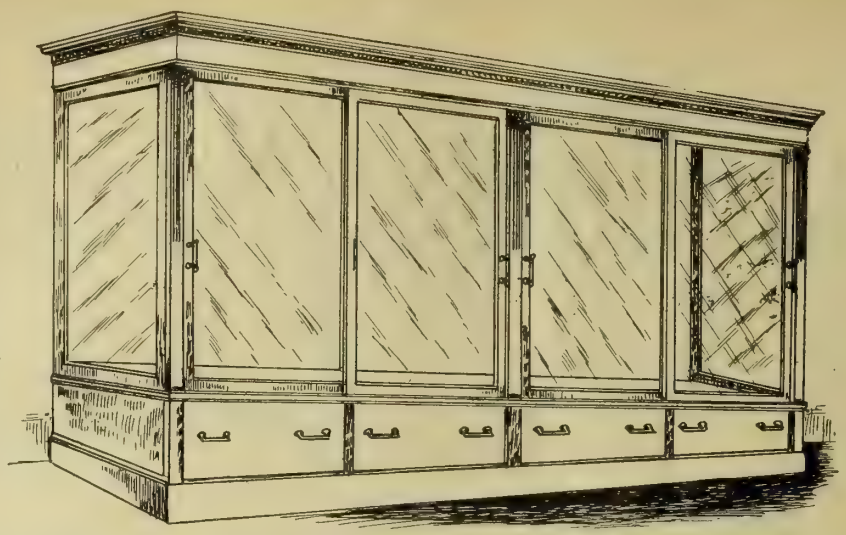
est maintenant prêt et sera expédié à tout marchand (bona fidé) qui en fera la demande.

Nous sollicitons votre patronage.

L. Gnaedinger, Son & Co.,

94 Rue Saint-Pierre - - - - - - - - MONTREAL

Avec l'ouverture des modes d'automne, les vitrines d'étalage de O. B. Meunier & Cie,. changeront l'aspect de votre magasin et attireront la bonne clientèle. Nous faisons, sur commandes, toutes sortes de vitrines et garnitures de magasin à des prix pour convenir aux acheteurs.



Demandez notre catalogue et nos prix pour les derniers modèles.

Plans, devis et estimés sur demande, par notre architecte expert. Téléphone Lasalle 2350.

Vitrine pour Modiste de Chapeaux, de 6 pieds à 18 pieds de longueur.

O. B. MEUNIER & CIE

Manufacturiers

190 Boulevard Pie IX. - - - - - - - - MAISONNEUVE

Maison Française fondée en 1903. J. Clément, Gérant.

GUELPH CARPET AND WORSTED SPINNING MILLS

LIMITED

Fabricants de

Tapis Wilton, Bruxelles, Velours et Tapisserie

ET TOUTE SORTE DE

"WORSTED"

GUELPH - - - - - ONTARIO

St. George



UNSHRINKABLE

UNDERWEAR FOR MEN

St. Gorge "Woolnap"

Le Sous-Vêtement qui répond à toutes les exigences du client le plus difficile. La surface intérieure du tissu est "duvetée" par notre procédé spécial, de sorte que chaque vêtement a la douceur de la soie — et la chaleur et la durée de la laine pure. L'étiquette "St-George" est recherchée par les hommes qui désirent un sous-vêtement d'un confort suprême.

THE SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, LIMITED

OSHAWA (ONTARIO)

THE Lang SHIRT

LA CHEMISE LANG
"La ligne d'une valeur exceptionnelle"
Les échantillons du printemps seront prêts le 1er Septembre.
Ne manquez pas de voir notre assortiment avant de placer votre commande du printemps.
Représentant de Montréal:
M. H. J. HURLEY, 815 Nouvel Edifice Birks
The Lang Shirt Co., Limited
KITCHENER, Ont.

NEGLIGES

lques points dont il faut se souvenir quand il s'agit de négligés.

Bien que les femmes pensent d'abord à la mo- orsqu'il s'agit de robes de sortie ou de soirée, première pensée lorsqu'elles choisissent un né- lé, ce vêtement le plus intime, est de savoir ce les faits paraître le mieux. C'est pour cette rai- qu'il y a une énorme variété de styles en vogue s ce genre.

On dit parfois que tel style est passé de mode ue le nouveau style qui se porte comme négligé eci ou cela mais en réalité il y a autant de sty- u'il y a de types de femmes.

Un grand magasin annonçait dernièrement une elle ligne de négligés qui rappelait les formes tes et amples des déesses grecques ou romai- L'annonce disait que c'était là la nouvelle mo- aissant supposer que tout les autres modèles nt tombés en disgrâce.

Naturellement il y a beaucoup de femmes à es modèles plutôt sévères ne vont pas spéciale- . Il y a des femmes qui ont toujours beaucoup d'attrait dans des vêtements garnis de dentel- t de ruches. Si ces femmes sont avisées elles ront les dentelles et les ruches même si les sins exposent les modèles les plus luxueux de gés orientaux rehaussés de broderies métalli- ques ou de couleurs voyante, mais complètement privés de ruches. Ce genre de femme se refusera également à porter les négligés sévères de style ro- main ou grc. Mais la femme qui paraît bien dans les draperies classiques et à qui la ruche ne va pas, n'attendra pas que ce genre vienne à la mode pour le porter.

La Française à la mode fait le plus souvent ses négligés à la maison. Elle les fait aidée de la petite couturière qui vient en journée. Si elle aime à faire ainsi c'est parce qu'elle peut faire des modèles que que personne mieux qu'elle ne peut faire. L'expé- rience lui a appris quelles sont les choses qui lui vont le mieux. Lorsqu'elle s'habille pour paraître au milieu d'autres femmes, elle pense à la mode, et pour des vêtements de ce genre elle va chez un couturier aussi bon que ses moyens le lui permet- tent, car elle comprend que personne d'autre qu'un couturier professionnel ne peut reproduire la mode du jour, mais quand cela vient à la chose qui doit le mieux lui aller, elle sait qu'elle a l'avantage sur les plus célèbres couturières du monde.

Un nouveau modèle de chemise de nuit se fait en voile imprimé, genre harem, ressemblant à une grande enveloppe ample sans attaches. Une co- quette guirlande de roses en ruban borde un empiè- cement à la grecque.

Le ruban à deux tons est en faveur pour la lin- gerie de soie à la mode.

Nos Chaises

sont faciles à vendre et de bonne qualité. Avec un assortiment complet de nos modèles vous serez en position de répondre à tous les besoins de vos clients. Notre ligne comprend une grande variété de

Chaises de salle à Manger, de cuisine, de veranda et d'ameublement

Sous les rapports du modèle. de la construction et du fini nos chaises sont sans égales. Les prix auxquels nous les vendons assurent un bon profit au détaillant. Si vous ne connaissez pas nos produits, écrivez dès aujourd'hui pour avoir des illustrations et notre liste de prix.

LA COMPAGNIE DES CHAISES DE STANFOLD

Princeville, (Qué.)

(Stanfold.)

THE J. B. GOODHUE CO. LTD. ROCK ISLAND, QUE. STAR BRAND OVERALLS SHIRTS PANTS &c.

LES SALOPETTES

"STAR BRAND"

DE GOODHUE

représentent le summum de la satisfaction en fait de salopettes depuis plus de 25 ans.

LA RAISON:

Les Salopettes "Star Brand" combinent la meilleure fabrication à la meilleure qualité — à des prix modérés.

Toutes les couleurs sont indélébiles. Chaque vêtement est garanti.

Les Salopettes-Combinaison "Star Brand" se vendent facilement.

Nous fabriquons également des pantalons de travail, des chemises, des cache-poussière, etc.

A ROCK ISLAND, QUE.

The J. B. Goodhue Co., Ltd.

(Ecrivez pour une commande d'essai.)

Agence de Montréal:

211 EDIFICE DRUMMOND. TEL. UPTOWN 1129



Faites payer votre loyer par vos étalages de vitrine

Beaucoup de ventes se font sur le trottoir.

Supports pour Etalages de Vitrine

Une série merveilleuse de supports interchangeables patentés pour étalages de vitrine, appropriée aux Articles de Nouveautés, Costumes, Chapeaux, Chemiserie, Chaussures et Marchandises Générales. La série vous donnera 10 ans de Bons Services en rendant effectif votre commerce par l'arrangement de garnitures de vitrines.

Les Supports que vous voyez ci-dessus ne sont que quelques-uns des dispositifs que vous pouvez obtenir avec la série complète; on peut obtenir des centaines d'autres arrangements.

Faits de Chêne, fini Doré, Antique ou Patiné. La série est mise en un coffre en bois dur avec couvercle à charnières, un bon endroit pour garder les "Younits" extras qui ne servent pas pour le moment. Il y en a des milliers de cette série en usage journellement.

No 104. Cette série a 130 "Younits" interchangeables pour vitrines de Magasin Général $27.50

En outre de la série ci-dessus, nous en fabriquons une pour l'usage exclusif du Commerce d'Epicerie. Cette série est totalement différente de la série pour Magasin Général; elle est faite pour l'étalage de marchandises plus pesantes et convient spécialement à l'Epicerie de détail.

La Série No 20 a 89 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Grandes Epiceries $38.50

La Série No 20½ a 50 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Petites Epiceries $23.10

En Stock à Hamilton — Commandez directement ou par votre marchand en Gros — Patentés et faits au Canada.

THE OSCAR ONKEN CO.

5150 FOURTH STREET, Cincinnati, Ohio, U.S.A.

The Regal SHIRT

LES CHEMISES "REGAL"

Répondent à toutes les exigences en fait de style et de satisfaction à l'usage.

Des lignes complètes d'échantillons sont montrées par nos agents pour la province de Québec :

E. O. BARETTE & CO., Ltée, 301 rue St-Jacques, Montréal.
GUS. BARETTE, 301 rue St-Jacques, Montréal.
J. A. GAUD. MORENCY, 7 rue Charest, Québec.

THE Regal SHIRT COMPANY
Limited.

HAMILTON, - Canada.

EVERYBODY'S

Nous fabriquons une ligne complète d'"overalls" (salopettes) de première qualité en trois pesanteurs et styles différents.

Les acheteurs nous disent que se cont les meilleures sur le marché.

AGENTS DEMANDES
pour la Province de Québec

Ecrivez tout de suite pour renseignements concernant l'agence exclusive pour notre ligne d'"Overalls" (salopettes) de vente rapide.

EVERYBODYS OVERALL CO.
London, Canada

OVERALL

Ouate en Paquets

"VICTORY" "NORTH STAR"
"CRESCENT" "PEARL"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.



En temps de Guerre comme en temps de Paix, l'Economie est un devoir national.

Faites disparaître ces disgracieux amas de papier sur vos planchers — et supprimez le danger d'un incendie.

En vous servant d'une **Presse Climax à mettre le papier en balles** vous obtiendrez le plus haut prix pour vos papiers de rebut.

La **Presse Climax** comprime et met en balles votre papier prêt pour l'expédition.

Elle sauve du temps, du travail, tient votre établissement propre — et convertit en argent vos papiers de rebut.

Tout en acier. 12 dimensions. Durera toute une vie.

CLIMAX BALER Co.
HAMILTON, ONT.

LE GERANT DES VENTES

d'une grande fabrique de bas et de sous-vêtements

DISAIT

au Château Frontenac, à Québec, samedi dernier:

"Pourquoi les manufacturiers de chemises fines n'apportent-ils pas plus d'attention à la longueur des manches? Je suis un homme dont le physique est bien proportionné, s'il faut en croire mes tailleurs, et cependant voyez les manches de cette chemise supposée de haute classe."

Le Publiciste
DE LA MAISON

ALPHONSE RACINE, Limitée

lui répondit :—

"Pourquoi alors ne portez-vous pas des Chemises "STRAND" ?

Car

Une Chemise "Strand" est facile à trouver dans un bon magasin et

Celui qui la porte

A un ajustement parfait, une entière satisfaction

et

Il devient un autre "enthousiaste" des Chemises "Strand"

La "STRAND" (Chemise de Luxe)

La Chemise pour l'homme particulier

Manufacturée et distribuée seulement par

ALPHONSE RACINE, Limitée

60-96 rue Saint-Paul Ouest - - - MONTREAL

FABRIQUES : rue Beaubien, Montréal. St-Denis. St-Hyacinthe.

SALLES D'ECHANTILLONS: 111 rue Sparks, Ottawa; Edifice Merger, Québec; 123 Rue Baie, Toronto; Hôtel Matabanick, Haileybury; rue Wellington, Sherbrooke; 269 Rue Charlotte, Sydney, N.-E.; Rue Principale, Trois-Rivières.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS
Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, frs. . . . 20.00 } **PAR AN.**

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, vendredi 29 août 1919 Vol. XXXII — No 35

Nous manquons de logique

Dans un jeune pays comme le nôtre, où l'individualisme et l'égoïsme sont poussés à outrance, où les lois commerciales sont imparfaites et souvent injustes, il semble excessivement difficile pour les intéressés d'une même classe de se rendre compte de l'importance qu'il y a pour chacun d'apporter un peu de logique dans leurs arguments, lorsqu'il s'agit de faire valoir leurs revendications respectives.

A première vue, nous serions exposés à croire que les classes instruites, celles qui sont supposées former l'opinion publique ou donner l'exemple, seraient exemptes de ce reproche, mais malheureusement, les faits démontrent d'une manière évidente que toutes les classes souffrent en général de ce manque de logique.

A les entendre discourir, certains principes sont bons lorsqu'ils s'appliquent aux autres et deviennent mauvais lorsqu'ils doivent s'appliquer à eux-mêmes.

Par exemple, les marchands en détail sont vivement opposés à ce que les consommateurs se forment en sociétés coopératives pour acheter directement du producteur, ce dont ils ont besoin, et également les marchands s'accordent à dire que les maisons faisant affaires par la malle leur causent un préjudice considérable, et si l'on étudie d'un peu plus près, nous trouvons que dans la Province de Québec, il y a un grand nombre de marchands qui achètent eux-mêmes directement de maisons faisant affaires par la malle, c'est-à-dire qu'ils achètent des articles qu'ils ne tiennent pas eux-mêmes en magasin.

Par exemple, les marchands-épiciers trouvent que les consommateurs ont tort d'acheter des articles d'épicerie de maisons faisant affaires par la malle, mais eux ne se gênent pas d'y acheter des articles de nouveautés, ou de chaussures ou autres. A leur point de vue, les consommateurs ont tort seulement lorsqu'ils achètent des articles qu'ils pourraient acheter chez eux, mais ils ont raison lorsqu'ils achètent des articles vendus par les marchands engagés dans une autre ligne de commerce. Les marchands de gros sont également opposés à ce que les marchands en détail se forment en Syndicats pour faire leurs achats. Ils trouvent, avec raison, que cette coutume mise en pratique par les marchands en détail d'acheter directement des producteurs leur cause beaucoup de mal, mais eux-mêmes ne se gênent pas lorsqu'il s'agit de vendre directement aux consommateurs ou aux sociétés Coopératives composées de consommateurs. Nous pourrions ici continuer à donner des exemples multiples où les uns et les autres manquent absolument de logique. Il me semble que nous n'avons pas encore vécu assez longtemps pour apprécier la force et la valeur des coutumes commerciales.

En Angleterre et en France, les coutumes commerciales ont presque force de loi en ce sens qu'étant équitables, elles protègent le consommateur aussi bien que le distributeur et le producteur.

Il est à espérer que le nouveau tribunal du commerce saura établir des coutumes commerciales qui traiteront tous les marchands de gros et tous les marchands de détail sur un pied d'égalité, don-



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST
IL EST DELICIEUX
ET RAPPORTE DE
BONS PROFITS.

nant à chacun son dû suivant les services qu'il rend respectivement au consommateur. Cette action de sa part forcera l'adoption d'une logique que les intéressés eux-mêmes ne peuvent pas s'imposer malgré qu'ils la réclament.

L'HON. PHILIPPE ROY, COMMISSAIRE CANADIEN A PARIS, DE PASSAGE A MONTREAL

L'Hon. Philippe Roy remplit ses fonctions depuis bientôt une quinzaine d'années et il a représenté le Canada en France avec beaucoup d'honneur. Comme on sait, ses fonctions ne sont pas exclusivement diplomatiques, mais il représente également les intérêts commerciaux, et ses connaissances approfondies des conditions commerciales au Canada lui ont permis de rendre beaucoup de services au commerce canadien.

LA CONVENTION DE LA CANADIAN CREDIT MEN ASSOCIATION

La convention de la Canadian Credit Men Trust Association Ltd., une association qui représente les intérêts du commerce de gros dans toutes les lignes de commerce du Canada doit avoir lieu à Montréal les 8 et le 9 septembre prochain. Cette Association s'est toujours intéressée vivement à la législation commerciale et c'est dû principalement à ses efforts si le Parlement Canadien, à sa dernière Session, a adopté la nouvelle Loi des Faillites, s'appliquant à tout le Canada.

LE COL. F. M. GAUDET

Le Col. F. M. Gaudet vient d'être nommé Commissaire de la Sûreté Publique de la Cité de Montréal. Cette nomination est bien vue par le public en général et nous ne doutons pas que le Col. Gaudet saura rendre de grands services à la ville de Montréal. Comme on se le rappelle, le Col. Gaudet était en commandement du glorieux 22me Bataillon qui s'est couvert de gloire outre-mer. Il est gradué de l'Ecole Militaire de Kingston et a rempli des fonctions importantes à Québec et en Angleterre. Nous sommes heureux de lui souhaiter tout succès dans cette nouvelle position .

A PROPOS DE SUCRE

En considérant le rapport du Dr. McFall disant qu'il a été reçu cette année plus de sucre au Canada que jamais avant, il serait intéressant de coter des chiffres comparatifs des exportations du Canada pour les années 1918 et 1919 tels que notés par Willett & Gray.

En avril 1918, les exportations totales de sucre raffiné étaient de 225,765 livres, tandis qu'en 1919, ces exportations étaient de 27,339,209 livres, soit une différence qui n'est pas sans exiger des augmentations considérables dans les importations du Canada.

LES GRANDS PROBLEMES ECONOMIQUES

La participation aux bénéfices appliquée chez Dupuis Frères. — Des résultats qui dépassent les espérances. — Intéressantes déclarations de M. Narcisse Dupuis.

Dans le formidable conflit économique sans cesse renaissant qui oppose le travail au capital, dresse l'employé en face de son patron, met en révolte le bras qui exécute contre le cerveau qui conçoit et commande, la participation aux bénéfices apparait à tous comme la panacée apaisante et souveraine.

Les économistes eux-mêmes, gens froids d'habitude, méthodiques et compassés, en parlent d'enthousiasme. Ils l'estiment succeptible de ramener à la parallèle ces deux grandes forces que sont le capital et le travail. Trop souvent nous les voyons agir en sens contraire, tendre à ralentir, sinon à paralyser, l'effort de production de richesse du commerce et de l'industrie.

La participation aux bénéfices, que l'on juge capable de si grandes choses, consiste à associer l'employé aux bénéfices de la maison, à faire que son intérêt soit en somme le même que celui de son patron. On conçoit que dans ces conditions l'un et l'autre n'aient plus qu'un même but: travailler le plus possible, pour faire le plus d'argent possible. Seuls trouvent encore à réclamer, les mauvais employés, incapables et paresseux. Ceux-là constituent le rebut de la ruche en travail, la scorie de l'usine, l'écume qui monte à la surface du creuset, dont chacun a intérêt à se débarrasser.

Mais l'application de la participation aux bénéfices est encore difficile, présente de nombreuses complications, parce que le système en est encore mal connu, insuffisamment étudié. On en sait toutefois que les trop rares patrons qui l'appliquent en obtiennent les meilleurs et les plus intéressants résultats. Dans ces conditions il était intéressant de se renseigner sur place, de première main, auprès d'un chef de maison qui put parler en toute connaissance de cause. En l'espèce nous ne pouvions nous adresser mieux qu'à M. Narcisse Dupuis, le chef de cette maison Dupuis Frères, universellement connue de la clientèle canadienne-française.

Un grand magasin à rayons est un organisme aux multiples rouages compliqués dont chacun doit marcher avec une régularité d'horloge. On conçoit que celui qui le dirige a fort à faire et c'est pourquoi le reporter du "Prix Courant" reconnut tout le prix des instants qui lui furent consacrés, M. Narcisse Dupuis, voulant sans doute ajouter plus de prix aux renseignements précieux qui lui étaient demandés, s'efforça à les fournir de la meilleure grâce.

Nous appliquons le système de la participation des employés aux bénéfices de la maison, c'est exact. Je vous dirai de suite que dès le premier mois de son application le système nous donna les résul-

ats les meilleurs, les plus encourageants. C'est au point que nous en fûmes étonnés nous-mêmes. Nous ne voyons plus de commis fatigués, faire la vente de mauvaise grâce. Si le soir des grandes journées de vente, le personnel est las, personne ne se plaint. La joie au contraire rayonne dans les yeux de tous.

Travailler de bonne humeur, avoir le sourire, tout est là: c'est presque le succès assuré. Or, avec la participation aux bénéfices de la maison, l'employé sait bien qu'il ne tient qu'à lui l'augmenter son salaire. Les clients ne manquent pas, Dieu merci! ils n'ont qu'à leur vendre les marchandises qu'ils ont sous la main, à profusion. C'est ce qu'ils s'efforcent de faire et je vous réponds qu'ils y réussissent.

La participation aux bénéfices est d'application difficile. Nous l'étudions encore, nous le modifions de mois en mois, nous procédons par tâtonnement, un peu à la manière des aveugles. Nous ne sommes pas aveugles, mais nous marchons plutôt dans l'obscurité. Tout s'éclaire cependant et la mise au point du système sera parfaite d'ici peu.

L'employé touche sa participation aux bénéfices à la fin de chaque mois. Nous ne faisons pas de retenue, nous ne procédons par aucune réticience c'est en quoi notre aplication du système diffère de celui de certaines autres maisons. Nous y allons franchement et nous nous arrangeons pour que l'employé le comprenne bien. De cette manière il est à plein collier, il travaille tant qu'il peut et du mieux qu'il peut: c'est son intérêt et c'est aussi le nôtre.

Nous procédons de cette manière: suivez-moi bien car c'est en apparence un peu compliqué. Nous mettons en principe que le salaire d'un employé ne doit pas ressortir à plus de tant pour cent de ses ventes. Au-dessous du tant pour cent, il y a pour lui participation aux bénéfices. C'est à dire que pendant le mois il doit vendre, disons pour mille dollars. Au-dessus de cette somme il y a pour lui une commission de tant pour cent. Cette proportion varie d'un rayon à l'autre, car il en coûte plus cher de vendre des épingles que de vendre des pianos ou des phonographes ou encore des ameublements. Il ne faut guère en effet plus de temps, pour vendre un téléphone que pour vendre parfois quinze sous de rubans de billou.

Il y a encore ceci que notre personnel est beaucoup plus nombreux que le public ne croit. Il y a le personnel du comptoir, le personnel administratif, le personnel de la livraison, etc. Or seul jusqu'ici le personnel vendant bénéficie à la participation aux bénéfices. Les autres travaillent aussi dur, collaborent également au succès de la Maison, sans toutefois toucher de prime proportionnelle au rendement de leur travail. Il y a là une lacune qui va disparaître.

C'est sur cette assurance réconfortante pour une importante portion du personnel de la maison Ogilvie Frères, que le reporter du "Prix Courant" a quitté son interview.

LES PRIX DU SUCRE

Lors de la Convention des Epiciers en gros du Canada tenue à Ottawa la semaine dernière, il a été prédit que le sucre se vendrait bientôt au prix de 20 cts la livre. Il est évident que cette déclaration venant d'un corps aussi autorisé que les Epiciers en gros du Canada, publiée dans tous les journaux du pays, aura pour effet de créer un sentiment de crainte parmi la population, et que chacun s'efforcera de se faire une provision en conséquence. Le résultat immédiat sera que la demande de sucre sera beaucoup plus considérable que l'offre et les plus favorisés de la fortune étant toujours consentant d'offrir plus cher pour obtenir ce dont ils ont besoin, le prix du sucre augmentera probablement dans une proportion exagérée. Cependant, nous conseillons aux marchands de détail de ne pas prendre avantage d'une situation temporaire comme celle-là, car advenant le cas où ils en profiteraient, cet argument servira contre eux dans bien d'autres cas où ils ne seront pas à blâmer. D'ailleurs, l'approvisionnement de sucre au Canada dépend entièrement de la volonté du Gouvernement Américain qui a acheté la production complète de sucre brut pour l'année courante.

Le Gouvernement Américain vend aux raffineries le sucre brut au prix de $7.28 les 100 lbs. Les rafineries vendent aux marchands de gros au prix de $9.00 les 100 lbs., moins 2%, soit $8.82 les 100 lbs. Il est alloué au détaillant une marge de profit de 1½ la livre. Dans ces conditions, le sucre ne devrait pas se vendre à un prix plus élevé que 11 ou 11½ cts. la livre. Il est possible que la quantité soit réduite mais même dans ce cas, les prix ne devraient pas être plus élevés.

LA HAUSSE DU CHANGE INDIEN PEUT AUGMENTER LES PRIX DU THE

Le change de la roupie, l'unité de change pour l'achat du thé sur les marchés des Indes et de Ceylan, a contribué largement à l'augmentation des cotations du thé. Il y a eu une hausse marquée à ce point de vue pendant les deux dernières semaines. Ceci, joint à l'augmentation des taux de fret aura pour effet d'augmenter les prix de revient et de provoquer de nouvelles avances, selon toute probabilité, dans les prix prochains du thé.

M. P.C. Larkin, président de la Salada Tea Company, en parlant de la chose, dit: "La roupie a de nouveau haussé à Ceylan et aux Indes et vaut à présent un shilling et dix pence et demi penny. C'est une hausse de deux pence en deux semaines et une hausse de quinze cents en partant du point le plus bas. Pareille chose affecte considérablement tous les achats de thé parce qu'on est obligé d'acheter des roupies avant d'acheter du thé de Ceylan ou des Indes, et la roupie étant une monnaie d'argent est affectée par le prix de l'argent.

"Nous avons enregistré une nouvelle hausse de £ 1 les 100 pieds cubes de fret de thé, ce mois-ci et nous sommes avisés qu'une nouvelle hausse de £ 1 par 50 pieds cubes de fret sera imposée au 1er septembre prochain.

Beaucoup de gens qui ont acheté des thés à Ceylan ou aux Indes seront fort désappointés quand ils recevront leurs marchandises, avec le prix ad-

"Beaucoup de gens qui ont acheté des thés à coûtera de quatre à six cents de plus par livre que le prix calculé."

HAUSSES CONSTANTES DES RAISINS

Les rapports des expéditeurs de Grèce disent que la nouvelle récolte sera approximativement de 125,000 tonnes.

Les rapports des importations reçues de Grèce relativement au marché des raisins manifestent une fermeté marquée avec tendance à la hausse.

Le marché des raisins dans les deux derniers mois a haussé continuellement sur les dires répétés que la récolte mondiale de fruits de cette année ne sera pas en proportion de l'estimation des besoins.

Les conditions de température, est-il souligné, ont été favorables à la nouvelle récolte, et si rien d'imprévu ne survient jusqu'à la récolte, celle-ci se chiffrera approximativement à 125,000 tonnes. Les vieux stocks sont bien écoulés.

LES BISCUITS SONT COTES PLUS CHERS

Les sodas sont en hausse de 2 cents la livre et les biscuits sucrés de 1 à 3 cents selon l'espèce— L'augmentation du coût de la matière première et de manufacture en est la cause.

Les biscuits sodas, ont haussé de deux cents la livre, et les biscuits sucrés sont en hausse de un à trois cents selon variété. Les sodas sont cotés à présent 17 cents la livre. L'augmentation du coût de production, comprenant des salaires plus élevés et des heures de travail écourtées aussi bien que les cotations plus élevées du saindoux, du beurre, des noix et des noix de coco sont responsables de cette avance. On a prétendu que ces augmentations n'étaient pas justifiées du fait de la baisse de la farine. La farine a baissé de prix en juillet, mais actuellement des manufacturiers de biscuits payent une prime pour obtenir de la farine de blé ancienne. Même lorsque la récolte de cette année arrivera sur le marché, la farine ne pourra être employée que lorsqu'elle aura plusieurs mois.

PREVISION DE PRIX ELEVES POUR LES FRUITS

La récolte de pêches et de prunes est extrêmement faible — La récolte de poires Bartlett est bonne mais ces produits sont en grande demande — Les raisins abondants mais chers — Les pommes ont bénéficié aussi d'une bonne récolte mais ne manifestent aucune tendance à des prix plus bas.

Pendant les semaines passées, la récolte de fruits qui dans la plupart des régions du pays était loin d'être abondante, ne s'est pas améliorée. La sècheresse et diverses autres causes ont amené des conditions qui laissent entrevoir la continuation des prix élevés pour la récolte de cette année. La plainte du Commissaire du haut coût de la vie relative au manque de sucre pendant la saison de conserve ne touche pas un point aussi sensible que ce l'eût été il y a quelques années. Les fruits, jusqu'à présent, ont été trop chers pour engager fortement l'acheteur ordinaire à faire beaucoup de conserve et il ne semble pas devoir y avoir de changements dans ces conditions.

Manque prononcé de fruits tendres

Dans la région à fruits du Niagara il y a un manque prononcé de fruits tendres. Les prunes produiront, selon les régions, de 10 à 30 pour 100 d'une récolte normale, avec une moyenne d'environ un quart de la normale. Les fabricants de conserves achètent des prunes à des prix élevés et prennent presque tout ce qui est offert, même les variétés telles que Yellow Egg, qui autrefois étaient considérées comme presque inutilisables pour fins de conserves. Il y a eu une chute considérable de prunes récemment, du fait de la sécheresse extrême, mais les Bradshaws, les Yellow Egg et les Lombards montrent une bonne récolte dans quelques vergers.

Les poires sont généralement peu abondantes, à l'exception des Bartletts, qui ont une apparence remarquable dans certaines régions et qui produiront probablement une récolte de 75 pour 100 ou mieux. Ici encore, l'offre des fabricants de conserve a forcé les prix vers des cotations élevées, les Bartletts, un, deux et trois se vendant sur contrat de 7 à 8 cents la livres, ce qui représente environ $1.45 le panier au verger, ce qui démontre qu'avec les frais de manutention et de fret ajoutés à ce chiffre, les poires coûteront autour de $1.75 au détail.

Les pêches sérieusement affectées.

Les pêches sont probablement les fruits les plus affectés dans la récolte des fruits doux. Au début de la saison, elles n'offraient que des prévisions peu brillantes, mais depuis elles ont encore souffert de la pliure des feuilles au cours des dernières semaines et la chute a été extrêmement forte. Ce dommage a affecté principalement Elberta, le centre de la conserve de pêche qui se trouvera très réduite En prenant la péninsule Niagara dans son ensemble la récolte ne dépassera pas 50 pour 100 d'une récolte normale.

Dans la partie fruitière de la Colombie-Anglaise, les rapports de la région d'Okanagan prévoient une récolte de poires et d'abricots à peu près égale à celle de l'an dernier. Les pêches montrent une augmentation de 10 pour 100, les prunes une diminution de 15 pour 100, et les pruneaux une diminution de 10 pour 100.

Dans la Vallée Kootenay, les pruneaux et les prunes montrent une légère augmentation en dépit d'une forte chute, tandis qe les poires seront d'une quantité de 75 pour 100 de celle de lan dernier. Les rapports de l'Ile de Vancouver indiquent une récolte de prunes généralement légère, spécialement pour les Pond's Seeding, les Diamond et les Grand Duke. Les Monarchs bénéficient d'une pleine récolte et les Yellow Egg et les Victoria accusent une récolte de 75 pour 100.

La situation des raisins

Pour ce qui est des raisins, il est fait rapport d'une bonne récolte dans le district de Niagara, une récolte, en fait, qui dépasse même les prévisions les plus optimistes. Malheureusement cette raison se motive pas un prix de vente plus réduit pour les raisins. Les manufactures et vineries de jus de raisin ont établi un prix de contrat de $65.00 la tonne avec une garantie contre toute augmentation de prix. Ceci donne à entendre que toute la récolte achetée par ces industries sera payée sur la base des plus hauts prix offerts. En outre, comme les manufacturiers de jus de raisin de New-York ont acheté des raisins à $125 la tonne, les cultivateurs du Niagara ne se montrent pas empressés à accepter ces chiffres. Mais, prenant pour base le prix de $65 la tonne, cela donne 33 cents le panier pour ces fruits et les manufactures ne prennent pas seulement comme autrefois la récolte Concord, mais prennent toute la récolte, raisins blancs et le reste. A en juger par ces conditions, les raisins ne pourront être obtenus par le détaillant au-dessous à 40 à 50 cents le panier, si une grande partie de la récolte est achetée.

Une certaine détente peut peut-être se produire suivant la situation des fruits plus petits. Le producteur dans son désir d'obtenir jusqu'au dernier sou, se frustre lui-même. Il en fut ainsi pour les groseilles et les fraises, les producteurs qui refusèrent de vendre toute leur récolte à 25 cents environ, la vendirent plus tard à 18 cents parce que le temps chaud amenait de grosses quantités d'un seul coup sur le marché. C'est la seule chose qui puisse contribuer à modérer le prix des raisins, mais comme ces derniers sont une commodité plus stable, et peuvent se conserver quelque temps, on peut se demander s'il peut se produire quelque effet dans ce sens.

Les provinces maritimes ont une splendide récolte de pommes

En ce qui a trait aux pommes, il y a une prévision d'une récolte très satisfaisante. Les conditions en Nouvelle-Ecosse et en Colombie-Anglaise se sont améliorées considérablement ces derniers temps. La récolte de la Nouvelle-Ecosse est estimée à environ un et demi million de barils, dont 200,000 barils sont ordinairement consommés dans la province. Comme il est permis d'exporter des pommes en Grande-Bretagne, on croit que ce marché absorbera une très forte proportion de cette récolte. Il y a une quantité considérable de croûte dit-on surtout sur les Gravenstein, mais la perte de ce fait, ne dépassera pas celle de l'an dernier. Les King, les Baldwin, les Russet, les Spy, les Nonpareil et les Ben Davis sont les variétés les plus en évidence cette année.

Dans le Nouveau-Brunswick, il y a eu une récolte exceptionnelle de pommes de toutes variétés. En dépit de ce fait, cependant, les rapports continuent à être favorables et il y aura une très bonne récolte prête pour le marché un peu plus tôt que d'habitude. Les principales variétés sont les Duchesses, les Bishopu Pippin, les Golden Russet, les Ben Davis, les Gano et les Dudley.

Les conditions des pommes dans l'Ontario.

Pour ce qui est de l'Ontario ,la principale caractéristique est que presque tous les rapports de tous les districts sont à l'effet que les Spys donnent de meilleures promesses qu'aucune autre variété. Dans la partie Est de la province la production ne semble pas devoir dépasser celle de l'an dernier et il y a un pourcentage comparativement fort de fruits de qualité inférieure, du fait du développement de la croûte. La plupart des verges qui ont été soigneusement arrosés en sont presque exempts. Les prévisions sont plus favorables qu'ailleurs dans le conté du Prince-Edouard. Dans l'est de l'Ontario les conditions sont généralement défavorables. La chute a été extraordinairement forte, particulièrement pour les variétés précoces. Les conditions dans le district de la Baie Georgienne sont un peu plus favorables.

La Colombie Anglaise bénéficie aussi d'une forte récolte

Dans la région des pommes en Colombie-Anglase, il y a une amélioration matérielle sur la récolde l'an passé et la qualité est, dit-on, la meilleure que cette province ait encore connue. Dans la vallée Okanagan, on s'attend à ce que la récolte dépasse celle de l'an dernier de 30 pour 100, les Wealthy, les Jonathan et les McIntosh donnant les plus belles espérances. Dans le district Kootenay, il y a une forte chute, par suite de la sècheresse prolongée, mais, même ceci considéré, on estime que le district montrera une amélioration de 15 pour 100 sur l'an dernier. Sur l'Ile de Vancouver, la récolte est de qualité moyenne selon les rapports.

Mais, même avec les prévisions d'une forte récolte de pommes, il y a cependant peu de probabilité de prix bon marché. La main-d'oeuvre pour l'empaquetage a augmenté considérablement, tandis que les prix des barils sont à peu près quatre fois ce qu'ils étaient avant la guerre. Nombre d'autres dépenses ont aussi augmentées et ceci ajouté à la forte demande pour l'exportation écartera probablement la possibilité des bas prix.

LES FEVES ET LES POIS OBJETS D'UNE FORTE DEMANDE

De gros achats dans tout le Canada et une forte demande d'exportation orientent les prix vers la hausse — Les stocks sur place des marchés mondiaux sont légers — Quelques indications relatives à la récolte.

La Vancouver Milling & Grain Company, de Vancouver, commentant la situation dit: Il n'est pas exagéré d'affirmer qu'il se manifeste un intérêt général plus accentué et que plus de commandes ont été passées dans les deux dernières semaines que dans les six mois précédents. Les exportateurs de New-York ont été de gros acheteurs encore qu'il ressorte qu'une bonne moitié des affaires notées pendant la dernière quinzaine provenait des épiciers en gros et des fabricants de conserves de toutes les parties du pays. Ceci indique les conditions présentes. Une multitude de commandes, provenant de toutes les parties du pays, d'une moyenne de un à deux chars chacune, est une caractéristique plus significative qu'une commande de quantité double provenant de New York. Dans le cas actuel, d'ailleurs, les commandes arrivent des deux sources. Et il est intéressant de noter que les marchands qui n'étaient pas intéressés par les Kotenashis à $5.50 c. i. f. côte du Pacifique, sont de forts acheteurs à $7.00 et $7.25.

Il est maintenant évident que les commandes énormes d'Europe pour les fèves blanches reçues récemment par les exportateurs de New York ont contribué à orienter le marché vers la hausse.

Il y a eu aussi trois facteurs qui ont mis de l'huile sur le feu. Le premier est la reconnaissance que les stocks de fèves du pays n'étaient pas très importants, et que les Kotenashis devraient être achetés à présent pour les premières livraisons d'automne. Le second est le fait que les fèves Kotenashis sont égales aux produits domestiques et de prix bien moins élevés. La troisième raison principale est que le service de câbles pour l'Orient s'est trouvé très congestionné, rendant impossible aux importateurs de compléter leurs petits stocks sur place sans des retards inaccoutumés. Cette dernière situation eut son remède récemment par la reprise du service de câble "d'urgence". Cependant, après plusieurs jours d'essai, il fut jugé nécessaire de réduire chaque importateur à un câble de 10 mots seulement par jour, et ce règlement est encore en vigueur. En employant la voie ordinaire il faudrait 18 jours pour envoyer un message au Japon et en recevoir une réponse.

Quand le premier flot des câbles d'achat "urgents" atteignit le Japon, le marché des Korean Kotenashi était nominalement de $5.00 c. i. f. côte du Pacifique. En une journée le marché atteignit $5.70. Le jour suivant, il était à $6.10, et des augmentations journalières se succédèrent, le dernier câble reçu de Kobe cotant les Koreans $7.20 pour envoi en septemrbe.

Conditions des stocks sur place

Continuant ses confidences, la compagnie dit que le marché oriental pour stocks sur place est presque nul. Il n'y a presque pas de Koreans qui ne soient pas vendus et il ne reste à peu près que 4,000 tonnes de Kotenashis japonais disponibles. Cette dernière quantité est en quelques mains seulement.

En ce qui a trait aux conditions américaines:— Les stocks de Kotenashis sont très faibles dans tous les endroits, New York même en étant peu pourvu depuis les récents envois en Europe.

La récolte du Michigan est presque toute vendue, seuls quelques petits lots restant entre les mains des cultivateurs. Les présentes valeurs sont de $8.40 à $9.25 aux points d'envoi, selon qualité.

Les stocks de Californie qui restent encore sont maintenus fermes par l'Association des Producteurs, qui s'attend à en recevoir un bon prix pour les quantités minimes disponibles. En outre, il est rumeur que les cultivateurs vont donner les prix de la nouvelle récolte de fèves pendant cette semaine et les indications sont que ces prix seront plus élevés que les cotations courantes.

Relativement à la nouvelle récolte d'Orient, la récolte sera tardive. Les importateurs ne peuvent pas entreprendre à coup sûr des envois avant novembre ou décembre pour les Kotenashis. La température a été en général défavorable au Japon, avec pour résultat, une réduction probable de 35 pour 100 de la production prévue. En Corée les conditions de température sont idéales et la récolte sera au moins égale à celle de l'an dernier. Des informations précises ne peuvent être obtenues de Mandchourie, mais on pense que la récolte y sera égale à celle de l'an dernier. Les fèves de couleur montent partout une augmentation de superficie de culture, égale probablement à 15 pour 100. Ceci est dû au fait qu'il y a une forte demande domestique pour les fèves de couleur comme substitut partiel au riz qui a atteint des chiffres d'un niveau sans précédent.

Les pois verts et blancs seront également produits en plus grosse quantité cette année — l'augmentation étant estimée à environ 20 pour 100 par certaines autorités.

Pour ce qui est de la nouvelle récolte américaine, l'état de New York aura une bonne récolte— environ 80 pour 100 de l'an dernier. Les récoltes du Michigan sont pauvres, par suite du mauvais temps — la production n'étant pas de plus de 60 pour 100. En Californie dans quelques régions la récolte est très bonne — dans d'autres elle est mauvaise. La superficie de culture y est réduite et ne produira dans les meilleures conditions que 50 pour 100 de l'an dernier.

Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

OL. XX. MONTREAL, AOUT 1919 No 9

Quelles sont les perspectives du commerce des tissus ? A quand les importations normales, de France et d'Angleterre ? Intéressantes déclarations de M. Alphonse Racine.

Nous voici à la mi-été, c'est l'époque où grâce au relentissement des affaires, le marchand se recueille. Il jette un regard sur le chemin parcouru et compte les jours qui le séparent du terme de l'année commerciale. Au sortir d'une période de grande activité, au seuil de celle où il va entrer bientôt, il convient que le négociant se penche sur l'inconnu de demain, qu'il tire du passé les enseignements nécessaires.

Au cours de son enquête sur les grands problèmes économiques, le "Prix Courant" en est arrivé au tournant où il se trouve face à face avec la redoutable question des lainages et des cotonnades, qui résume celle du vêtement. Cette question, notre reporter est allé la poser à une autorité en la matière, au chef d'une de nos plus grandes maisons canadiennes-françaises de tissus. Par son énergie, son esprit méthodique, son activité jamais en repos, nul mieux que M. Alphonse Racine, n'était en mesure de nous répondre et dissiper s'il y avait lieu les inquiétudes et les doutes qui laissent et rapidement s'accumulent dans l'esprit des marchands de tissus et nouveautés sur les conditions qui seront faites à leur commerce, l'hiver et le printemps prochains. Disons de suite que c'est de la meilleure grâce que M. Alphonse Racine s'est prêté à l'interview du "Prix Courant". Félicitons-le du fait que la succession de son père, qu'il a prise, ne lui soit pas trop lourde et qu'il puisse diriger avec une si parfaite sûreté dans les circonstances difficiles que le pays traverse, une des maisons de gros qui font partie du patrimoine commercial canadien-français.

—Je ne vous cacherai pas, nous dit tout d'abord M. Alphonse Racine, que la situation est sérieuse et le sera plus encore d'ici quelques mois. Lorsqu'il est question de certains tissus, la question ne se pose de savoir à quel prix on peut s'en procurer, mais plutôt comment on pourrait s'en procurer, même à des prix d'or. Il y a déjà belle lurette que les grands tailleurs bien avisés ont racheté aux petits marchands les beaux tissus tout laine, de fabrication française ou anglaise, destinés aux paletôts et aux complets de messieurs. Ces tissus on en fait encore bien entendu, mais ils n'ont pas le même moëlleux, le même fini, ils ne présentent pas les mêmes garanties de durée. Ils ne sont pas aussi chauds, ils reluisent plus vite et ne sont pas aussi bon teint. La raison en est que la guerre a retiré du commerce les tissus faits de laine neuve, de laine pure, a retiré brusquement du commerce les teintures allemandes qui, il faut bien le reconnaître, nous ont manqué et nous manquent encore un peu.

—On fait des tissus de laine, ou plutôt on recommence à en faire, mais la demande est telle que la production est absorbée en Europe même, au sortir des fabriques. Certes les laines de l'Argentine et de l'Australie arrivent au Havre et à Liverpool en quantité, mais les Huns ont ravagé les usines du Nord de la France et les tissages anglais, embarrassés par les grèves, sont lents à se remettre au travail.

Restent les cotons dont le prix a triplé parce que les stocks accumulés en Europe ont été épuisés pendant la guerre. Pour éviter une crise ouvrière le gouvernement américain a donné aux planteurs des Etats du Sud l'assurance qu'il se portera acquéreur de tout le coton, à 27 cents la livre. C'est très bien pour les planteurs, mais ce l'est moins pour les consommateurs qui vont maintenant payer très cher les cotonnades. Et bien qu'ils soient à des prix exorbitants les cotonnades s'enlèvent plus vite que de la brioche chaude. C'est que, du fait de la guerre, les navires réquisitionnés n'ont pas transporté le coton nécessaire et que nombre de ceux qui tout de même en ont transporté ont été coulés par les corsaires sous-marins.

Les filatures anglaises et françaises vont recommencer à fabriquer, mais les filatures alleman-

des aussi, car on manque de cotonnades en Allemagne. En sorte que du fait de la reprise des fabrications en Europe, nous approchons de la période aigüe ce que j'appellerai la crise de convalescence économique. Les premières marchandises vont être absorbées sur place, puis on constituera en Europe des stocks de réserve, et, enfin, on exportera.

Combien de temps faudra-t-il pour en arriver à la reprise de l'exportation normale? C'est difficile à dire, mais il semble qu'il n'y ait pas grand risque à affirmer qu'il faudra plus d'un an. Bien entendu le retour aux importations normales sera progressif et d'ici un an, six mois peut-être, nous verrons les premières baisses de prix. Mais la baisse ne sera ni rapide, ni très sensible.

En tous cas, d'ici six mois, non seulement la baisse est impossible, mais la hausse est probable, pour ne pas dire certaine.

Pour le moment la situation est à l'inverse de ce qu'elle était avant la guerre. Des tissus importés d'Europe, se vendent à Montréal meilleur marché qu'à Londres et qu'à Paris. En sorte qu'au lieu de penser à importer des tissus d'Europe, il serait possible peut-être de songer à en exporter, si une maison comme la nôtre n'avait le légitime souci d'approvisionner d'abord sa clientèle.

Le Marché des Nouveautés

LA SOIE

Les prix de la matière brute continue à monter. — Les importations de soie européennes sont plus libres mais les prix sont élevés.

S'il faut en croire les rapports, les achats achats sont quelque peu difficiles et la tendance des prix continue à être à la hausse. Tandis qu'on février et mars dernier la tendance était vers un prix relativement bas, il en est tout autrement aujourd'hui et les cours montrent comparativement à ceux de cette époque une augmentation variant de 36 à 65%. Le marché de la soie brute a fait un saut rapide. On a pu noter pendant ces derniers jours des augmentations de 5 à 10 cents par livre, mais dans l'ensemble le marché de la soie brute a été plus calme, et l'excitation s'est quelque peu apaisée. Les prix du Canton restent sans changement à cause de la rareté des cables venant de ce centre de production et du calme général à New-York. Les qualités de Shangai ont augmenté depuis le début de la semaine. Pour les filatures de Chine, les "Gold Double Deer" valent $10.75 et les "Flying Lizard" $10.10. Ces qualités n'avaient jamais dépassé $8.00 pendant la guerre. Les soies torses ont augmenté de 40 cents par livres sur les cours des qualités japonaises pour livraison en novembre. D'après les renseignements de New York, les soies torses sont très en demande pour les deux mois prochains et en conséquence il n'est pas possible de donner une base exacte pour les prix immédiats. L'organzin double extra pour livraison future est cotée à $12.85 et la trame qualité No 1 à $11.20.

Comme preuve de la hausse qui se manifeste sur le marché actuel, un tissu uni tout de soie pure, garanti pour robes et doublures pour dames, qui se vendait $1.46 en mars dernier, ne peut plus être trouvé à moins de $2.25 la verge. Bien qu'il semble qu'il y ait beaucoup de demandes, quelques importateurs n'achètent qu'avec grande prudence, car ils craignent que les prix élevés actuels ne durent pas et que par suite d'une diminution qu'on redoute dans la prospérité du pays, il n'y ait une dégringolade dans les cours. Les soies européennes commencent à arriver plus librement et on trouve de très jolie modèles dans les soies françaises.

Pour la première fois depuis trois ans, les soies italiennes arrivent sur le marché américain et l'extra classique est actuellement cotée à $10.50 la livre à New York. Après les deux premières années de la guerre, la soie italienne avait complètement disparu du marché et les importateurs américains avaient été dans l'impossibilité de s'en procurer depuis lors. Le prix de ces articles était prohibitif et les moyens de transport manquaient. Les prix actuels permettent de les acheter avec profit car ils sont à peine plus chers que les mêmes qualités de soies japonaises.

LA LAINE

La laine canadienne se vend à un prix moyen de 65 cents la verge. — Les filatures canadiennes en retard pour leurs commandes.

Le produit de la tonte canadienne est rassemblée au fur et à mesure par la "Cooperative Wool Growers' Association" et placé sur le marché. La tonte de cette année va atteindre de 15 à 18 millions de livres. Il n'y a environ que 20 pour cent de cette quantité qui sont utilisés au Canada et le restant est écoulé pour la plus grande partie sur les marchés américains. Les prix varient de 43 à 75 cents suivant la qualité, mais le prix moyen est d'environ 65 cents la livre. Le marché est actuellement très ferme pour toutes les laines fines. La demande est absolument anormale et les stocks de laines fines sont presque totalement épuisés. Le marché est aussi très actif pour les laines moyennes, mais les grosses laines sont lourdes. La plupart des manufacturiers canadiens travaillent à leur plein rendement, et ils ont plus de commandes qu'ils ne peuvent en remplir pour quelque

temps encore. De fait on refuse même des commandes. Un négociant de gros a essayé dernièrement de placer un ordre de six cents verges de serge bleue et il n'a pu réussir. La situation en Angleterre a été grandement entravée par les difficultés ouvrières et par le manque de facilités de transport. Il y a des laines de toutes sortes qui attendent en Australie et en Nouvelle Zélande de pouvoir être expédiées mais qu'on ne peut utiliser par suite du manque de tonnage. Puis les ouvriers de filature n'ont pas travaillé la moitié du temps et beaucoup d'hommes qui y étaient employés avant la guerre ne sont pas encore retournés à leur métier. Par suite la production est très réduite et les acheteurs qui ont été récemment en Europe déclarent qu'il se passera au moins deux ans avant de pouvoir obtenir un approvisionnement normal. Ils sont d'ailleurs d'avis qu'on ne reverra plus les bas prix d'autrefois. Dans les conditions actuelles il ne peut y avoir de baisse et les cours des laines sont de 3 à 5 fois plus élevés qu'avant la guerre. Il y a de grandes difficultés à se procurer les matières premières. Les centres Européens font de grandes demandes de laines de toutes sortes et les acheteurs même sur le marché local sont tous prêts à prendre n'importe quel article qu'ils peuvent se procurer. Les marchandises sont cependant réparties entre les acheteurs sur la base d'une distribution égale, et il n'est pas possible d'acheter tant qu'on veut d'un article. L'opinion générale des commerçants canadiens est que les prix seront encore plus élevés au printemps prochain et que le retrait de la surtaxe de 5% sur les articles venant d'Europe ne contribuera nullement à réduire les prix. Les marchands qui ont acheté de bonne heure peuvent s'estimer heureux, car la rareté des matières premières ne semble pas devoir cesser. Il est très difficile d'acheter en Europe des tweeds écossais et leur prix variera ici entre $6.00 et $8.00 la verge. Les Worsteds, aussi, qui sont de bonne vente dans ce pays, vaudront de $7.50 à $10.50 la verge.

LE COTON

Les acheteurs trouvent une rareté de marchandises dans les maisons de New York et les articles pour le printemps prochain subissent déjà de notables augmnetations.

Le marché du coton continu à être très ferme et les acheteurs éprouvent d'excessives difficultés à acheter des marchandises autrement qu'à des prix très élevés. Un acheteur d'une de nos grandes maisons de gros a été récemment deux fois à New-York dans le but d'acheter des cotons, il a eu beaucoup de difficultés pour acheter et les prix étaient beaucoup plus élevés que l'année dernière. A sa première visite il achetait des articles lavables pour le printemps prochain. Les lignes régulières ne présentaient pas d'augmentation notable, mais tous les articles de fantaisie étaient bien au-dessus des cours de l'an dernier. Les voiles imprimés de fantaisie ont augmenté d'environ 30 pour cent sur les prix de l'an dernier. Les articles imprimés de fantaisie sont en grande demande. L'écart énorme dans l'ascension des prix est dû à cette immense demande et aussi à l'augmentation des salaires. Trois semaines après notre voyageur retournait à New York où il visitait les mêmes maisons. Il trouva alors que les prix avaient fait un nouveau bond variant de 2½ à 10 cents par verge suivant la qualité de la marchandise. Cette nouvelle augmentation se montait à environ 15 pour cent. Ces augmentations extraordinaires ont été mises sur le compte du fait qu'il y a eu tant d'acheteurs sur le marché en juillet que tout l'approvisionnement fait pour le printemps a été pratiquement vendu et que les fabricants ont dû s'adresser au marché pour obtenir de nouvelles marchandises en coton gris (coton non fini) et qu'ils ont basé leurs augmentations juste sur ce qu'ils ont eu eux-mêmes à payer pour ces articles. Les acheteurs qui ont eu la bonne fortune d'acheter de bonne heure auront un gros avantage sur les acheteurs qui viennent maintenant sur le marché. Il semble qu'il n'y ait pas de limite dans l'ascension des prix. Même les articles courants unis ont augmenté dans ces trois semaines qui ont séparé les deux voyages de notre acheteur précité.

A sa dernière visite à New York il allait pour acheter des serviettes et autres articles de ce genre. Il trouva le marché de ces articles excessivement élevé. Les prix demandés par les fabricants pour livraison future étaient tellement élevés qu'il a acheté à peine une douzaine de serviettes. Cependant il fut capable d'acheter une bonne quantité de marchnadises à des commissionnaires avec un rabais de 20 à 25% sur les prix de fabrique. On rapporte que les fabricants ont des ordres jusqu'en janvier prochain et ne sont nullement empressés de coter pour livraison plus tardive . Un coup d'oeil dans les magasins de "Jobbers" fait constater que les stocks de marchandises courantes sont minimes On parle de grosses affaires de tous côtés et on prédit une rareté de marchandises pour les prochains mois.

Les filatures canadiennes ont eu à faire face à des grèves et à des difficultés ouvrières de nature plus ou moins sérieuse et tout ceci a eu une tendance à affermir le marché. Les filatures canadiennes ne sont nullement disposées actuellement à accepter des commandes car elles ont déjà plus qu'assez pour occuper leurs usines pendant quelques mois encore. Tout semble indiquer un retour aux prix de guerre: il y a déjà eu deux augmentations de 10% depuis avril et les achats se feront à l'avenir à des prix encore plus élevés.

LES TOILES

Comparés avec ceux de 1917, les prix des différentes lignes ont pratiquement doublé. .

La difficulté pour se procurer de la toile augmente de jour en jour. On nous annonce d'Europe que les approvisionnements sont très difficiles à obtenir et qu'il n'y a que peu d'espoir que le marché s'améliore sous peu. On apprend de Belfast que le lin est excessivement difficile à avoir les machines sont chères et la main-d'oeuvre a augmenté de 50%. Heureusement que quelques fabricants de toiles avaient en mains quelques bons stocks, autrement ils n'auraient pas été capables de répondre aux demandes comme ils l'ont fait. La fabrication actuelle est très réduite et l'on ne s'entend pas à une prochaine amélioration. Le marché n'a rien de certain.

On ne s'entend à aucune réduction dans les prix. En fait la tendance semble au contraire être toute opposée. La comparaison de quelques prix avec ceux de 1917 est intéressante. Les serviettes de table qui étaient cotées en fabrique en avril de l'année dernière à 15 s. 8 d. la douzaine valent maintenant 33s. 8d. Les nappes de 8 par 10 qui se vendaient alors 15s. 3d. valent maintenant 32s. 1d. Les toiles brodées unies de 36 pouces de large ont plus que doublé, et sont maintenant cotées à 56½d. Les serviettes unies, ourlées à jour de 22 par 38 pouces qui valaient 18s. en 1917 sont offertes maintenant à 38s. 6d. Ces augmentations ont eu lieu depuis ces deux dernières années et ne tiennent pas compte de la hausse des deux premières années de la guerre, de sorte qu'il est évident que la comparaison avec les prix d'avant guerre montreraient que ces prix ont plus que triplé.

Un gros importateur de toiles nous disait dernièrement qu'il ne considérait pas que l'attribution au Canada de deux millions de verges de la toile à aéroplane achetée récemment en Angleterre, puisse avoir quelque effet sur le marché d'ici. Il n'y a que très peu d'usages auxquels on puisse destiner cet article. C'est ordinairement une toile très grossière et presque toujours de couleur brune. Elle pourrait être demandée pour les costumes de dames, mais il ne pense pas que la couleur soit assez claire pour être populaire. Pour ce qui est de la blanchir, notre importateur ne croit pas qu'il soit possible de le faire dans ce pays, d'autres acheteurs sont d'ailleurs du même avis.

UN NOUVEAU SAC A MAIN.

On trouve une nouveauté en fait de sac à main sur le marché anglais. On l'appel le "Dorebag" et il est breveté. Il comprend réellement 3 sacs en un seul. Le "Dorebag" est une combinaison du sac à magasiner et du sac Dorothée, et par une simple manipulation on peut le convertir en l'un de ces trois modèles.

VOILES.

Il n'y a rien de bien extraordinaire dans les voiles depuis le mois dernier. Il est encore un peu tôt pour sortir un assortiment complet d'articles d'automne. Comme pour les dentelles, les livraisons sont lentes. Le filet hexagonal est le plus en vogue dans toutes sortes de dessins et de styles. Les voiles bleu marine sont très rares.

Les modistes exposent un grand nombre de modèles d'automne qui sont tous basés sur le grand voile drapé ou le voile écharpe. Une des dernières productions de New-York a une partie ronde au centre en filet hexagonal avec broderie à dessins en volutes, insérée dans un vaste carré de chiffon, de sorte que le filet recouvre la figure et le chapeau et que le chiffon s'enroule autour du cou et des épaules. Il y a encore quelques nouveautés de ce genre mais les plus anciens styles sont toujours ceux qui se vendent le mieux.

DENTELLES

Comme on l'avait prévu les dentelles métalliques et les broderies de métal sur tulle de soie sont particulièrement en faveur pour les robes de soirée. On rencontre quelques riches dessins en or, en argent et en combinaisons de couleurs artistiques, toutes en différentes largeurs. Ce sont des articles français bien que les Etats-Unis en fabriquent également et que le Canada ait aussi commencé à en produire. De l'avis général seules les articles importés de bonne qualité peuvent être garantis comme ne ternissant pas. Les acheteurs feront bien de tenir compte de cette question pour leur propre approvisionnement.

Les tulles de coton et de soie se vendent aussi excessivement bien pour la toilette de soirée, tout comme tous genres de Chantilly guipures, valenciennes et filet. Etant donné la vogue actuelle de la lingerie de soie, il est surprenant de voir que la broderie se vend également très bien en ce moment. On en achète de grosses quantités par tout le Dominion.

Les livraisons ne sont pas très rapides et les prix sont très élevés. Une maison de gros nous disait dernièrement qu'elle n'avait pas encore reçu ses marchandises pour l'automne et qu'elle ne les attendait pas avant un mois au moins. Elle n'a juste en mains que les échantillons qu'elle a commandés.

LES MOUCHOIRS

Les prix sont toujours élevés et ne semblent pas devoir s'améliorer de sitôt. L'Irlande est obligée de compter beaucoup sur le lin produit dans les autres pays du Continent.

La rareté du lin dans ces dernières années,

ajoutée aux conditions de la main d'oeuvre, rend impossible la prévision d'une baisse de prix.

Les mouchoirs de fantaisie que nous recevons sont surtout en linon, tandis que les mouchoirs unis sont plutôt en toile. Les couleurs seront encore en faveur pour la saison des fêtes, tout comme l'année dernière et plus que jamais les cartons comprennent une grande variété de dessins unis ou artistiques.

A Londres les femmes portent, dit-on des mouchoirs du même tissu que leurs robes, en Georgette, crêpe de Chine ou voile. Chez la femme chic, le petit carré grotesque couvert de dessins futuristes et d'animaux semble avoir été remplacé par le mouchoir de la plus pure élégance.

CORSETS ET BRASSIERES

La récente exposition de corsets de New York montre que les brocarts et les brochés restent les tissus les plus employés par les corsetières, car dans une collection d'une douzaine environ de corsets, il n'y en avait qu'un ou deux en satin ou en coutil. Les seules couleurs étaient le blanc et le rose, ce dernier en plus grand nombre, surtout dans des teintes pâles.

Le corset à jupe moyenne est le plus en faveur avec le buste court, bien qu'il y ait un nombre appréciable de modèles assez hauts pour renfermer la poitrine. Cependant la majorité laissent le buste libre et sont complétés par un bandeau qui s'ajuste par-dessus le corset.

Parmi les soutient-gorge exposés, le bandeau était certainement le plus répandu, avec quelques modèles du genre "bust girdle" et à peine une ou deux brassières.

Là encore la couleur chair était prédominante dans un grand nombre de bandeaux en coton uni ou en tissu de soie et dans d'autres en satin garnis de bandes de dentelle, torchon ou filet. On trouvait des volants de broderies dans quelques modèles.

GANTS.

Le commerce de luxe s'intéresse surtout aux nouveautés dans les gants de chevreau à 8 et 10 boutons. Ils se portent même avec les manches longues recouvrant l'avant-bras, et souvent même la manche est relevée. Naturellement ces gants sont très chers.

Comme les gants de peau font presque entièrement défaut sur le marché, les fabricants de gants de coton, de soie et d'autres tissus en profitent pour faire ressortir l'avantage de porter des gants qui se lavent aisément et sèchent rapidement. Ces fabricants s'occupent aussi très activement de nouvelles lignes pour l'automne et l'hiver. Ils présentent le gant "Chamoisette" finement tricoté et d'autres tissus genre Suède, des pesanteurs doubles, des soies épaisses avec renforcements et d'attrayantes couleurs en harmonie avec les costumes d'automne. Ce ne sont pas là à proprement parler des nouveautés.

Pour la tenue demi-habillée et même pour la tenue de soirée les gants de soie et même pour la de teinte pastel sont de plus en plus en faveur

Les fabricants sont complètement déroutés en ce qui concerne les prix qui auront cours pour le printemps 1920. Les fluctuations du coton sont si prononcées que la question demande considération et la liste des prix pour le printemps ne sortira probablement que très tard. Il n'est pas probable que les articles de printemps soient offerts en Canada avant octobre.

RUBANS.

Depuis de longues années les fabricants de rubans n'ont pas été aussi occupés qu'ils le sont aujourd'hui. Ils font marcher tous les métiers pour lesquels ils peuvent trouver un ouvrier et ils emploient actuellement à ce travail plus d'hommes que de femmes.

Par suite du manque d'ouvriers expérimentés, la production a été réduite à environ 70% de la normale. La réduction des heures de travail, ainsi que l'augmentation des demandes de tous côtés ont créé une situation sans précédent. Les faricants se demandent comment ils pourront remplir les ordres qu'ils ont en main, sans parler des ordres à venir.

Les prix montent énormément

Les fabricants disent que les prix vont augmenter légèrement. D'un autre côté la qualité est, dit-on, bien supérieure à celle des autres années et on ne reçoit que peu de plaintes des ouvriers.

On dépense plus d'argent que jamais pour la fabrication du ruban, dans beaucoup de cas le coût de la main d'oeuvre seul a augmenté de plus de 100%. Quelques fabricants, en raison de l'augmentation des frais de fabrication pendant ces derniers mois, ont demandé à leurs clients de payer de 15 à 20% de plus pour les ordres qui sont actuellement en mains. Quelques acheteurs, craignant de manquer bientôt de marchandises, ont consenti à payer cette augmentation et prennent tout ce qu'ils peuvent se procurer, tandis que d'autres ont refusé de faire droit à cette demande.

UN COSTUME DE VELOURS NOIR

Un nouveau costume remarquable en velours noir a les manches courtes couvrant juste les épaules, l'encolure en V, la jupe de satin blanc recouverte d'une frange de ruban de velours noir tombant d'un empiècement. Il y a une cape en velours noir, longue en arrière, et s'arrêtant au genou par devant, doublée en satin blanc.

LE BURLAP.

En raison de la situation inusitée du marché, les marchands de burlaps de New York ont grandement changé leurs prix le 28 juillet. Les 8 onces "40s." étaient cotés à 14 et 14½ cents tandis que l'article de 10½ onces de la même largeur valait 16 cents. Cette animation semble être due en grande partie au prix élevé du jute qui est coté à Londres au prix de 63 livres sterling la tonne. Le marché de Calcutta est devenu fou, dit-on, cela est vrai pour Dundee. A l'heure actuelle le prix de ces articles n'est qu'à ½ penny en-dessous du prix maximum du tarif de guerre établi par le gouvernement britannique. Ce prix était de 9¼ pence par verge pour marchandises de 10½ onces, 40 pouces tandis que le prix courant actuel est de 8¾ pence. Le prix le plus bas atteint par ces articles après la signature de l'armistice a été 6¼ pence.

STORES POUR FENETRES.

Le prix a baissé de 75 cents par douzaine.

Les prix des stores pour fenêtres a baissé de 75 cents par douzaine. Voici quelques-uns des nouveaux prix :

Unis, 3 pieds par 6 pieds, Dominion, $8.60, régal $10.95; dado 3 pieds par 6 pieds, $9.75; Dominion $12.10; regal No 55 frangé $9.75.

Voici maintenant les prix pour les articles de 3 pieds par 6 pieds, pour les qualités Dominion et Regal respectivement :

No 856 avec franges $11.20 et $13.50.
No 17 avec frange et insertion, $14.05 et $16.40
Dentelle $11.20 et $13.50.
Insertion $11.45 et $13.80.
Dentelle et insertion $14.05 et $16.40.
No 550, dentelle festonnée, $14.35 et $16.70.

LE PROFESSEUR A. F. BARKER

Le Prof. A.F. Barker, le chef du Département des Industries Textiles de l'Université de Leeds, en Augleterre, est à Montréal depuis quelques jours. Il se propose de visiter les différentes parties du Canada et des Etats-Unis et de se rendre compte de l'importance de l'industrie textile canadienne et américaine. Le Prof. Barker nous dit qu'en Angleterre, les producteurs de laine se tiennent en relations immédiates avec les manufacturiers, étudient leurs besoins et tâchent de produire une qualité de laine telle que requise par les manuacturiers. Il dit qu'au point de vue scientifique, cette coopération a eu les meilleurs résultats. Le Prof. Barker nous fait savoir également que les relations entre les patrons et les employés sont très tendues en ce moment en Angleterre, et que c'est probablement le problème le plus difficile à résoudre. Cependant, l'avenir industriel du pays dépend en grande partie de la bonne entente entre le Travail et le Capital, et il est à espérer que de part et d'autre, l'on saura trouver une base d'entente équitable.

NOUVEAUX BROCHES

On expose de nouvelles lignes pour l'automne. Les couleurs sont plutôt claires et comprennent diverses teintes de rose, lavande, bleu, pâle et foncé, tan et brun. Le reindeer est une des teintes le plus en demande.

Beaucoup de nouveaux dessins comportent des brocarts de métal qui dans certaines largeurs coûtent $2.50 la verge. Il s'ensuit naturellement que ces rubans ne peuvent pas se vendre à moins de $10 à $25.00 la verge. On les emploie pour les ceintures, les sacs de fantaisie, les petits gilets et les garnitures pour robes de soirée. Ils sont très jolis dans les teintes de bleu avec argent, rose avec argent ou l'une ou l'autre de ces couleurs avec or.

Les rubans de lingerie se vendent bien comme par le passé. La grande vogue de la lingerie de soie explique en partie les ordres importants qui sont reçus.

Les largeurs qui conviennent à la mode, en couleurs foncées telles que marine, brun et vert, se font en satin et en fantaisie. Les rubans de taffetas avec bord de fantaisie se vendent bien. Les largeurs varient de 5 à 7 pouces. On rencontre assez de violet, quoique cependant pas encore autant que l'été dernier. On s'attend à ce que le noir se vende très bien pour cet automne.

Pour la garniture des robes on fait un ruban spécial qui comprend un fil que l'on peut tirer pour froncer le ruban sur des robes d'automne. Ce ruban se fait dans des couleurs tendres, et se vend très bien. Il se fait aussi un nouveau dessin qu'on peut appeler un nouveau dessin "bloc". Il est fait de "blocs" de lignes très fines sur fond clair, souvent blanc, avec lignes noire ou de couleur s'entrecoupant avec un bord de satin au ruban. La largeur peut varier, mais il est ordinairement large et peut être employé pour les chapeaux, ceintures, etc...

A tout bien considérer le commerce des rubans promet d'être important pour l'automne. L'attrait des nouvelles lignes et l'amélioration de la qualité, même avec l'augmentation des prix, assureront une vente active des rubans.

PARAPLUIES

Il y a un immense assortiment de formes de manches dans les nouveaux modèles de parapluies et ombrelles pour l'automne. Il y a quelques saisons on a lancé avec succès les anneaux et les ganses. Depuis lors les formes et les nouveautés se sont multipliées à l'infini. Cette saison, les anneaux se ont carrés, ovales, triangulaires ou en forme d'érier.

La "bakelite" se fait également dans des teintes nouvelles imitant la nacre, l'écaille, l'ambre, le jade, 'ébène, le marbre, le rubis ou l'onyx. En fait, il peut être transparent ou opaque, de toute couleur et n trouve même une nouvelle teinte d'ambre laieux. Cette année on le combine avec l'argent et or dans de très jolis effets.

Pour la première fois quelques genres de manhes pour parapluies d'Hommes ont des garnitures n bakelite. Ce sont surtout des effets moirés et arbrés pour aller avec le bois du manche, mais us sont d'un fini uni évoquant la qualité et la dité.

Les poignées en or et en argent de 10 pouces nt toujours en grande demande. La raison de emploi de la bakelite dans les articles de prix élevé, est que les Etats-Unis imposent une taxe de luxe r les poignés en métal qui sont considérées come "Bijouterie" tandis que les poignées en compotion échappent à cette taxe.

Il y a une vogue pour le recouvrage en soie de uleur pour cet automne, due en partie à la mode s manches de couleurs. Le bleu marine, le vert deux tons, le violet, le taupe, le brun et le grenat vendent tous en quantité considérable quoique deux derniers soient moins demandés que les aues. Les soies caoutchoutées sont très rares en ison de la demande toujours croissante et par ite du coût élevé de l'imperméabilisation. Etant nné la hausse des soies, le coût des tissus pour rapluies sera d'environ 10 à 15% plus élevé que nnée dernière, tandis que les manches restent au me prix.

On vient de sortir ce mois-ci à New York une uveauté d'un genre tout à fait spécial, qui doit e assortie avec un chapeau et un sac du même re. L'ombrelle est de teinte claire au centre a une large bordure sombre avec de jolis motifs fleur et de toit parsemés de personnages et d'aiaux. L'ombrelle se vend au détail $35.00.

LES SACS DE VELOURS REVIENNENT A LA MODE.

Les sacs en velours chiffon avec glands de soie ont de nouveau pour l'automne. Ils sont doublés affetas clair et garnis d'un porte-monnaie (attaavec une cordelière de soie) d'un miroir, d'une ppette à poudre, d'un carnet de notes et d'une teille à parfum. Les couleurs sont: marine, taubrun, noir, prune et vert.

On trouve beaucoup de nouvelles formes dans les sacs en tissus. Il y en a en brochés d'Orient qui sont quelque fois finis comme une lanterne chinoise avec un cadre circulaire recouvert de velours noir en haut et en bas.

ARTICLES DE COU.

Les cols hauts, les fichus, les "Berthas" et les petits gilets sont les articles en vogue.

Maintenant que la saison bat son plein, la clientèle montre une fois de plus sa préférence pour le tout blanc ou l'ivoire pour les articles de cou. Cette tendance se manifeste spécialement dans les ruches que l'on choisit. Dès le milieu de juillet les acheteurs parlaient de ruches blanches en organdie, tulle, Georgette et Ninon, alors que le public se lançait encore sur les articles de couleur. Outre le ruché blanc, les petits gilets blancs avec une profusion de tulle et de dentelle sont très en vogue.

Les fabricants d'articles de cou ont fait une grande variété de large bandes de tulle et d'organdi avec des petits plis fins et beaucoup de dentelle. Ces bandes sont assez larges pour servir de petits gilets ou encore des bandes plus étroites peuvent se coudre ensemble pour le même objet. Les genres fichu avec petite ruche se vendent bien égalemnt.

De ces bandes et de ces ruches aux dentelles pour camisoles il n'y a qu'un pas. Aussi trouve-t-on au comptoir d'articles de cou des suggestions pour de coquettes camisoles dans les tulles largement garnis, les dentelles froncées et des Georgettes à pois.

Pour l'automne, il est tout naturel qu'après une saison de petits gilets et de dentelle, nous ayons le col droit avec de grands jabots de dentelles. D'ailleurs on voit des jabots de longueur excessive destinés à être attachés à la ceinture comme l'étaient les gilets. On rencontre aussi des effets de cascade et les plus anciens styles de jabots.

La vogue des Berthas augmente, quoique ce ne soit pas là un genre d'article de cou que la femme vraiment chic ou celle qui a une préférence pour le "tailleur" accepte avec enthousiasme. Ces Berthas sont faites d'exquises dentelles larges ou de tulle ou encore de Georgette. Quelques-unes sont fendues sur l'épaule, ce qui supprime l'idée de "cape" et ce qui est peut-être le genre le moins approuvé ordinairement. D'autres modèles sont terminés autour de l'encolure par une bande molle de velours noir.

On voit quelques jolies manchettes qui sont assorties avec les devants et les cols de tulle. Elles sont froncées ou arrangées de nombreuses autres façons.

Il n'y aura pas une collection complète d'articles de cou pour l'automne sur le marché avant la fin d'août. On se demande encore ce qui sera le plus en faveur.

LES ROBES DE JERSEY SONT TRES AIMEES.

Des bruits ont couru parmi les commerçants que le jersey perdait de sa popularité, c'était surtout là l'opinion des acheteurs qui revenaient de visiter le marché de New York. Cela ne semble pas avoir influencé le Canada, tout au moins pour la prochaine saison. Tous les fabricants qui ont pu confectionner des échantillons avant la grève de leurs ouvriers exposent des robes et des costumes en jersey dans une grande variété de couleurs et de garnitures. Les teintes les plus en faveur sont: Renne, paon, brun, souris et chameau. Les robes sont garnies de jersey de soie, de bandes de peluche taupe et nutria, de broderie de soie et métallique et de toutes les nouveautés à la mode de la saison. Des commandes ont été prises, mais depuis le début de juillet tous les voyageurs sont rentrés et on ne peut dire si les livraisons répondront aux commandes prises.

La tricolette se fabrique maintenant en Canada et les marchands semblent désireux d'en faire des garnitures.

Les modèles populaires de robes d'automne comprennent des formes blouses, quelques-uns avec effet de gilet, genre droit avec taille longue, un certain nombre avec une couple de fronces circulaires sur les côtés. Ce dernier style est spécialement bon.

La broderie et la soutache deviennent de plus en plus en faveur à mesure que la nouvelle saison approche. Quelques jupes sont presque couvertes de rangs droits de galon, d'autres de jolis dessins de broderies. Ceci naturellement pour les robes de coupe la plus simple.

Les prix d'automne sont élevés en proportion de l'augmentation des prix de fabrication. Les robes de drap sans trop de garniture à la main valent en moyenne en fabrique $30.00. Le galon de fourrure et la broderie augmentent naturellement le prix d'une façon notable.

TAPIS ET CARPETTES

Les tapis en congoleum ont considérablement augmenté. Les Wilton et les Axminster sont fermes.

Le fait remarquable sur le marché des tapis et carpettes et autres articles pour couvertures de plancher a été l'augmentation énorme des prix des tapis en congoleum. La taille de 9 x 12 qui se vendait $11.00 vaut maintenant $12.00. Les autres grandeurs ont augmenté en proportion. Les stocks sont réduits et la demande est grande. La question de la main-d'oeuvre et celle de l'augmentation des salaires ont contribué à cette hausse. Les linoléums ont aussi une tendance très ferme. Un des facteurs qui contribuent à la fermeté de ce marché c'est la rareté de l'huile de lin. Il est presque impossible d'en obtenir.

Les cours des tapis et carpettes sont sans changement mais ils sont toujours fermes et chers. La tendance est encore à la hausse, car il y a une demande extraordinaire aussi bien ici qu'en Europe. Cela augmente la difficulté pour placer des commandes chez les fabricants anglais qui n'ont aucune peine à placer leurs marchandises de l'autre côté et sont par conséquent bien moins empressés qu'autrefois à accepter les commandes canadiennes.

LES ACHETEURS ONT EU RECEMMENT BEAUCOUP DE DIFFICULTES A TROUVER A NEW YORK LES APPROVISIONNEMENTS NECESSAIRES.

Le marché est presque complètement dépourvu dans beaucoup de lignes. Toutes les lignes d'artacles courants sont difficiles à se procurer et les fabricants et marchands apportent un soin tout particulier à leur propre clientèle, c'est-à-dire aux clients qui leur achètent depuis des années. Même pour un vieux client il est excessivement difficile de se procurer des marchandises et il est absolument impossible d'avoir une commande entièrement remplie.

Les boutons de nacre ont augmenté de 10% dans ces dernières semaines et les boutons d'ivoire ont été tellement demandés cet été qu'il est pratiquement impossible d'en avoir. Les prix sont très élevés. Les boutons de composition les remplacent jusqu'à un certain point. Les conditions ouvrières sont en grande partie cause de la fermeté du marché. Les employés demandent des salaires plus élevés et les fabricants ne savent que demander pour leur marchandise en présence de la situation indéfinie de la main-d'oeuvre. On insiste à dire que le marchand qui a besoin d'articles pour les fêtes devrait commander dès maintenant.

Les articles pour Noël ne s'achètent pas d'ordinaire avant septembre, mais beaucoup de maisons ont déjà fait leurs achats, craignant que le mois prochain, les prix n'augmentent encore, et que les marchandises ne diviennent encore plus difficiles à obtenir.

Les ornements pour cheveux sont en grande demande et les prix sont très fermes.

L'élastique de coton est un peu meilleur marché mais l'élastique de soie est plus cher. La qualité des élastiques n'est pas aussi bonne qu'il y a quelques mois.

L'augmentation récente de la laine à repriser se maintient et les stocks sont minimes. Le fil est coté un peu plus bas d'après un avis récent de l'Agence Centrale.

Les filets à cheveux sont très rares et les acheteurs américains nous ont arraché tout l'approvisionnement qu'ils ont pu acheter ici. Les livraisons sont plutôt rares. Les filets de soie sont plus faciles à se procurer.

LES CHAPEAUX

LE CHAPEAU A GRAND BORD POUR L'AUTOMNE

Les bérets et "Chin Chins" sont encore en vogue — Les couleurs claires adoucissent les tons de fourrures et les brocarts sont riches et de toute beauté.

Le mois passé n'a servi qu'à confirmer les trois tendances principales des chapeaux pour l'automne qui sont: les teintes brunes, les garnitures en plumes et les formes souples, spécialement les calottes.

Ce dernier point a mieux réussi cette année que l'année dernière en raison du meilleur approvisionnement en velours. Les qualités sont meilleures et l'on peut se procurer une série plus complète de couleurs, mais les prix sont très, très élevés. Aussi une plus grande quantité de velours est-elle employée pour les chapeaux et les prix de ceux-ci s'en ressentent. Le velours est plissé, froncé et drapé dans des calottes massives, des bords houleux et tiré en piques et en pointes d'une hauteur inusitée.

Nouveautés dans les garnitures

Quelques formes unies ont des garnitures particulièrement nouvelles. Une maison a plusieurs modèles en velours noir et de teinte neutre garnis de peinture à la main. Cette peinture est tout à fait différente de la vieille peinture "plate" sur velours, aujourd'hui la peinture ressort comme de l'émail, mais elle montre de jolis détails, qui n'ont rien de commun avec le genre impressionniste. Naturellement, sur les chapeaux la peinture se voit de près et elle ne peut pas compter sur la distance ou sur l'atmosphère pour faire son effet. C'est pourquoi l'on voit des gerbes de roses, du feuillage et des boutons, des fleurs de pommiers etc... qui sont presque naturels et reposent sur les bords de ces nouveaux chapeaux. Il est certain que ce genre de garniture ne deviendra jamais très populaire, et doit être toujours considéré comme un article de pure nouveauté.

Il y a aussi les chapeaux de duvetyn souple orné d'étranges caractères chinois, d'emblèmes et de paysages aux couleurs orientales. Ces motifs peuvent être découpés et appliqués, mais l'effet est plus joli s'ils sont faits à la main en chenille, en laine ou en fil d'or.

D'autres effets nouveaux sont obtenus en cousant sur les bords des petites bandes droites ou roulées et en les rattachant à différents coins. Un de ces modèles a des bandes de velours brun prises dans le bord et allant retrouver la calotte, cependant ces bandes n'ont pas été coupées dans le bord, mais y ont été attachées.

La Blondine continue à gagner la faveur.

Bérets tailleur

Les bérets sont encore bien vus, mais leur style est tout à fait différent de celui de l'année dernière. Pour le début de l'automne on portera surtout le béret de taffetas pas trop froissé, mais plutôt coupé genre tailleur. Un modèle en velours bleu marine a une bordure de fantaisie en laine blanche piquée à la machine.

On remarque des glands excessivement grands sur quelques jolis modèles. Un petit modèle en soie taupe et verte a un gland de soie taupe d'environ 6 pouces de long. Ce gland est placé au centre et à la partie la plus élevée de la calotte, de façon à pouvoir s'étaler pour couvrir toute la calotte comme toit de chaume ou encore à pendre d'une façon plus classique sur un seul côté. Un autre modèle de velours noir de forme "Chin Chin" a un gland de soie noire pendant à l'extrémité du bord sur un côté. Les Chins Chiens sont aussi très en faveur cet automne. La frange est très employée, principalement la frange bouclée.

Les chapeaux de cuir ne sont pas réservés du tout aux modèles pour les jours de pluie. Il y a de très jolies dispositions de cuirs pour les formes, ils sont quelques fois combinés avec des tissus. Un modèle en brun doré est orné de chevreau et de duvetyn de soie parfaitement assortie. Le dessus de la calotte et des parties du bord sont en duvetyn, tandis que les côtés de la calotte, le dessous du bord et le restant du dessus du bord sont en chevreau. Les coutures sont bien cordées.

Les teintes claires en vogue

A côté du brun et des autres tons de fourrures, on trouve quelques teintes de fantaisie, qui comprennent l'ambre qui est entre l'orange brulée et l'écarlate, l'orange brûlée, le rouge Victoire ou American Beauty en combinaison avec le bleu marine ou le bleu Liberté, teintes capucine, paon et bleu belge et comme dit ci-dessus les coloris orientaux tels que jaune, rouge, vert et violet.

On voit aussi de riches brocarts métalliques. Un des modèles importés les plus attrayants avait une forme brusquement relevée, en avant. Le fond était en riche velours de soie bleu belge mais la partie relevée était garnie d'épais satin bleu brodé d'argent, qui allait se terminer à l'arrière de la calotte par une barette de petits brillants. Il n'y avait pas d'autre garniture.

On lance le chapeau à large bord.

Les chapeaux Directoire et les bonnets ont eu leur temps, mais leur influence se fait encore sentir dans les chapeaux à large bord qui sont très en vo-

gue. Leur nom suffit à les décrire. Ils sont ordinairement un peu pendant tout le tour.

Quelques petits modèles ronds et des chapeaux qui demandent à être garnis haut sont garnis de rubans ou de soie disposée en très grandes cocardes ou en pompons ayant au centre des boutons recouverts de velours de même couleur ou des centres en jais ou en sequins. Quand on emploie la soie pour ces motifs, on la tire ou on l'effrange à ½ ou ¾ de pouce du bord. Trois de ces cocardes placées dos à dos sont suffisantes pour couvrir la calotte qui semble être leur principale raison d'être.

On emploie beaucoup le feutre castor pour les bords et le drap castor pour les calottes souples. Les effets de fourrure et de laine seront très goûtés cette saison, dans les teintes de fourrures naturellement.

S'il faut en juger par la vogue des modèles de l'été dernier, le canotier avec grande calotte et bord très étroit sera prisé cet automne. Les nouveaux modèles ont la calotte plus haute que ceux du printemps. Un modèle attrayant tout blanc à la calotte en peluche de soie chapelier et les bords en Italian Milan ayant à peine un pouce et demi de large

PRIX ELEVES POUR L'AUTOMNE

De nouveaux styles intéressants activent la vente des blouses d'automne. Mais les prix augmentent d'une façon très appréciable.

Le commerce des blouses pour l'automne s'annonce comme devant être très important. Il y a quelques nouveaux modèles et une grande variété de prix sur le marché. Il est probable que la chose qui puisse principalement intéresser les acheteurs sera la question des nouveaux styles. Il y a vraiment un ou deux modèles qui sont nouveaux, le principal est la blouse "tie-around". Ce nouveau modèle se fait en Georgette, organdi et de fait en tous tissus à blouse. Il est coupé un peu long à la taille avec une bordure de un pouce et demi à deux pouces tout autour et au bas des manches courtes kimona. En travers de cette bordure on passe un ruban d'un pouce ou d'un pouce et demi terminé par une boucle. Ces blouses ne sont pas coupées pour être très amples où elles sont attachées, mais juste assez pour donner une gracieuse aisance. L'encolure ronde subsiste et les manches sont du genre kimona. Il y a des variations dans ce genre de blouses.

On parle toujours beaucoup à New York des encolures rondes, grecques et même un peu des carrées. Les encolures sont extrêmement basses, même pour les blouses de sortie.

On voit des plissés et des ruchés de 8 à 12 pouces de large, de la dentelle et du tulle sur les blouses comme sur les robes.

Les blouses à devant à panneau se portent encore ainsi que les modèles qui sont blousés pardessus la jupe sur les côtés.

La broderie à la main et le perlé sont toujours aussi en vogue pour les blouses habillées en Georgette et on voit beaucoup d'insertion et de valenciennes. De l'avis de la plupart des négociants canadiens. la manche courte sera peu appréciée pour l'automne et l'hiver, mais la manche courte kimona aura du succès pour le printemps et l'été prochains.

Les blouses en foulard Georgette imprimé sont très en vogue à New York et quelques fabricants canadiens vont en confectionner pour l'automne. Ils pensent que ces tissus imprimés seront bien aimés en raison de l'absence de tout tissu de fantaisie et de la faveur qui se dessine pour les articles décoratifs pour la saison qui vient.

Les prix des marchandises d'automne seront plus élevés que jamais. Avec la diminution des heures de travail, l'augmentation des salaires et la hausse phénoménale de toutes les soiries, une blouse ne peut plus être comptée parmi les accessoires d'un costume. Il est probable que le prix moyen d'une blouse ordinaire va être d'environ $15.00. Tant que les conditions actuelles ne changeront pas, il n'est pas possible de dire jusqu'où les prix vont aller. Les prix d'ailleurs peuvent varier d'un magasin à l'autre et il ne faut pas en accuser le détaillant. Cette différence est due à l'instabilité de toutes choses, mais le public continue à vouloir de bons vêtements.

L'EMPRUNT DE LA VICTOIRE

Le 6me Emprunt de la Victoire aura lieu vers la fin du mois d'octobre. Déjà les différentes organisations locales et provinciales sont en train de faire le travail préliminaire. Tout fait prévoir que cette année comme les années précédentes, cet Emprunt de la Victoire recevra un accueil sympathique de la part du public.



A. Amyot & Cie

Manufacturiers de

VETEMENTS EN GROS

pour hommes et enfants

ST-HYACINTHE, P. Q.

Nos voyageurs parcourent toute la province de Québec. Si vous ne pouvez attendre leur visite, écrivez-nous pour avoir nos prix et nos conditions.

JAMES CORISTINE & CO.
LIMITED

MONTREAL

Deux modèles populaires de manteaux en Hudson Seal



COLLET ET POIGNETS EN SKUNK

5521 — 42" de long $380.00
5522 — 45" de long $395.00



COLLET ET POIGNETS EN OPOSSUM D'AUSTRALIE

5569 — 32" de long $295.00
5570 — 36" de long $315.00

JAMES CORISTINE & CO. LIMITED

MONTREAL

Manufacturiers de toutes les lignes de fourrures

De l'autre côté de cette page, nous illustrons deux superbes modèles de manteaux en Hudson Seal pour dames.

La demande pour ces manteaux est sans précédent, mais nous sommes en position de remplir vos commandes immédiatement dès leur réception.

Ne différez pas votre commande jusqu'à l'ouverture de la saison, alors que la demande sera plus considérable que l'assortiment en stock.

James Coristine & Co. Limited

MONTREAL

Nouveautés en Cravates "NIAGARA"

Voici nos prix:

$ 7.50
9.00
10.50
15.00
18.00
21.00
24.00
27.00

la douzaine dans nos principales formes



Choisie parmi notre assortiment à $24.00 la douzaine

Nos vendeurs de notre bureau de Montréal M. M. E. O. Barrette & Cie, 301 rue St-Jacques, iront vous montrer notre assortiment. Approvisionnez-vous pour le commerce de Noël.

NIAGARA NECKWEAR Company, Ltd.

Niagara Falls.

Toutes faites avec les bandes "Mitchell Slide Easy"

FOURNISSEURS POUR HOMMES DE CHANTIER, EMPLOYES DE CHEMIN DE FER, CONTRACTEURS ET MINEURS

Nous sommes des spécialistes en fait d'articles d'accoutrement de la tête aux pieds, tels que vêtements de toutes sortes, mackinaws, étoffes et tweeds de laine indéchirables.

SOUS-VETEMENTS

GRANDS BAS

CHAUSSETTES DE LAINE

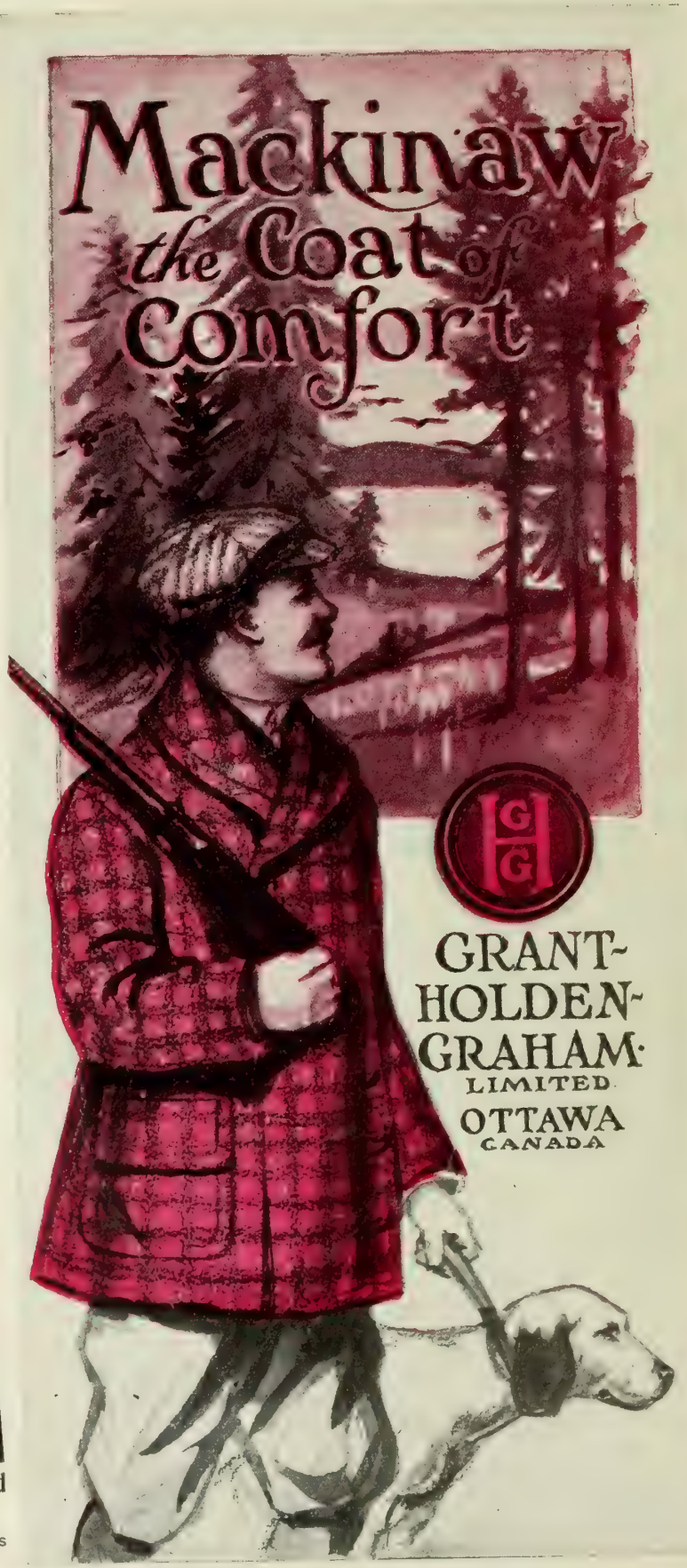
BRETELLES

CASQUETTES

MOCASSINS

GRANT-HOLDEN-GRAHAM Limited

Manufacturiers, Négociants en Gros et Importateurs



CHAUSSURES EN CAOUTCHOUC

RAQUETTES

COUVERTURES

LITERIE

SERVIETTES

TOILE CIREE POUR TABLE

CHEMISES DE TRAVAIL

SALOPETTES

CHANDAILS

MITAINES ET GANTS

ETC., ETC.

147-151

RUE ALBERT

OTTAWA

CANADA

Fourrures teintes dans toutes les nuances les plus nouvelles

HFD CO.

RENARDS, LOUPS ET RENARDS BLANCS, TAUPE TEINTE ET ECUREUILS GRIS VAISSEAU DE GUERRE, TAUPE TEINTE ET GRIS VAISSEAU DE GUERRE, LAPINS TEINTS, TAUPE, ETC.

Notre maison est la seule maison à teindre le renard et le loup en "Georgette", la dernière nouveauté.

The Hollander Fur Dyeing Co., Limited

645 rue St-Paul MONTREAL

NOS CATALOGUES GRATIS

Vous seront envoyés sur demande.



Support à cravates pour comptoir.



Nouveau modèle pour installation de chemises. Ce support est muni d'une extension.



Nouveau modèle mannequin à taille.

La plus ancienne maison dans le commerce d'installation.
Nous faisons toutes sortes d'ouvrages en métal pour installations.

DELFOSSE & CIE

Bureau et salle d'échantillons
247-249 rue Craig Ouest

Fabrique
1 à 19 rue Hermine.

MONTREAL.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 18 au 23 août 1919.

Obligation—Onésime St-Arnault à Mme Julie Girouard, p. 320, Bulstrode, $850.
Obligation—Adélard Desfossés à Emile Rivard, ½ e. 170, Bulstrode, $500.
Echange—Victor Roux et Onésime Simard, le premier cède 60, Princeville et autres, et le deuxième cède, 8a, 8b et 8c, 9e rang, Stanfold.
Vente—Victor Roux à Onésime Simard, p. 1, Princeville, et p. 10-2, 9e rang, Stanfold, $3,000, dues.
Vente—Amédée Lachance à Nemrod Auger, p. 11, Princeville, $600, $300 a/c.
Vente—Amédée Lachance à François Tousignant, 21, Princeville, $1,000, payées.
Vente—Evariste Blanchette à Victor Roux, 2, 10 et 26, Princeville, $1,800, payées.
Obligation—Willie Nadeau à Amédée Lachance, p. 21c, 7e rang, et 21c, 21d et 21e, 8e rang, Stanfold, $1,000.
Echange—Octave Pinard et William Pinard, p. 990 et autres, Tingwick.
Rétrocession—William Pinard à Mme Rosanna Chartrand, 983, Tingwick.
Vente—Mme Rosanna Chartrand à Octave Pinard, 983, Tingwick, $1,500, dues.
Vente—Alphonse Saucier à William Pinard, p. 990, Tingwick, $1,000, $350 a/c.
Vente—Arthur Lajeunesse à Willie Marchand, p. 1136, Tingwick, $1,800, dues.
Vente—Napoléon Roux à Edouard Bourque, 851, Tingwick, $2,000, $500 a/c.
Vente—Mme Marie Anne Proulx à Rosario Allison, p. 525, Tingwick, $2,000, $1,200 a/c.
Vente—Louis Paradis à Wilfrid Morin et Raoul Pothier, p. 362, Tingwick, $2,300, $200 a/c.
Obligation—Adélard Desfossés à Louis Lambert, 921, Warwick, $1,000.
Vente—Mlle Olivine Pinard à Alfred Leblanc, p. 425, Bulstrode, $650, dues.
Testament—Elzéar Trottier à Mme Rébecca Houle, ½ ind. 4e, 10e rang, et autres, Stanfold.
Vente—Mme M. Ide Cantin à Hector Côté, p. 11, Princeville, $225, payées.
Obligation—Alfred Lemay à Omer Fréchette, 24D, 10e rang, Stanfold, $1,914.
Vente—Oscar Girouard à Edmond Baril, 10a, 8e rang, Stanfold, $1,500 payées.
Transport—Joseph Blais à Louis Laforest, sur Adj. Dumont, $800.
Donation—William Lavigne à Arthur Corriveau et al., droit de prise d'eau s/p. 191, Ste-Hélène.
Vente—Paul Desharnais à Willie Laroche, p. 51a, St-Paul, $100, payées.
Vente—Wilfrid Tourville à Donat Nadeau, p. 189 et autres, Arthabaskaville, $3,500, $2,000 a/c.
Vente—Achille Turcotte à J. C. Héon, p. 152, 153, 154, St-Paul, $6,500, payées.
Obligation—Mme Arthémise Boisvert à Mme Eugénie Grenier, p. 414, Ste-Victoire, $250.
Testament—Auguste Filion à Désiré Filion, 208 et 209, Ste-Hélène.
Cession—Robert Croteau à Mme Georgianna Brisson, p. 169 et p. 170, Arthabaskaville.
Vente—Moïse Prince à Joseph Roberge, p. 291, St-Paul, $4,500, $1,000 a/c.
Vente—Ovide Fecteau à Ovila Fecteau, 76, 77 et 78, St-Christophe, $7,000, $1,000 a/c.
Vente—Norbert Nolin à Omer Baril, 69 et p. 70, Princeville, $5,000, $1,000 a/c.
Echange—Pierre Nadeau et Willie Nadeau, p. 253-275 et 16 et p. 17, Princeville.
Vente—E. Omer Fréchette à Alfred Lemay, 14d, 9e rang, Stanfold, et autres, $7,500, $2,150 a/c.
Vente—Polycarpe Laprise à Wilfrid Laprise, 22a, 8e rang, Stanfold, $1,300, dues.
Echange—David Richard et Joseph Richard, 721 et 656, Warwick.
Donation—David Richard à Alcide Richard, 718, Warwick.
Hypothèque—Alex. Baril à L. Nault, enreg. 41-36, Bulstrode, $2,143.50.
Vente—Joseph Brizard à Herman Hamel, ½ n. 41-30, Bulstrode, $75, payées.
Vente—A. H. Daveluy à Mlle Maria Daveluy, 41-38, Bulstrode, $75, payées.
Vente—Gédéon Bergeron à Robert Thibault, 667, Bulstrode, $4,000, $2,000 a/c.
Mariage—Pierre Perrault et Mlle Eugénie Boisvert, séparation de biens.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 23 AOUT 1919.

Comté d'Arthabaska.

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE.

Fonderie de Plessisville vs J. A. Boulay, de Sauabec, $105.43.
Herm. Drouin vs Eugène Hudon, de Black Lake, $365.00.
Gédéon Bienvenu vs Pierre Allard, de Ste-Perpétue, $201.15.
F. Tétreau vs Aetna Development Co., de Montréal, $5,180.78.
Campbell McLaurin Co. vs Ernest Fleurant, de Drummondville, $472.85.
J. F. Walsh et al. vs Dame Marie Carreau et vir, de Montréal, $475.00.
Prudent Lefebvre vs Corp. de la paroisse de St-Lucien, 4ème classe.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT.

F. J. Laflèche vs Isaïe Nourri, de Sherbrooke, $21.60.
Rosa Morin et vir. vs Ulric Morin, de Kingsey Falls, $55.41.
Warwick Overall Co. vs Canadian Retail Store, de Warwick, $51.48.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE.

C. O. Roberge vs Henri Fortin, de Richmond. Jugement contre le défendeur pour $152.88.
Banque Nationale vs Tobie Levasseur, de Sully. Jugement contre le défendeur pour $663.65.

DECLARATION DE SOCIETE.

De Léa Fréchette et Agénor Fréchette, de Chesterville, faisant affaires comme marchands, à Chesterville, sous le nom de "Fréchette & Frère".

BUREAU D'ENREGISTREMENT CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 19 au 26 août.

Vente—J. L. Sanschagrin à Napoléon Poliquin.
Transport—J. H. Ricard à Urcisse Dubé.
Vente—Omer Plourde à Noé St-Onge.
Révocation de procuration—Rév. P. T. Gélinas.
Vente—Vve Narcisse Grenier à J. E. E. Godin.
Vente—Joseph Dupont à Lorenzo Duchaine.
Donation—Joseph Dupont à Henri Dupont.
Transport—Narcisse Trahan à Delina Bédard.
Quittance—Léopold Lamy à Louis Dugré.
Echange—Philippe Guay à Eusèbe Biron.
Vente—Dame Elzire Lafontaine à Alfred Guay.
Quittance—Armand Huissier à Edmond Ringuette.
Obligation—Fidèle Rivard à Laurentide Co., Ltd.
Vente—Sévère Boisvert à Freddy Gélinas.
Vente—Jos. Trussard à Dame F. X. Tremblay.
Obligation—Dame Flore Desrosiers à Philias Vincent.
Obligation—Henri Sansfaçon à Dame J. A. Leblanc.
Quittance—Raphaël Lemay à Jos. Trussart.
Déclaration sociale—Jennest & Frère.
Quittance—Vve H. Leblanc à Henri Sansfaçon.
Quittance—Dame J. A. Leblanc à Henri Sansfaçon.
Vente—Alphonse Bellemare à Arsène Bellemare.
Vente—Ozani Bourassa à Napoléon Pellerin.
Obligation—Antonio Vaillancourt à Irénée Vaillancourt.
Obligation—Ovila Buisson à Frank Trépanier.
Vente—Wilbrod Gendron à Mike Wynshradnyk.
Obligation—Edmond St-Onge à Théodore Martin.
Obligation—Rémi Francoeur à Joseph Collet.
Obligation—Arthur Lajoie à Napoléon Coutu.
Obligation—Dame Anna Forest Dubé à Caisse Populaire Mont Carmel.
Vente—Paul Robert à Jos. Mongrain.
Vente—Dolphis Duguay à Napoléon Moyen.
Quittance—Dame Octave Girard à W. E. Roy.
Quittance—Dame F. X. Bellefeuille à Chs Bellefeuille.
Quittance—Chs Bourgeois à J. A. Trudel.
Quittance—Gélinas & Jourdain à J. L. Sanschagrin.
Obligation—Joseph Bergeron à Ernest Langlois.
Vente—Joseph N. K. X. Perron à L. O. Baribeault et al.
Vente—Chs Ed. Bellerive à Arcleès Bellerive.
Vente—Elisée Gélinas à Philias Dubé.
Vente—Trefflé Marcotte à Raoul Lord.
Obligation—Victor Lemay à Rodolphe Deschenes.

Table Alphabétique des Annonces

A

American Pad 86
Acme Glove Works, Ltd . . . Couverture
Amyot & Cie 46
Arlington & Co. . . . 22
Assurance Mont-Royal 92

B

Ballantyne, R. M., & Co. 18-19
Banque d'Epargne . 90
Banque d'Hochelaga. 90
Banque Nationale . . 90
Banque Provinciale . 90
Barnett 82
Beach Foundry. . . 81
Belding Paul Corticelli 6
Bowser 60
Brandram-Henderson 85
Brodeur, A. 68
Brock, W. R. 14
British Colonial Fire Ins. 92
Brodie & Harvie . . . 68
Burrow Stuart Milne Co. 77

C

Canada Foundries & Forgings 90
Canada Life Assurance Co. 92
Canadian Polishes . 64
Chipman-Holton . . 4
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce. . 92
Clark, Wm. 64
Climax Baler Co. . . 29
Cluett, Peabody. . . 10
Connor & Son, John. 80
Connors Bros. . . . 60
Coristine, James. 47-48
Côté & Lapointe . 68
Couillard, Auguste 92

D

Dale Wax Figure . . 22
Delfosse 51
Desparois, Garneau & Cie 10
Dominion Canners . 61
Dominion Textile Couverture
Dominion Wadding . 29
Dowswell, Lees & Co. 83
Duffy, J. J., & Co. . . 66

E

Eddy, E. B. 66
Ecole Commerciale Lalime 94
Everybody Overall Co., Ltd. 29

F

Fairbank, N. K. . . 62
Fontaine, Henri . . . 68
Ford Motor Co. . . . 76

G

Gagnon, P. A. 92
Garand, Terroux & Cie 92
Garland, John M., & Son 3
Godde Bedin & Cie . 9
Gonthier & Midgley. 92
Goodhue Co., Ltd, J. B. 28
Greenshields 21
Gendron Mfg. Co. . . 82
Gneadinger Son & Co. 25
Guelph Carpet . . . 26
Grant Holden-Graham, Ltd. . . . 50

H

Hamilton Carhartt . 24
Hodgson Sumner Co. 5
Hobbs 87
Hollander Fur Dyeing 51

I

Imperial Tobacco . . 31

J

Jonas & Cie, H. . . . 65

K

King Suspender & Neckwear Co. Couverture
King Silk Co., Ltd. . 20
Kribs, W. A. 78

L

Lang Shirt 27
La Prévoyance . . . 92
La Manufacture de Chaises de Stanfold 28
Leslie & Co., A. . . . 82
Lewis Bros. 89
Liverpool-Manitoba. 92

M

Macdonald, W. C. . . 69
Manufacture de Hardes de Victoriaville . . 24
Mark Fisher 17
Martin, P. P. 23
Mathieu (Cie J.-L.) . 64
Maxwells 84
McArthur, A. 82
McClary 88
Meunier, O. B., & Cie 26
Muser Bros. 11
Montbriand, L.-R. . 92
Montreal Biscuit . . 66
Morrow Screw & Nut 82

N

Niagar Neckwear . . 49
Nova Scotia Steel Co. 90

O

Old City Mfg. Co. . . 67
Oscar Onken 28
Office Specialty . . . 71
Ottawa Paint Works 79

P

Paquet & Bonnier. . 92
Parker Broom Co. . 62
Perrin Frères & Cie. 17
Pink 80
Poulin, P., & Cie . . 68

R

Racine 30
Ramsay Paints . . . 86
Redmond Co., Ltd. . 13
Regal Shirt Co. . . . 29
Riga Water 68
Robert & Frères . . 10

S

St. Williams Fruit Preservers 63
Sherwin Williams . . 86
Silks, Ltd. 12
Simms, T. S., & Co., Ltd. 78
Schofield Woollen. . 26
Shérif 75
Stauntons, Ltd. . . . 84
Sun Life of Canada. 92
Stanfield's Underwear 15
Steel of Canada . . . 75
Still Co. 84

T

Trudel & Guillet . . 68

V

Victoriaville Furniture 16
Vineberg & Co. . . 8-9

W

Western Ass. Co. . . 92
Williams, C. J. H. . . 84
Wisintainer 87

Z

Zimmerman Reliance Ltd. . . . Couverture



Le Style et la Valeur

sont les deux principaux traits caractéristiques des VETEMENTS ART KRAFT.

Dessinés et confectionnés dans notre grande fabrique bien outillée de Sherbrooke, Qué., par des hommes ayant consacré leur vie à l'art de la confection.

Art Kraft Clothes

sont ceux qui répondent le mieux aux exigences des jeunes élégants de la province de Québec pour le style.

Ils offrent un choix très complet des créations et des modèles les plus nouveaux; et le prix auquel ils se vendent, si l'on considère leur qualité, vous permettra de les marquer à un chiffre qui ne manquera pas de faire l'affaire des jeunes gens, tout en vous laissant un joli profit.

Ecrivez-nous afin d'être certain de recevoir la visite de notre voyageur.

WALTER BLUE & CO., LIMITED

Sherbrooke, Qué., Montréal, Qué., Winnipeg, Man.

Propriétaires et Exploitants des Fabriques de Coaticook.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 27 août 1919.

L'une des caractéristiques du marché des porcs vivants a été la faiblesse qui s'est développée, mardi, sur le marché de Toronto et les prix ont baissé de 50c les 100 lbs. Toutefois, cela n'a pas semblé avoir d'influence sur le marché local dont les prix ont été maintenus par suite d'une bonne demande de la part des maisons de salaison et des petites offres faites. Il n'y a pas de changement à noter pour le marché des porcs abattus, les stocks étant suffisants pour répondre à tous les besoins immédiats, avec des ventes de stock frais tué aux abattoirs à $32 les 100 lbs.

Un ton plus fort s'est manifesté sur le marché pour toutes les lignes de viandes fumées et préparées, et les prix demeurent sans changement. Un bon commerce stable continue d'être fait par les marchands de gros sur le commerce local et celui de la campagne, et le marché est très actif. Les ventes de jambons de 8 à 10 lbs ont été faites à 46c la lb. de 12 à 15 lbs à 44c et pesants à 40c, tandis que le bacon à déjeuner s'est vendu à 50c et le Windsor choisi à 56c. Il y a eu aussi une très bonne demande pour toutes les lignes de viandes cuites et les prix sont fermement maintenus. Le marché du porc en barils est tranquille, la demande étant limitée et toutes des ventes de petits lots de "short cut" et de dos gras ont été faites à $60 le baril.

Le marché du saindoux reste sans changement, les prix étant fermes avec une bonne demande pour les stocks pour le commerce domestique, et un commerce très actif a été fait sur le marché du saindoux canadien de 40c à 40½c la lb. en morceaux de 50 lbs. et à $7.60 le seau de bois de 20 lbs, tandis que la graisse composée américaine se vend $6.50 le seau de 50 lbs et la graisse végétale à $6.30 le seau de bois de 20 lbs.

LES PORCS BAISSENT DE 50c; LES BESTIAUX A LA BAISSE.

Viandes fraîches. — Les prix des porcs ont baissé au cours de la semaine. Les porcs vivants subissent un déclin de $1.00 à $1.50 les 100 lbs. Il a un déclin correspondant dans le prix des porcs abattus, $32 étant le prix demandé pour les porcs de 200 lbs. Les gigots de porcs sont aussi faciles, et les tendances sont vers un marché faible, les ventes étant limitées à cette saison de l'année.

Les marchés des bestiaux ont été plus faciles, aussi, des déclins d'environ un centin la lb. ont été enregistrés sur les morceaux de choix de steers, tandis que la carcasse entière était cotée autour de 14c. Les affaires ont été actives, mais les tendances sont vers la baisse.

Nous cotons:

Porcs vivants	22.00	23.00
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65.90 lbs	32.00	....
Truies (pesantes)	25.00	25.50
Porc frais—		
Gigot de porc	0.33	0.40
Gigot de porc (trimmé)	....	0.44
Longes (trimmées)	....	0.44
Longes (non trimmées)	....	0.41
Côtes, Spare	....	0.26
Epaules (trimmées)	0.30	0.32
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	....	0.26
Quartiers devant	....	0.15
Longes	....	0.34
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.14
Hanches	0.22	0.25
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.20	0.22
Quartiers devant	....	0.12
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.23
Chucks	....	0.13
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.25
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	0.20	0.25
Mouton	....	0.20

LES JAMBONS PLUS FACILES; LE PORC PEUT BAISSER.

Viandes préparées. — Il y a une demande très active pour les jambons et le bacon, et cela a eu pour effet d'affermir la base du prix. Une réduction d'environ un cent par lb. a été faite, cependant, sur les jambons préparés. Il y aura probablement une baisse très prochaine du prix du porc. Le bacon a été en grande demande pour l'exportation, et il s'est vendu à de bons prix, de sorte que le marché n'a pas eu une grande tendance vers l'affaiblissement. Si le porc baisse, il y aura des réductions de faites sur le bacon.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.47
14-20	....	0.46
20-25	....	0.40
25-35	....	0.42
Dos—		
Ordinaire	0.53	0.57
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.53	0.57
Roulé, la lb.	0.40	....
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon, lots de 1 tonne	0.30½	0.31½
Long (clear) bacon, petits lots	0.31	0.32
Dos gras, la lb.	....	0.33
Porc en baril—		
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	70.50
Dos, morceaux 30-40	62.00	62.50
Porc, dos gras (clear) brl	....	70.50
Porc, lourd (baril)	....	54.00
Porc engraissé aux fèves (baril)	....	56.00

LES VIANDES CUITES ET LES GALANTINES SE VENDENT BIEN.

Viandes cuites. — Bien que les ventes des diverses viandes cuites et des galantines de viandes soient dans la moyenne de la saison, il y a peu de changement dans la base du prix. Le commerce des endroits de villégiature demande à grands cris des stocks et il en reçoit toutes les semaines. Les jambons cuits sont un peu plus faciles.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix	0.70
Langue de porc en gelée	0.48
Jambon et langue, la lb.	0.32
Jambons, rôtis	0.65
Veau et langue	0.25
Jambons, rôtis	0.66
Jambons, cuits	0.66
Epaules, rôties	0.60
Epaules, bouillies	0.60
Pâtés de porc (douz.)	0.85
Boudin, la lb.	0.12

DE GROSSES VENTES D'EXPORTATION AFFERMISSENT LE PRIX DU SAINDOUX.

Saindoux. — En dépit de l'affaiblissement du prix du porc, il y a une grande demande de sandoux pour l'exportation, de sorte que le prix n'a pas baissé. La demande locale a été bonne aussi. Il est probable que le prix va baisser si le marché des porcs vivants et abattus continue à maintenir le bas niveau actuel.

Nous cotons:

Saindoux, pur—	
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.37½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.38
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.38¼
Morceaux, 1 lb., la lb.,	0.39

LA DEMANDE EST BONNE POUR LA GRAISSE VEGETALE

Graisse végétale. — Très peu de chose est à noter actuellement sur ce marché. Les affaires ont été dans la moyenne seulement. Les stocks ne sont pas trop considérables, mais ils

sont à peu près suffisants pour répondre aux besoins actuels.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. . .	0.31	0.31¼
Tinettes, 5 0lbs	0.31¼	0.31½
Seaux, 20 lbs, la lb. . . .	0.31¾	0.32
Morceaux de 1 lb. la lb. 4	0.33	0.34

LA MARGARINE SE MAINTIENT BIEN QUE LES VENTES SOIENT LEGERES

Margarine. — Bien que la demande ne soit pas considérable pour la margarine, les ventes sont stables chaque semaine. Les taux du change ont servi à affermir la base de la margarine qui nous arrive des Etats-Unis et le ton du marché ne faiblit pas.

Margarine:

En moules, suivant la qualité, la lb.	0.37	0.39
En tinettes suivant la qualité, la lb.	0.33	0.35

LE MARCHE DU BEURRE TRANQUILLE, MAIS STABLE

Beurre. — Les arrivages de beurre ont consisté aujourd'hui en 330 paquets comparés à 437 pour le même jour de la semaine dernière, et 50 pour la date correspondante de l'an dernier. Il n'y a pas de changement important à noter sur ce marché. On rapporte que le commerce du gros est tranquille par suite du manque de demande des sources extérieures pour des stocks, et le fait que les commerçants locaux semblent être bien approvisionnés pour le moment. Le commerce du gros est plutôt tranquille aussi la demande de la part des épiciers et des autres marchands étant limitée à de petits lots pour répondre à leurs besoins immédiats et des ventes du meilleur beurre de crèmerie ont été faites à 56c la lb. en paquets solides et à 57c en morceaux de 1 lb. Il se fait un bon commerce d'oléomargarine chez les marchands de gros à 38c la lb. en morceaux de 1 lb.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé . . .	0.55½	0.56
Le meilleur crèmerie . .	0.55	0.55½
Bon crèmerie	0.54¼	0.54½
Le meilleur de ferme . . .	0.49	0.50

LA BASE DU FROMAGE STABLE AVEC BEAUCOUP D'EXPORTATION.

Fromage. — Avec la base du fromage sans changement, le tonnage de l'exportation de semaine en semaine est très considérable et de grosses consignations sont expédiées au dehors. La demande locale est de saison, aussi. Les arrivages à date, cette année, montrent que l'expédition du port de Montréal est moins considérable que celle de l'an dernier. Cette différence ressort à 105,000 boîtes.

Nous cotons :

No. 1, la lb.	0.25
No. 2, la lb.	0.24½
No. 3, la lb.	0.24

LES OEUFS ARRIVENT EN QUANTITE, MAIS L'EXPORTATION EST CONSIDERABLE

Oeufs. — Bien que les oeufs arrivent en grande uantité, la grosse demande de la part du consommateur a porté surtout sur le stock de choix. Cela a eu pour effet de maintenir le prix élevé et par suite il est un peu plus ferme que la semaine dernière. Il ne faut pas oublier aussi que si les arrivages ont été considérables, de grandes quantités ont été expédiées en Angleterre.

Voici les prix du gros que nous cotons:

Oeufs strictement frais .	0.62	0.64
De choix	0.55	0.58
No 1	0.50	0.52
No 2	0.43	0.45

LE PRIX D'ACHAT DES VOLAILLES BAISSE

Volailles. — En vue du fait que les acheteurs sont plutôt erratiques dans ce qu'ils veulent et l'incertitude qui en résulte pour le marché, les prix d'achat payés par les marchands de provisions ont baissé considérablement. Il y a eu une grosse augmentation dans les arrivages, et c'est là une raison de la baisse du prix au producteur. Les prix de volailles dressées restent sans changement.

LE POISSON FRAIS SE VEND BIEN.

Poisson. — Le prix du saumon de Gaspé a baissé un peu au cours de la semaine, son prix étant de 35c à 40c la lb. Le poisson frais se vend bien au commerce des endroits de villégiature, et le mouvement est bon. Les empaqueteurs se préparent pour l'ouverture de la saison des huîtres le mois prochain.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.22
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées) . .	....	0.15
Gaspéreaux, chacun . . .	....	0.08
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.20
Haddock	....	0.09
Flétan, Est	0.23	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché .	0.07	0.08
Carrelets	....	0.09
Crevettes	....	0.40
Homards vivants		0.45
Petit brochet (pinke), la lb. .		0.14
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.28	0.30
Saumon de Gaspé	0.35	0.40
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	....	0.18
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite de ruisseaux . . .	0.35	0.40

L'EPICERIE

Les changements de prix ont été à très peu d'exception près ces nombreux au cours de la semaine, et changements ont été des avances. Le café a monté de 2c la lb. pour toutes les variétés. Le savon en parcelles se vend plus cher, de même que les sauces, les olives, les marinades et les confitures composées. Le mincemeat a subi une forte avance autour de 26c et 28c la livre, en vrac. Les nouveaux prix du saumon au commerce ont été donnée et ceux des soideurs (jobbers) seront probablement annoncés bientôt. Les conserves de fruits dans le sirop épais se vendent plus chers. Les noix sont fermes et les amandes, les avelines ont montré un certain mouvement cette semaine. Les marchés du grain, bien que faciles aux Etats-Unis sont à la hausse ici, mais il est tout probable que les prix peuvent baisser dans un moment à l'autre. Le gingembre et les clous sont plus chers et le poivre est très ferme

Il y a eu des déclins sur les marchés du foin, des légumes verts et des fruits. Les tendances sont vers l'affermissement du marché des fèves et des pois. En général, les conditions du marché sont raisonnablement satisfaisantes.

LES MARINADES A LA HAUSSE; LES OLIVES AUSSI

Marinades, Olives, etc. — Une révision à la hausse est actuellement en vigueur sur les marinades, les olives, les cornichons, etc. Voici quels sont les nouveaux prix: les marinades mélangées sucrées, en pots de 20 onces ont monté de $4.25 à $4.85 la douzaine et les cornichons sucrés de la même dimension de $4 à $4.55, tandis que les marinades mélangées aigres sont rendues à $4.50 de $3.75 qu'elles étaient la semaine dernière et les cornichons aigres de $4.50 à $3.80. Les olives Queen sont cotées comme suit: 5 onces, $1.25; 6 onces, $1.55; 8 onces, $2.30; 10 onces, $2.80 et 16 onces, $3.40.

LA MINCEMEAT PLUS CHERE DE MEME QUE LES CONFITURES COMPOSEES.

Mincemeat et confitures.—Le prix de la mincemeat a été considérablement augmenté. Cette hausse est probablement due au prix plus élevé demandé pour le raisin et le corinthe et les autres ingrédients. En seaux de 25 lbs, elle se vend, la lb. 26c, soit une hausse de 11c. Les prix des confitures ont monté également. Les voici: confitures de Raymond. en seaux de 30 lbs, 14c la lb.; en pots de verre de 1 lb. 15c de plus la douzaine à $1.80. Les confitures d'Upton

e vendent: en seaux de 4 lbs, 76c
t en pots de 12 onces, $2.35 la doz.

E SUCRE SE MAINTIENT FERME A LA RECENTE AVANCE.

Sucre. — Depuis l'avance récente, sucre raffiné n'a pas enregistré de hangement. Une raffinerie continue vendre à $9.95, mais il semble y voir une adhésion au prix adopté r les raffineries qui ont changé urs cotations le 8 et le 9 d'août. La ule chose importante à noter, c'est sérieuse diminution des stocks et la est dû, en grande partie, aux fficultés occasionnées par la grève s marins de New-York. Les raffiurs disent que la fermeture de urs fabriques sera de courte durée qu'ils pourront répondre aux beins de leurs clients.

Nous cotons:

	Les 100 livres
antic, extra granulé	10.50
adia, extra granulé	9.95
Lawrence, extra granulé	10.50
ada, extra granulé	9.95
inion cristal granulé	9.95
cé, barils	10.15 10.30
cé (boîtes de 25 liv.)	10.55 10.70
cé, (boîtes 50 livres)	10.35 10.50
cé, 1 livre	11.05
ne No 1	9.75 9.55
ne No 2 or	9.45 9.55
ne No 3	9.35 9.45
poudre, barils	10.05 10.20
poudre 50s.	10.15 10.50
poudre 25s.	10.35 10.60
es et dés, 100 lbs.	10.55 10.65
es, boîtes de 50 lbs.	10.65 10.75
s, boîtes 25 livres	10.85 10.95
s, paq. 2 lbs.	11.95 12.05
orceaux Paris, barils	10.55
" 100 lbs	10.65
" boîtes 50 lbs	10.75
" boîtes 25 lbs	10.95
" cartons 5 lbs	11.70
" cartons 2 lbs	12.45
al Diamond, barils	10.55
" boîtes 100 lbs.	10.65
" boîtes 50 lbs.	10.75
" boîtes 25 lbs.	10.95

PRIX DU SAUMON SONT RTIS; LES CONSERVES DE FRUITS A LA HAUSSE.

serves. — Les metteurs en conont annoncé leurs prix d'oue au commerce du gros pour le n en conserve. Il y a eu des s sur les conserves de fruits nouveau prix pour les cerises, et blanches, noyau enlevé, est 5 pour la variété dans du sirais. Les groseilles se vendent e prix avec 100 pour cent de n. La base du prix est aussi 5 la douzaine pour les fraises framboises. Les prix des sol- jobbers) au commerce pour le seront probablement annonà la semaine prochaine.

RVES DE FRUITS

cotons:

, 2½s. doz.	1.40	1.65
, 3s., doz.	1.80	1.95
, gall., doz.	5.25	
rries, 2s	2.40	
Groseilles, noires, 2s. doz.	4.65	
" gallon, doz.	16.00	
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.40	4.50
Cerises blanches, sans noyau	4.40	4.50
Gooseberries, 2s doz.	....	4.65
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.	....	....
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.		3.25
" 2s. (sirop clair)		1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Annanas 2½s.		4.50
Prunes, Lombardie	2.00	2.20
" Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		4.65
Framboises, 2s		4.65
Framboises, 2½s		....
Fraises, 2s		4.65

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	....	5.75
Asperges importées, 2½s..	4.85	5.25
Fèves, Golden Wax	1.95	2.00
Fèves, Refugee	....	1.75
Blé-d'Inde (2s)	2.10	2.35
Betteraves, 2 liv.	....	0.95
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25	7.50
Epinards, 3s.	....	2.85
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	2.10
Tomates, 3s	....	2.15
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	....	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	....	3.25
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	1.97½
Pois, très fins, 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	2.15
Chums, boîtes de ½ lb., plates	....	1.12½
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz, la dz.	4.50	4.80
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	2.60	2.75
Pale, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.62½
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.75
Cohoes, 1 lb., plates	....	2.25
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.75
Red Springs, 1 lb., hautes	4.60	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	2.45
White Springs (1s)	....	2.30
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	....	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Harengs, kippers, douz. (caissse de 4 douz.)	....	2.25
Harengs (sauce aux tomates) douz.	2.25	2.50
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s.)	....	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	....	32.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1 90

LES PRIX DES NOIX, AVELINES, TC., MONTENT.

Noix. — Les importateurs qui ont visité récemment les marchés des Etats-Unis sont revenus avec le rapport qu'il n'y a pas d'excédent de stock de l'autre côté de la ligne 45me. Les prix sont extrêmement élevés et la rareté des peanuts sur place s'est aggravée par suite du fait que les fermiers ne font pas de livraison. Localement, cette semaine, les prix des noix, des avelines et des amandes sont cotés à 90c la livre. Le ton est décidément faible.

Nous cotons:

Amandes, la lb.	....	0.28
Amandes (écalées)	0.57	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.70
Noix du Brésil (nouvelles)	0.29	0.33
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), la lb.	0.29	031
Avelines Barcelone	0.26½	0.30
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Peanuts (rôties) —		
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Jumbo	0.20	0.23
Fancy	0.16	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.25	0.26
Ecalées No 1, Espagnoles	0.20	0.21
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)		0.90
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LES DATTES DIMINUENT; LE CORINTHE ARRIVE ET PART VITE.

Fruits secs. — Un soldeur (jobber) local a un peu diminué ses prix pour les dattes. Les Dromadaires sont cotées à $7.25 la caisse et les Royal Excelsior à $6.25. Il y a un marché dégarni pour les nouveaux arrivages et un char de corinthe arrivé la semaine dernière a été distribué en une journée ou deux. Il semble y avoir une demande insistante de toutes parts pour les fruits secs de l'Ouest, surtout, la demande est considérable.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix	....	0.25
Slabs	....	0.25
Fancy	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.22
Pêches (fancy)	....	0.27
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires	....	0.25
Pelures (anciennes)—		
Citron	....	0.45
Lemon	....	0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.20
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes		5.50
4 couronnes		6.75
5 couronnes		7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.		2.25
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.15
Muscatels, 4 couronnes, la lb.	....	0.13
Epepiné de choix, 12 onces	....	0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	....	0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	....	0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces	....	0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces	....	0.16
Sans pepins (fancy)	....	0.18
Sans pepins (fancy)	....	0.17
Valence, choisi	....	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches	....	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.	....	0.18
12 onces	....	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.	....	0.28
12 onces	....	0.26
12 onces, nouveau	....	0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	....	6.25
Dattes Dromadaires (36-10s)	....	7.25
Paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire	....	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	....	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	....	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	....	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.16
Pruneaux—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	....	0.32
60-70s	....	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	....	0.22
80-90s	....	0.19
90-100s	0.15	0.17
100-120s	....	0.14

LES FEVES EN PETITE DEMANDE MAIS LE MARCHE RESTE FERME.

Fèves. — Bien que le marché soit tranquille au point de vue des ventes domestiques, de gros lots de fèves ont pris la direction de plusieurs endroits des Etats-Unis. Le ton du marché est fort et pour le moment, du moins, les marchands de gros ne semblent pas disposés à laisser baisser les prix.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.40	5.70
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	4.50	4.60
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livre)s	....	6.50
Pois (bleu)	0.08	0.09

BEAUCOUP DE CHANGEMENTS POUR LE RIZ ET LE MARCHE EST TRES NOMINAL

Riz. — Les changements sont fréquents sur le marché du riz. Les stocks disparaissent du marché pour certaines variétés et ensuite, un stock, en petite quantité, est offert. Le marché est décidément nominal, et les tendances indiquent que quelques-unes des meilleures variétés se vendront autour de 20c la livre avant longtemps.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs).		13.60
Caroline		17.00
Honduras		18.00
Siam No 2		13.00
Siam (fancy)		12.00
Rangoon "B"		13.00
Rangoon "CC"		12.75
Pakling		13.00
Mandarin		13.75
Tapioca, la lb. (seed)	0.15	0.16
Tapioca (flake)	0.12½	0.13
Tapioca (pearl)	0.15	0.16

LES FABRICANTS DE SIROP SONT A REMPLIR LEURS ORDRES.

Sirops et Mélasses. — Les fabricants de sirop de blé-d'Inde sont occupés dans le moment à remplir au plus vite leurs commandes et le mouvement a été considérable dernièrement. Les prix ont été maintenus sans changement et l'usage du sirop a été continuellement considérable depuis quelque temps. La mélasse reste ferme sans changement et la petite demande continue, avec des stocks suffisants.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—		
Barils, environ 700 livres		0.08½
½ baril		0.08½
Kegs		0.08¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse		5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse		6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse		5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse		5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque		2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque		3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque		6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:		
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse		5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse		6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse		6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse		6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):		
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse		7.50
½ barils, les 100 livres		10.25
Barils, les 100 livres		10.00
Glucose, cans 5 livres (caisse).		4.80
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—		
Puncheons	0.98	1.03
Barils	1.01	1.06
½ barils	1.03	1.08
Mélasses Antigoa—		
Puncheons		0.95
Barils		0.98

LE SIROP D'ERABLE LENT; ON ATTEND LE MIEL.

Produits de l'Erable, Miel. — Les prix ont été maintenus pour le sirop d'érable et le sucre. La demande n'est pas considérable à cette époque de l'année, mais ceux qui veulent avoir des stocks paient des prix élevés pour les lots dont ils ont besoin. Le miel de nouvelle récolte n'arrive pas encore en grande quantité, mais le mouvement devrait être bientôt plus considérable. Il y a encore sur le marché du miel de la vieille récolte.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacune)	2.50	2.60
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse		20.15
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse		21.05
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse		21.30
Sucre d'érable (nominal)	0.27	0.32
Miel clover:—		
Comb (fancy)		0.30
Comb (No 1)		0.28
En boîtes, 60 livres		0.26
En seaux, 30 livres		0.27
En seaux, 10 livres		0.28
En seaux, 5 livres		0.28
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.18	0.20

LES GINGEMBRES PLUS CHERS; LES CLOUS ET LE POIVRE BLANC AUSSI

Epices. — Il n'y a pas un seul item de la liste qui soit rapporté comme facile. Des prix plus élevés sont en vigueur pour les gingembres qui se vendent, suivant la qualité, de 30 à 40 cents la livre. Le poivre blanc est très ferme, mais sans changement. Les empaqueteurs disent que les affaires sont très satisfaisantes.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Couleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.55	0.65
Crème de tartre (française, pure)	0.85	0.95
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	0.28	0.38
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.30
Gracis	0.80	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	0.60	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Curmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.75	0.80
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Nix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Clients ,entiers	0.20	0.22

LES THES VONT MONTER

Thés.—Les prix, non seulement, sur les Japons et les Ceylans, mais aussi pour les Javas sont fermes. On rapporte que les achats faits dans les centres des Etats-Unis ont été assez considérables récemment pour absorber des milliers de boites de plus que la moyenne et cela à une hausse sur les prix en vigueur au Canada. On peut s'attendre à des avances sur le marché avant longtemps. Le mouvement est bon.

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.45	0.47
Pekoes, la lb.	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55
Thés Japon—		
Nix	0.65	0.75
Fair Picking	0.55	0.70
Javas—		
Clos	0.39	0.41
Orange Pekeos	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.40	0.43

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

AVANCE DE DEUX CENTS SUR LE CAFE

Café, Cacao. — Une avance d'environ la livre a été faite sur tous les cafés. Les tendances ont été très fermes et le marché ne deviendra pas faible à moins qu'un changement inattendu ne se produise. Les stocks locaux sont, dit-on suffisants et les dernières semaines le mouvement a été bon pour le commerce. Le marché au Brésil est ferme et sans changement.

Nous cotons:

Bogotas, la lb.	0.43	0.45
Jamaica, la lb.	0.38	0.41
Maracaibo, la lb.	0.38	0.42
Mocha (types)	0.40	0.45
Mexicain, la lb.	0.40	0.44
Rio, la lb.	0.36	0.38½
Santos, Bourdon, la lb.	0.43	0.45
Santos, la lb.	0.40	0.42
Cacao:		
En boîtes de 1 lb., la douzaine		5.25
En boîtes de ½ lb., la douzaine		2.75
En boîtes de ¼ lb., la douzaine		1.45
Dimension 10s, la douzaine		1.10

LE MARCHE LOCAL DU GRAIN A LA HAUSSE; LE FOIN A BAISSE

Foin et Grain. — Les prix ont baissé pour le foin. Le No. 1 est coté en baisse de $3 à $27 la tonne; le No 2 de $2 à $25 et le No. 3 se vend de $22 à $23 la tonne. La demande n'est pas considérable dans le moment. Les prix du grain sont à la hausse ici, tant pour l'avoine que pour l'orge, bien que la tendance soit à la baisse sur les marchés des Etats-Unis. Des prix plus bas seront probablement en vigueur d'ici peu.

Foin, paille, grain (prix du gros, par lots de chars):

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	$30.00
Bon, No 2	27.00
Bon, No 3	25.00
Paille	11.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	1.02½
No 3 C.W.	1.01
Extra Feed	1.01
No 1 Feed	0.99
No 2 Feed	0.93
Orge:	
No 3 Extra	1.46
No 3	1.45
No 2	1.46

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LES FRUITS VERTS EN GRANDE DEMANDE

Fruits. — Les fruits verts se vendent bien et il y a un grand choix parmi plusieurs variétés. La saison des groseilles, des cerises, des framboises, etc., est finie, et les prix plutôt élevés sont en vigueur pour la plupart des lignes. Les pommes Duchesse, Strawberry et Yellow Transparent sont actuellement sur le marché. Les melons de Montréal se vendent de $20 à $25 la douzaine et l'approvisionnement est bon dans le moment.

LES TOMATES MOINS CHERES ; DE MEME QUE LES BETTERAVES ET LES CAROTTES.

Legumes verts. — Des prix moins élevés sont demandés pour les tomates et les tendances sont plus faciles, pour la plupart des légumes verts. Les patates nouvelles sont cotées à $2.60 le sac et l'approvisionnement est bon. Le blé d'Inde est coté à 15c la douzaine. Les carottes, les betteraves, les navets, etc., sont en abondance et les prix sont moins élevés que ceux de la semaine dernière.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

L. Leduc vs Jas. Aquin, 2 septembre, 10 a.m., 55 Chemin Lasalle, Brossard.

Jas. Robertson Co., Ltd., vs Lakeshore Building Co., Ltd., 3 septembre, 10 a.m., 364 Université, Marsan.

Parisian Wardrobe Ltd. vs Mrs A. Rogers, 4 septembre, 10 a.m., 1547 Notre-Dame O., Lauzon.

Garmaise Inc. vs T. Monette, 5 septembre, 10 a.m., 221 Chambord, Lauzon.

M. Solomon vs E. Sauvageau, 4 septembre, 11 a.m., 672 Colonial, Lauzon.

J. M. Aird Ltd. vs Thos. Mackenzie, 29 août, 10 a.m., 3148 Ste-Adèle, Lauzon.

L. Dussault vs J. L. Dion, 8 septembre, 3 p.m., 2095 Orléans, Aubin.

G. Bastien vs Josephat Bélanger, 4 septembre, 11 a.m., 877 Berri, Aubin.

Dr J. E. Fortier vs F. X. Labbée, 8 septembre, 11 a.m., 217 St-Timothé, Aubin.

Chenadie Gheorghien vs Rom. Orthodox & Creek Church of Montreal, 5 septembre, 11 a.m., 663a Frontenac, Brouillet.

Dr. J. E. Fortier vs G. Bourgie, 4 septembre, 10 a.m., 63 Sheppard, Aubin.

A. Gravel vs E. Bélair, 2 septembre, 10 a.m., 1835 Jeanne Mance, Robitaille.

J. H. Lebeau vs H. St-Pierre, 2 septembre, 10 a.m., 123 Sherbrooke O., Desroches.

C. A. Rouey vs Jas. Cappold, 2 spetembre, 10 a.m., 791 Champagneur, Desroches.

Z. Sherman vs Rosa Libman, 2 septembre, 11 a.m., 138 St-Louis, Desroches.

A. Mathieu & Cie. vs H. Thauvette & Cie., 4 septembre, 10 a.m., 364 St-Louis, Coutu.

Armand Vinet vs Mme H. Sigouin, 5 septembre, 10 a.m., 2921 St-Dominique, Robitaille.

G. Bulkis vs Philip Lazarus, Isaac Richstone et Guinea Brand Clothing Regd., 5 septembre, 10 a.m., 132 Pine E., Pauzé.

A. Charbonneau & Cie. vs E. Dubois, 2 septembre, 2 p.m., 52 Poupart, Bourdeau.

L. Corbeil vs F. Fletcher, 5 septembre, 10 a.m., 1718 Bordeaux, Bourdeau.

A. Drouin & Cie. vs A. Biron, 8 septembre, 11 a.m., 2278 St-Hubert, Brossard.

A. Drouin & Cie. vs John Murris, 8 septembre, 11 a.m., 263 Holt, Brossard.

A. Drouin & Cie. vs Thos. Anselt, 8 septembre, 10 a.m., 2867 St-Dominique, Brossard.

Pensez à Votre Salle à l'Huile

Songez aux nombreuses minutes que vous perdez dans une journée à manipuler de la gazoline et de l'huile, minutes que vous pourriez sauver par l'emploi d'un équipement moderne.
Chaque vente que vous faites vous donne-t-elle un profit ou vos profits s'en vont-ils petit à petit à cause d'une mesure trop forte, de l'huile renversée ou perdue par le coulage, l'évaporation et trop de temps passé à la manutention?

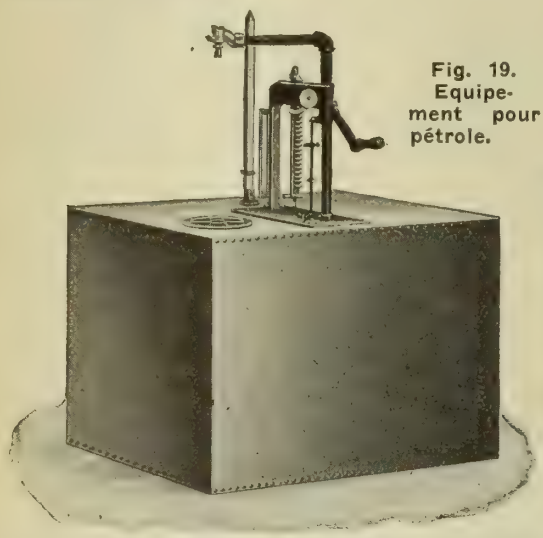


Fig. 19. Equipement pour pétrole.

UNE POMPE

BOWSER ESTABLISHED 1885

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

mettra votre commerce d'huile sur une base profitable. Elle est à l'épreuve du coulage et de l'évaporation; elle est précise, commode, absolument propre, jolie et elle sauve beaucoup de temps. Elle vous permettra de vendre plus d'huile avec moins de travail. Pas de perte d'aucune sorte. Pas d'odeur.

Permettez-nous de vous envoyer notre littérature prouvant nos dires.

S. F. BOWSER COMPANY, LTD.
66-68 Frazer Ave., Toronto
Bureaux de ventes dans tous les centres.
Représentants partout.

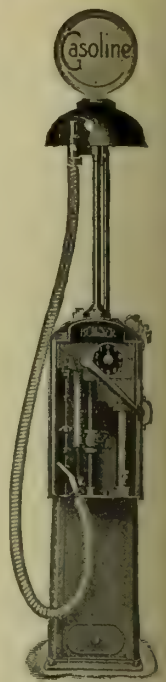


Fig. 241. Pompe à gazoline "Sentinelle Rouge".



Des Profondeurs Froides de l'Atlantique Proviennent ces Délicieux Mets Marins Marque Brunswick

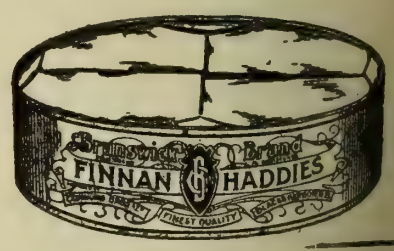
Au large de la Baie Passamaquoddy, sur la côte du Nouveau-Brunswick, la flottille de pêche de Connors Bros., Limited, travaille fébrilement à recueillir les "prises" parmi lesquelles est choisi ensuite le meilleur poisson destiné à être empaqueté dans des réceptacles portant la marque bien connue Brunswick.

Dans toutes les phases du procédé d'empaquetage, depuis le moment où le poisson est sorti de son élément naturel jusqu'à ce que le réceptacle soit cacheté et étiquetté, toutes les précautions imaginables sont prises pour assurer le maintien de cette qualité exceptionnelle qui fait la renommée des mets marins Marque Brunswick.

Ayez toujours en magasin un bon stock de produits de la Marque Brunswick.







CONNORS BROS., LTD., BLACK'S HARBOR, N.B.

SOUPE AUX TOMATES



Sa saveur délicieuse de tomates rouges mûres est aimée de tout le monde---

La qualité y entre avant que l'étiquette soit mise sur la boîte.

On y gagne de tenir un bon stock de cette ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros ou écrivez directement

DOMINION BRAND

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, CANADA.

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure

Valeur en fait de Balai

au Canada

$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines partout.

The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.



Pour tous vos clients



La Confiture aux Fraises St. Williams

Empaquetage de 1919

Lorsque vous vendez une confiture dont la qualité est uniforme, vous pouvez compter sur une augmentation de "ventes répétées." La qualité de la confiture aux fraises St-Williams est garantie.

St. Williams Fruit Preservers, Limited

Simcoe et St. Williams, Ont.

Maclure & Langley, Limited

Distributeurs

Montréal **TORONTO** **Winnipeg**



Mets Préparés de CLARK

Les Populaires Spécialités Alimentaires

Faites au Canada

Fêves au lard — Boeuf Salé — Langues de Boeuf
Bifteck aux oignons — Saucisse Cambridge
Pattes de cochons désossées — Viandes en pots — Ragouts anglais
Soupes concentrées — Catsup aux tomates
Boeuf fumé tranché — Ragout de rognons — Galantines de viande
Spaghetti à la sauce aux tomates et au fromage, etc.



ACHETEZ DES MARCHANDISES CANADIENNES — TENEZ LES CANADIENS OCCUPES.

W. Clark, Limited — **Montréal**

Contre toutes les maladies nerveuses

Les Poudres Nervine de Mathieu



Un remède sans égal contre ces malaises d'occurrence journalière, telles que mal de tête, névralgie, insomnie, etc.

Plusieurs de vos clients ont besoin d'un semblable calmant pour les nerfs. Rappelez-vous que ces Poudres Nervine ne contiennent pas de morphine, d'opium ni aucune substance donnant l'habitude des drogues.

La Cie J. L. Mathieu

SHERBROOKE, QUEBEC.

Ventes rapides !

Gros profits !

Il y a une demande continuelle pour les Polis Canadiens.

Prenez votre part de ce commerce.
Nous manufacturons toutes ces lignes bien connues:

POUR LA MAISON: — Poli Ideal à argenterie, Poli à Métal Klondyke, Cirages à chaussures Gold Leaf et Staon.

POUR L'AUTOMOBILE:—Préparation Kleanall pour carosseries d'auto, Préparation Renewall pour capotes d'auto, Cire à Auto.
Donnez votre commande à votre marchand de gros ou écrivez à

CANADIAN POLISHES, Ltd.

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, Canada.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

POUR LE TEMPS DES CHALEURS



TOUT EPICIER

DEVRAIT SE

PREMUNIR DE

LA FAMEUSE



POUDRE LIMONADE MESSINA

ET DE LA NON MOINS FAMEUSE

Poudre Orangeade "Messina"

QUI PERMETTENT DE PREPARER LES PLUS DELICIEUSES BOISSONS ET LES PLUS HYGIENIQUES.

Les Poudres "Messina"

ous seront demandées constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elles sont employées et ppréciées par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique des Poudres MESSINA été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour préparation de la savoureuse Limonade et Orangeade.

Economiques et Faciles à Employer

e contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade ou orangeade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de ette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

RENEZ EN STOCK DES A PRESENT LES POUDRES MESSINA, POUR ETRE PRET A REPONDRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

'3-177 RUE SAINT-PAUL OUEST - - - - - - - - - - - - MONTREAL

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingenbre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle Thym
Allspice (Piments) Serriette
Epices de Ceylon Menthe
Muscade Epices
Borax pour Catsup
Moutarde "Duffy"
„ "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE
117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

Il faut distinguer les Allumettes et les Allumettes d'Eddy

Lesquelles vendez-vous ?

Il y a tout autant de différence entre les allumettes qu'il y en a entre les gens.

On peut toujours compter sur quelques-uns.

On ne peut jamais se fier sur d'autres.

Les allumettes d'Eddy sont comme de vieux amis :

Elles ne vous désappointent jamais. (Le marchand non plus ne reçoit jamais de plainte à leur sujet).

70,000,000 de ces allumettes sortent de notre fabrique tous les jours pour tout mettre en activité dans le pays.

Un écoulement rapide de stock voilà ce que cherche toujours le marchand et avec les Allumettes d'Eddy la chose devient très facile.

Connues d'un océan à l'autre, elles se vendent toutes seules.

Vous y gagneriez à envoyer votre commande aujourd'hui.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED.

HULL, CANADA.

La Qualité Le Service La Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

The Montreal Biscuit Company

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries
Montréal.

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs



La meilleure preuve que nous pourrions donner de la qualité de nos *confitures* et de nos *gelées,* c'est le fait qu'elles sont vendues non seulement dans la province de Québec, mais encore dans l'Ontario et dans les provinces de l'Ouest. *Le chiffre de nos ventes ne cesse de s'accroître.*

Le soin que nous prenons à choisir nos fruits assure une *uniformité de qualité* qui se traduit par des *ventes répétées* et un nombre de clients de plus en plus grand pour le marchand qui tient en stock nos PRODUITS PURS ET DE VENTE FACILE.

Notre procédé de fabrication conserve non seulement la forme du fruit, mais aussi sa saveur naturelle. Nous n'employons dans la préparation de nos produits que les meilleurs ingrédients avec le résultat que nous sommes en position de garantir la *qualité* des produits portant notre marque de fabrique.

POUR DONNER SATISFACTION A VOTRE CLIENTELE ET SURTOUT LA CONSERVER

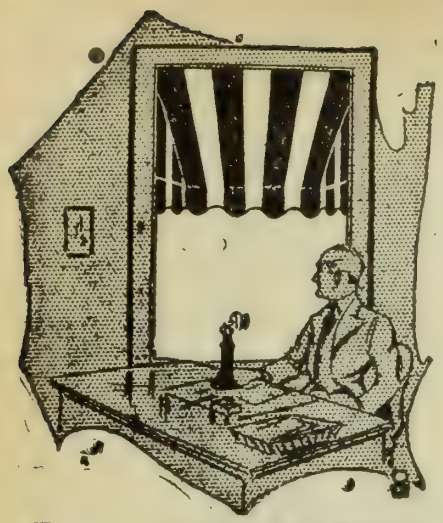
Prenez en stock notre ligne complète. Etalez-la bien à la vue dans votre magasin et votre commerce de CONFITURES ET DE GELEES deviendra l'une des lignes les plus *payantes* que vous vendez.

Si vous ne connaissez pas encore la *pureté* et la *qualité* de nos produits, une commande d'essai fera plus que tout ce que nous pourrions dire ici.

COMMANDEZ IMMEDIATEMENT ET ATTENDEZ AVEC CONFIANCE LE RESULTAT.

Old City Manufacturing Co. Reg'd.

QUEBEC (P.Q.)





Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Arthur Brodeur.
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Tout le monde connaît, Tout le monde achète



Demande considérable

"RIGA"

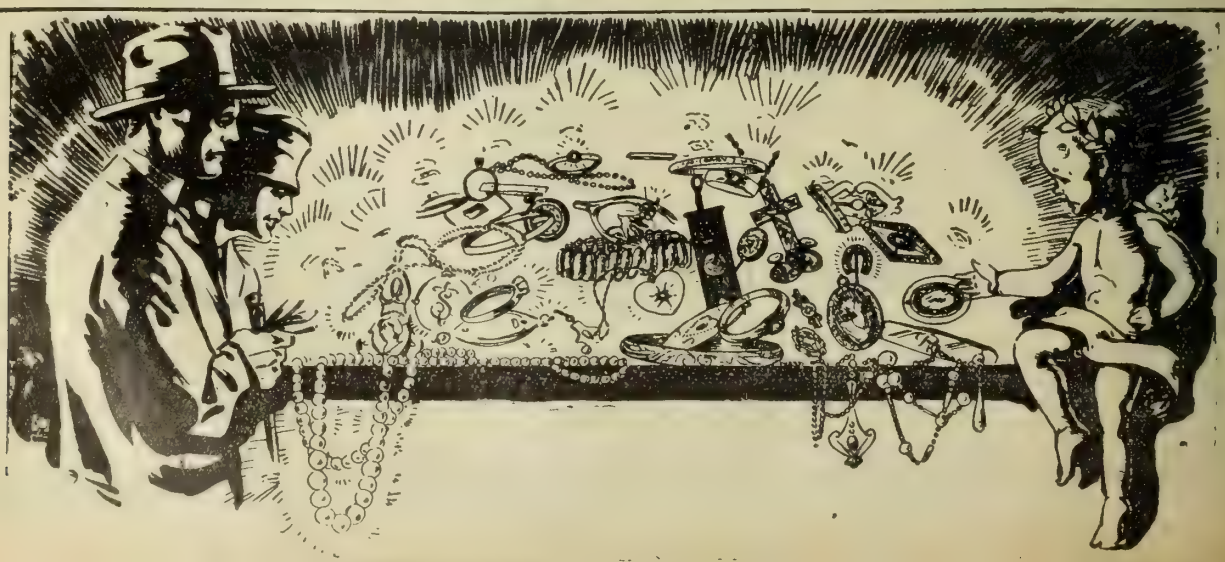
Vente assurée

Avis aux Commerçants

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives "RIGA"; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients. Vendez-leur "RIGA".

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.





Alors et Aujourd'hui !

En 1860 la fabrique Macdonald était la plus grande manufacture de tabac, sauf une en Amérique — tellement était considérable à cette époque la demande pour les tabacs favoris du Canada.

En 1919, la fabrique actuelle occupe une superficie de planchers de 8 acres et une grande aile est dans le moment en cours de construction. Cette immense manufacture est nécessaire pour fabriquer les tabacs Macdonald à fumer et à chiquer — les tabacs qui ont un coeur.

En 1860 comme en 1919, les tabacs Macdonald avaient la même réputation enviable qu'ils ont aujourd'hui pour la qualité — des fumeurs dans toutes les parties du Canada reconnaissent la bonté de ces tabacs.

TABAC A FUMER EN PALETTES

Brier
Index
British Consols

TABAC A CHIQUER EN PALETTES

Prince of Wales
Crown
Twist
Napoleon

W. C. MACDONALD REC'D INCORPORATED

Montréal, P. Q.

PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz.
"XXX" (Etiquette rouge) paquets de 3 livres 2.90
Paquets de 6 livres 5.70
Superb, paquets de 3 livres 2.80
Paquets de 6 livres 5.50
Crescent, paquets de 3 livres.. ..2.85
Paquets de 6 livres 5.60
Buckwheat, paquets de 1½ livre1.70
— — — 3 livres
— — — 6 livres
Griddle-Cake, paquets de 3 livres
Paquets de 5 livres .. ..
Pancake, paquets de 1½ livre ..1.90
Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets 3.00
Pancake, paquets de 1½ livre.
Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, 30 cents chaque.
La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.
Pour les cartons contenant ½ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.
Conditions: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

Montréal

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

	La lb.
Macaroni "Bertrand"	Manquant
Vermicelle —	—
Spaghetti —	—
Alphabets —	—
Nouilles —	—
Coquilles —	—
Petites Pâtes —	—

Extraits Culinaires "Jonas"

	La doz.
1 oz. Plates Triple Concentré	1.00
2 oz. Carrées — — —	2.30
4 oz. — — —	4.00
8 oz. — — —	7.50
16 oz. — — —	14.60
2 oz. Rondes Quintessences	2.40
2½ oz. — —	2.70
5 oz. — —	4.60
2 oz. — —	1.90
8 oz. — —	8.00
8 oz. Carrées Quintessences	8.00
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	5.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	9.00
2 oz. Anchor Concentré	1.20
4 oz. — —	2.15
8 oz. — —	3.60
16 oz. — —	7.20
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.95
4 oz. — — —	1.75
8 oz. — — —	3.25
16 oz. — — —	5.75
2 oz. Plates Solubles	0.95
4 oz. — —	1.75
8 oz. — —	3.25
16 oz. — —	5.75
1 oz. London	0.65
2 oz. —	0.95
Extraits à la livre, de ..	$1.25 à $4.00
— au gallon, de ..	8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.

Marque Froment, manquant.
Marque Jonas, manquant.
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau $3.25.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony	3 doz. à la caisse	$13.00
Small	8 —	—
Medium	2 —	—
Large	2 —	— manquant
No 64 Jars	1 —	— manquant
No 65 Jars	1 —	— $30.00
No 66 Jars	1 —	— $39.00
No 67 Jars	1 —	— manquant
No 68 Jars	1 —	— manquant
No 69 Jars	1 —	— manquant
Molasse Jugs	1 —	— manquant
Jarres, ¼ gal.	1 —	— manquant
Jarres, ½ gal.	1 —	— manquant

Pts Perfect Seal, 1 doz., $33.00 par grosse.
Qrts Perfect Seal, 1 doz., à $48.00 par grosse.

Poudre Limonade "Messina" Jonas

Petites boîtes, 3 douzaines par caisse, à $15.00 la grosse.
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à $36.00 la grosse.
Poudre Orangeade "Messina" Jonas. Petites boîtes, 3 doz par caisse à $15.00 la grosse.
Sauce Worcestershire 15.00
"Perfection", ½ pt. à $15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.

THE CANADA STARCH CO., LTD.

Manufacturier des Marques

Edwardsburg

Empois de buanderie. La livre

Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.10
—White Gloss (caisse de 40 livres), paquets de 1 livre.. ..0.10½
Empois, No 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 livres), boîtes en carton de 3 livres 0.11
Kegs No 1 d'Empois Blanc (caisse de 100 livres) 0.10½
Barils d'Empois Blanc No 1 (200 livres) 0.10½
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chrom de 1 livre, (30 livres) 0.12
Empois Silver Gloss (48 livres), en bidons de 6 livres 0.13½
— — (36 livres), boîtes à coulisse de 6 livres..0.13½
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.11½
Benson's Enamel (eau froide) (40 livres) à la caisse 3.25
Celluloid .. ..
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.70

Empois de cuisine.

W. T. Benson's and Co's. Celebrated Prepared Corn (40 livres) 0.11¾
Canada Pure Corn Starch (40 livres) 0.10¼
Farine de pomme de terre raffinée Casco, (40 livres), paquets de 1 livre 0.16
(Boîte de 20 livres, ¼c. en plus (excepté pour la farine de pomme de terre).

Sirop de blé-d'Inde Marque Crown

Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3 livres, 1 douz., en caisse ..4.00
Boîtes de 2 livres, 2 douzaines, en caisse 5.45
Boîtes de 5 livres, 1 douz., en caisse 6.05
— 10 liv., ½ douz., en caisse..5.75
— 20 liv., ¼ douz., en caisse..5.70
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres 0.08½
Demi-baril, environ 350 livres..0.08½
Quart de baril, environ 175 liv.0.08¾
Seaux en bois de 2 gals, 25 liv. chaque 2.60
— — — 3 gals, 38½ liv., chaque 3.85
— — — 5 gals, 65 liv., chaque 6.25

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily White

Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines.5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine..6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine..6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine..6.20

(Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une anse en fil de fer).

Fret payé pour 5 caisses de sirop ou 250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou 10 boîtes assorties de sirop et d'empois jusqu'à toute station de chemin de fer dans les provinces de Québec et d'Ontario à l'est ou au sud du Sault Sainte-Marie, Sudbury, North-Bay et Mattawa et jusqu'à tous les ports des lacs pendant la saison de navigation.

Conditions: net 30 jours. Pas d'escompte pour paiement d'avance.

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda



Empaqueté comme suit:
Caisses de 96 paquets de 5 cents ..3.45
Caisse de 60 paquets de 1 livre.3.65
Caisse de 120 paquets de ½ livre.3.85
Caisse de 30 paquets de 1 livre.
Et 60 paquets mélangés, ½ lb.3.75

W. CLARK, LIMITED,

Montréal

Corned Beef Compressé ..	½s.	2.90
Corned Beef Compressé ..	1s.	4.90
Corned Beef Compressé ..	2s.	9.25
Corned Beef Compressé ..	6s.	34.75
Corned Beef Compressé ..	14s.	
Roast Beef	½s.	2.90
Roast	1s.	4.80
Roast	2s.	9.25
Roast	6s.	34.75
Boeuf bouilli	1s.	4.80
Boeuf bouilli	2s.	9.25
Boeuf bouilli	6s.	34.75
Veau en gelée	½s.	0.00
Veau en gelée	1s.	0.00

ves au lard, Sauce Chili, étiquette rouge et dorée, 4 douzaines à la caisse, la douzaine..0.90
o 4 douzaines, la douzaine...1.25
o grosses boîtes, 2 douzaines, la douzaine 2.30
o à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 lbs..2.25
o au lard, grandeur 1½ .. ..
ce Chili, la douzaine 1.90
ds de cochons sans os 1s.4.90
ds de cochons sans os 2s.9.90
uf fumé en tranches, boîtes de r-blanc 3.40



uf fumé en tranches, pots en rre 1s.3.90
f fumé en tranches, pots en rre ¼s.1.80
f fumé en tranches, pots en rre 2.80
ue, jambon et pâté de veau ½s.2.35
on et pâté de veau ½s.2.35
les en pots, épicées, boîtes fer-blanc, boeuf, jambon, gue, veau, gibier ¼s.0.75
es en pots, épicées, en fer-nc, boeuf, jambon, langue, u, gibier ½s.1.40
es en pots, épicées, en ver-poulet, jambon, langue ..¼s.2.40
es .. ..½s.
es .. .. 1s.
es de boeuf, en boîtes en lanc ½s.3.90

Langues de boeuf, en boîtes en fer-blanc 1s.8.40
Langues de boeuf, en boîtes en fer-blanc ½s.13.40
Langues de boeuf, en boîtes en fer-blanc 2s.17.20
Langues en pots de verre .. ..
Langues de boeuf, pots de verre .. .. taille 1½14.50



Langue de boeuf, pots de verre 2s.19.70
Mince Meat en "tins" cachetées hermétiquement .. ..
Mince Meat 1s. 2.90
Mince Meat 2s. 4.00
Mince Meat 5s.12.90
En sceaux de 25 livres 0.15
En cuves 0.15
sous verre 3.25

CANADIAN BOILED DINNER

1s. 2.40
2s. 5.90
Mince Meat—

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles de 8 onces 2.20
Bouteilles de 12 onces 2.75
Bouteilles de 16 onces 3.40

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut .. ..¼s. 1.40
Beurre de Peanut .. ..½s. 1.90

KLIM

Petites boîtes, 48 d'¼ de livre, la caisse 5.85
Boîtes de famille, 24 d'1 livre, la caisse 8.40
Boîtes d'Hôtel, 6 de 10 livres, la caisse 18.75

PRODUITS DE CLARK

Beurre de Peanut, 1 .. .. 2.30
Seaux, 24 livres 0.23
Seaux, 12 livres 0.24
Seaux, livres 0.26
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine 10.00
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 10 onces, 2 douzaines par caisse, la douzaine 5.00
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, 4 douzaines, à la caisse, la douzaine ind. 0.90
do 4 douz., la douzaine .. 1s. 1.25
do 2 douz., la douzaine .. 2s. 2.30

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 4 douzaines, la douzaine 0.85
do 4 douz., à la caisse, douz. 1.15
do 2 douz., à la caisse, douz. 1.95
do grosses boîtes, 6s., 1 douzaine, la douzaine 10.00
do grosses boîtes, 12s., ½ douzaine, la douzaine 18.00
Pork and Beans, Tomato, 1½ .. 1.90
Pork and Beans, plain, 1½ 1.65
Veau en gelée 0.00
Hachis de Corned Beef .. .. ½s. 1.90
Hachis de Corned Beef 1s. 3.90
Hachis de Corned Beef 2s. 5.90
Beefsteak et oignons .. .. ½s. 2.90
Beefsteak et oignons 1s. 4.90
Beefsteak et oignons 2s. 8.90
Saucisse de Cambridge 1s. 4.40
Saucisse de Cambridge 2s. 8.40



LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

5 cottages de $5,000 pour J. A. Roy. Les plans sont en préparation.

CAP SANTE

Edifices de ferme endommagés par le feu. Pertes: $5,000. L'on ne sait pas encore quand l'on reconstruira au coût de $5,000.

CHARLEBOURG

Chemin en béton au coût de $72,-785, sur le chemin St-Joseph pour le compte du conseil municipal. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer bientôt. Ingénieur: H. Henry, ministère de la voirie, Québec. Ce chemin aura environ 3 milles de long.

KENOGAMI

Développement hydro électrique, $1,000,000, sur la rivière Shipshaw pour le compte de Price Bros., Co. Ltd. Gérant: John Ball. On y développera 15,000 H. P.

LACHINE

Usine de filtration et réparations au système de l'aqueduc, $300,000 pour le compte du gouvernement provincial. Ingénieur: A. Laframboise. Le bureau d'hygiène a ordonné la préparation des plans qui devront être prêts pour le 1er novembre.

LEVIS

Chapelle de $5,000 sur la rue St-Joseph pour le Collège de Lévis. Supérieur, Rév. Célestin Lemieux.

MARIEVILLE

Hôpital des Soeurs Grises détruit par le feu. Pertes: $50,000. L'on ne sait pas encore si l'on reconstruira à Marieville ou à Granby.

MONTREAL

Résidence pour 2 familles, $5,000 sur le boulevard Décarie pour Daniel Blay, 185 boulevard Décarie. Les planchers et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Résidence et garage de $9,000, angle des avenues Lansdowne et Sunnyside, Westmount.

Modifications et additions à une école, $12,000 sur le boulevard Gouin pour la commisson des écoles catholiques du district nord, 2060 rue St-Denis. Sec.-Trés., J. P. Labarre.

Addition à l'hôtel "Place Viger", rue Berri, pour le C. P. R. Architecte, D. H. Maples, gare Windsor, 600 chambres seront ajoutées et l'édifice aura le style d'un château.

Garage et résidence des chauffeurs, $12,000 en arrière du No 365 avenue Redfern pour Armand Chaput, 365 Redfern, Westmount. Architecte, Eugène Payette, 103 rue St-Frs.-Xavier.

Résidence de $2,000, sur la 4ème avenue, Maisonneuve, pour Jos. Vravetis, 307, 4ème avenue, Maisonneuve. Tout le travail sera fait à la journée.

Fonderie de $150,000 à la Longue-Pointe, pour la Montreal Works Ltd, 145 rue St-Jacques. On achètera certains matériaux.

Résidence (2 plain-pieds) $6,000, sur l'avenue Hampton, Notre-Dame de Grâce, pour E. Chaloner, 212 avenue Beaconsfield, Notre-Dame de Grâce. Tout le travail sera fait à la journée.

Garage public de $5,000, 588 rue Dorchester est pour Eugène Simard, 213 rue Wolfe. Permission a été accordée de construire ce garage et le travail doit commencer immédiatement. On aura besoin de certains matériaux.

Résidence de $2,000 sur l'avenue Addington, pour Jas. Cahill, 204 rue St-Antoine. Les planchers et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Résidence de $3,500 sur l'avenue Melrose, Notre-Dame de Grâce, pour J. H. Cox, 721 avenue Melrose.

Addition à une fabrique de tabac, $70,000 sur la rue Ontario est pour la W. Macdonald Reg'd, 160 rue St-Jacques. La brique, le bois, les planchers et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Théâtre de vues animées, sur le square Phillips, pour la Philips Square Theatre Co. Ltd., L. A. Dubrûle, 223 rue McGill. Ce théâtre sera probablement construit dans un avenir très rapproché.

2 résidences sur la rue St-Hubert, pour E. D. Martin, 3618 rue St-André. Le propriétaire fera le travail à la journée et il aura besoin de certains matériaux.

Garage de $4,000, en arrière du No 41 avenue Lincoln pour J. D. McColl, 41 avenue Lincoln. Les matériaux ne sont pas encore achetés.

Entrepôt d'emmagasinage de malt, $8,500, 128 rue Notre-Dame est pour la Brasserie Molson, 906 rue Notre-Dame est.

Garage de $2,500, 776 rue St-Christophe, pour L. H. Véronneau, 668 rue St-André. On aura besoin de certains matériaux.

4 résidences (12 plain-pieds) $20,-000, sur la rue Ville-Marie, quartier Mercier, pour la Viau Home Co. Ltd, chambres 23-97 rue St-Jacques. Les matériaux ne sont pas achetés.

Résidence (5 familles) $5,000 sur l'avenue Chapleau pour Jos. April, 2376 rue Amity. Le propriétaire fera tout le travail et louera cette maison.

Club House et grande estrade, $2,-000, sur la rue Ontorio est, pour l'Association du National. Président, A.-L. Caron.

5 garages, $2,000, angle des rues Lajoie et Hutchison. Outremont, pour A. Latour, 224 avenue de l'Hôtel de Ville. Le propriétaire achètera tous les matériaux.

Résidence sur l'avenue Bloomfield, Outremont, pour J. A. Laganière, 208 Parc Lafontaine. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il achètera les matériaux.

Résidence (4 plain-pieds), $10,000 sur la rue DeMontigny est pour Noël Lavoie, 629 Des Ormeaux. Tout le travail sera fait à la journée et l'on achètera les matériaux requis.

Edifice des douanes, $100,000 pour le gouvernement fédéral. Des soumissions seront demandées sous peu pour la superstructure.

Fabrique de $9,000, 195 rue Wellington, pour Booth Coulter Copper & Brass Co. Ltd, 19 Queen.

Fabrique de chaussures, $85,000 sur l'avenue Aird pour la Tétrault Shoe Mfg, Co., 331 rue DeMontigny Est. Prés., Nap. Tétrault. Architecte, Marius Dufresne.

Résidence de $20,000 à Montréal, pour Harry Aird, 152 avenue Wolseley.

Extension à un entrepôt de machines aratoires, $20,000 sur la rue Selby, pour Massey-Harris Co. Ltd, 400 rue Selby.

Résidence de $8,000 sur l'avenue Ballantyne, Montréal ouest, pour Geo. H. Senson.

Résidence de $30,000 pour G. H. Ames, New-York. Architecte, Harold Lawson, 127 Stanley.

OUTREMONT

12 résidences, $119,500 pour le conseil municipal. Trés., E. T. Sampson.

Cottage de $4,000, sur la rue Villeneuve pour Aldéric Lefebvre, 121 rue Bridge. Le propriétaire fera tout le travail probablement à la journée et il achètera tous les matériaux requis.

QUEBEC

Jeu de balle $5,300, pour le Club de Québec, sur la rue St-Jean. Prés., Napoléon Lavoie.

Entrepôt de $100,000 pour Terreau & Racine, 194-208 rue St-Paul. Des soumissions seront demandées la semaine prochaine.

Entrepôt de $9,000 sur la rue Champlain, pour le gouvernement fédéral. Agent, M. Béland, quai du roi. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

Portique de $2,000 sur la rue Dauphine, pour les Pères Jésuites, rue Dauphine.

Eglise de $175,000 sur la Grande Allée, pour la paroisse du Sacré-Coeur de Marie. Architecte, Ludger A. Robitaille, 203 rue St-Jean.

Garage de $30,000, sur la rue St-Joseph, pour Jos. de Varennes, 279 rue St-Joseph.

OUTREMONT

Résidence de $7,000 sur l'avenue de l'Epée pour N. Archambault, 52 rue St-Jacques. Le propriétaire achètera les matériaux et surveillera tout le travail.

ST-JEAN

Modifications et additions à la fabrique Singer, sur la rue Albert. Gérant, D. J. Fraser.

TROIS-RIVIERES

Elévateur à grain, $35,000 sur le port, pour L. N. Jourdain, rue Badeaux. Architecte, Jules Caron, 69 rue St-Frs.-Xavier.

Extension à un bureau, $6,000, sur la rue Notre-Dame, pour la Three Rivers Shipyard. Gérant, A. McAdams.

Usine de sulphite, moulin à broyer et 3 usines de $500,000, pour la International Paper Co. Ingénieur en chef, A. H. White, New-York. Agent local, M. Ransome.

ABANDON JUDICIAIRE

Pierre Lemieux, Fort. Côté, gardien provisoire.

nerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

AILLERIE

, le 27 août 1919.

ont été enregis-
a semaine sur di-
incaillerie et ces
mportants. En
nents ont affecté
à foin, les serru-
aires, les hache-
l'outils, les tour-
chaîne et à éta-
nkee. La hausse
our cent. Les
le 10 pour cent.
et les compres-
us chers. Les
nt monté. Il y
5 pour cent sur
oyer les fusils.
ailles de la mar-
plus chers de
et le fer-blanc
ire a monté de
nattes de coco
élevée.Les deux
ont été confi-
de vieux mé-
à broche. Le
uablement bon

LES OUTILS
RS

– Une avance
faite sur quel-
que "Yankee".
nouveaux prix
Tournevis No
pouces, $9.65;
uces, $13.50 et
Nos 30 sont
ne; 31, $45.25;
.55. Les sets
és à $8.10.
No 41, sont
zaine; 32 à
à $44.30.
sont cotées à
No 1455 et à
555.
No 1500, sont
ue les étaux
tées à $2.95;
chacun. Les
sont cotés à
0 et 1251 à

T LES AT-
BASE

a eu chan-
b. Montréal,
che à foin.
No 9, le
11, $5.55;
12, $5.65; 13 et 13½, $5.74; 14, $6.15 et 16, $6.35.

Les attaches à balles de foin, en forme de "S" se vendent un peu plus cher, comme suit: No 12, $5.50; 13, $5.60; 13½, $5.70; 14, $5.75; 15, $5.95 et 16, $6.20.

LES HACHE-VIANDE ET LES SERRURES DE PORTES ORDINAIRES PLUS CHERS

Serrures et Hache-viande. — Les serrures de portes ordinaires sont plus chères. Le modèle ordinaire a monté de $3 la douzaine, net, tandis que le prix des poignées en porcelaine et en minérai est maintenant de $2.75 la douzaine.

Les hache-viande Sterling, No 10, sont cotés à $2.60 chacun.

HAUSSE DE 10 POUR CENT SUR LES CHAMOIS

Peaux de chamois. — Une hausse de 10 pour cent, sur toutes les variétés de peaux de chamois et de toutes les dimensions est en vigueur actuellement. Cette augmentation est due à la rareté du tonnage et de la main-d'oeuvre. La demande est très active et les plus grandes peaux sont celles qui se vendent le plus à cause de leur demande de la part des automobilistes.

LES BOITES A GRAISSE ET LES COMPRESSEURS PLUS CHERS.

Compresseurs, boîtes à graisse, etc. — Les divers articles portant la marque Penberthy se vendent plus chers. Cette hausse est d'environ 30 pour cent. Voici les nouvelles cotations: Compresseurs Penberthy, 60 et 10 pour cent de la liste; indicateurs d'eau, 25 pour cent de la liste ou une avance d'environ 15 pour cent. Les boîtes à graisse Penberthy, Nos 950 à 953 sont cotées à 40 pour cent de la liste; le No 954 à 30 pour cent de la liste, soit une augmentation de 15 pour cent; les boîtes à huile Penberthy, Nos 304 et 305, 15 pour cent de la liste. Les robinets à air Penberthy, avec levier et poignée, 40 et 2½ pour cent de la liste, ou 20 pour cent de plus que les cotations antérieures.

LES BALAYEUSES DE TAPIS PLUS CHERES.

Balayeuses de tapis. — Le prix de plusieurs modèles des balayeuses Bissell a été augmenté. Voici les nouveaux prix: Vernissées, $2.00; nickelées, $3.00. Les balayeuses Vacuum sont cotées de $22 à $26 la douzaine.

LES BAGUETTES A FUSIL, LES CISEAUX ET LES CISAILLES A LA HAUSSE

Baguettes à fusil, ciseaux et cisailles. — Toutes les lignes de baguettes pour nettoyer les fusils sont montées d'environ 15 pour cent.

La ligne Wiss de ciseaux et de cisailles a monté de prix. Cette hausse est d'environ 10 pour cent sur toute la ligne.

LES PENTURES DE CUIVRE SUBISSENT UNE GROSSE AVANCE.

Pentures. — Diverses avances ont été faites récemment sur les pentures de cuivre. Les pentures en cuivre forgé ont augmenté de 7½ pour cent. Cette hausse s'applique également aux diverses variétés de pentures pour pupitres, etc.

ON RAPPORTE DE GROSSES VENTES DE CLOUS; LES PRIX SONT FERMES

Clous et broche. — Les ventes de clous sont encore considérables et il ne semble pas y avoir de diminution dans le tonnage de semaine en semaine. La base du prix reste sans changement, mais le ton est ferme et la tendance est que la base ne baissera pas. Le prix du baril est encore de $4.75 et ce prix s'applique aussi aux clous découpés.

Il n'y a pas de changement remarquable sur le marché à part le fait que la broche à foin se vend bien. La broche d'acier unie, No 9, est cotée à $5.00 le quintal.

LES VENTES DU CABLE DE SAISON.

Câble et cordage. — Il n'y a rien de notable à enregistrer sur ce marché. Les marchands de gros achètent des fabricants ce dont ils ont besoin et les détaillants font la même chose chez les soldeurs (jobbers). La tendance se maintient sur le manille et le sisal, et les fibres molles sont très fermes et à la hausse. La base des prix est la suivante: manille pur, la lb., 32c; manille anglais ou beaver, 28c et le sisal, 25c.

LES POELES SERONT ACTIFS BIENTOT; LES ACCESSOIRES FERMES.

Le mouvement des poêles et des accessoires a été de saison. Ce mouvement s'améliorera sûrement au commencement du mois prochain, car les commandes placées, dont plusieurs ont été reçues, commenceront à être livrées. Le ton est ferme et il n'y a pas d'indications de baisse. Le

marché est ferme également pour les divers accessoires et le commerce d'été a été satisfaisant.

PAS DE GROSSES VENTES D'HUILE NI DE GAZOLINE

Huile de charbon, Gazoline. — Bien que les affaires du mois d'août aient été satisfaisantes pour cette ligne, le mouvement n'est pas considérable. La base pour l'huile de charbon reste sans changement de 21c à 24c le gallon et celle de la gazoline pour automobiles est encore à 33c.

DE BONNES VENTES SONT FAITES SUR LE MARCHE DU FER ET DE L'ACIER

Fer et acier. — Bien que le marché de ces produits ne soit pas considérable à cette époque de l'année, il a été satisfaisant le mois dernier. Les usines travaillent continuellement; quelques-unes même durant les heures supplémentaires. Le ton est très ferme, mais la base du prix reste sans changement.

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LA TOLE NOIRE A LA HAUSSE; LA TOLE GALVANISEE FERME.

Feuilles et plaques. — Une avance de 10 cents les 100 lbs a été faite sur les tôles noires de tous les calibres, de 18 et plus légères. Le ton est ferme et la baisse n'est pas probable actuellement. Il n'y a pas de changement sur le prix des tôles galvanisées. Les ventes sont bonnes.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.50	6.25
Calibre 12	5.55	6.20
Calibre 14	5.60	6.35
Calibre 16	5.70	6.50
Calibre 18-20	....	6.35
Calibre 22-24	....	6.40
Calibre 26	6.45	6.50
Calibre 28	6.75	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	8.35	9.25
Calibre 28	8.30	8.85
Calibre 26	....	8.50
Calibres 22 et 24	7.70	8.35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7.50	8.35
Calibre 20	7.30	8.00

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LA SOUDURE A BROCHE A BAISSE.

Produits du plomb. — Le seul changement enregistré au cours de la semaine a été une baisse sur le prix de la soudure à broche. Le déclin a été de 1¼c la lb. 40-60 étant cotées à 36c, 45-65 à 38¾c et 50-55 à 41¼c.

Les lignes manufacturées se vendent bien et le mouvement de la soudure et du plomb en feuille ainsi que celui du tuyau de plomb est très satisfaisant pour la saison.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.37
Soudure, strictement, la lb.	0.32½
Soudure, commerciale, la lb.	0.31½
Soudure, wiping, la lb.	0.29½
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.37¼
45-55	0.40
50-60	0.43
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

LE CUIVRE DE NOUVEAU FERME; LE FERBLANC MONTE.

Métaux en lingots. — Les caractéristiques de la semaine ont été l'affermissement du marché pour le cuivre et celui du ferblanc. Le mouvement n'est pas considérable, mais les perspectives sont belles.

Cuivre. — Par suite de la probabilité de l'exportation du cuivre à l'Allemagne, l'intérêt s'est concentré sur ce lingot et l'on s'attend à une hausse dès que l'exportation commencera. La base est quelque peu plus ferme, localement, à 27c la lb.

Ferblanc. — Une avance de 2c la livre a été faite au cours de la semaine et la tendance est vers l'affermissement. On dit que l'on ne pourra avoir qu'une très petite quantité de ferblanc de Londres avant le mois de septembre.

Plomb. — Les prix sont un peu plus fermes, bien que le produit se vende à 7½c la livre. La tendance est plus forte.

Antimoine. — Peu de changement à signaler. Les conditions du marché sont stables et le prix reste sans changement à 10c la livre.

Aluminium. — La base reste à 25c la livre avec des ventes limitées et l'intérêt peu considérable.

Fer en gueuse. — $50 la tonne est la base du prix ici. Les ventes sont plutôt limitées.

LA PEINTURE

Les marchés de la peinture sont tous décidément forts cette semaine. Le prix de l'huile de graine de lin se maintient, mais les approvisionnements sont très peu considérables, et quelques maisons ne veulent pas donner de cotations du tout. La térébentine continue d'être
n'y a pas de cotations
bentine en barils. Les a
ments sont très petits.
plomb dans l'huile est act
aucun changement dans
gré que le ton du mastic
La peinture mélangée se
très bien. Il y a eu des
le sulfate de cuivre et le

LE STOCK D'HUILE BASE SE MAINT

Huile de graine de lin
rien de remarquable à
marché pour cette se
stocks de graine sont en
cette rareté est cause
maisons ne veulent pas d
tations du tout. Le ma
graine est purement s
avant que la nouvelle ré
çue, les prix élevés act
seront probablement pa
ment, les ventes sont p
bles.

Nous cotons:

Brute—

1 à 4 barils	
1 à 9 barils	
10 à 25 barils	

Bouillie—

1 à 4 barils	
5 à 9 barils	

Note. — Par suite des
des marchés de la graine
de gros, en général, ne
de cotations. La base e
nale.

LA TEREBENTINE TIENT A $2.

Térébentine. — Par
que la demande pour l
est plutôt limitée, le pl
le commerce de lots de
a été suffisant pour rép
demande.. En même ten
une plus grande deman
et si les stocks n'arriven
grande quantité, il n'est
ble que l'on aura quelqu
surmonter. La base re
que celle de la semain
soit $2.50 le gallon po
lots.

Térébentine—

De 1 à 4 barils	
Par petits lots	

(Empaquetage extra)

LA BASE DU MAS CHANGEMEN

Mastic. — Il y a eu d
tes de mastic pour la
prix sont naturellement
sans changement. Lorsq
vision, ce qui arrivera
lorsque les manufacturie
re étudieront la questio
tant en se basant su
base du prix pour l'hui
sion se fera sûrement à

		Au-dessous de 1 tonne
5	1	
onnes	tonne	
$5.00	$5.25	$5.60
5.15	5.40	5.75
5.85	6.10	6.45
6.10	6.35	6.70
6.35	6.60	6.95
8.10	8.35	8.70
8.60	8.85	9.20
7.15	7.40	7.75

J BLANC DE
LES STOCKS

ns l'huile. — La
c de plomb dans
ve et un manu-
e toute la pro-
et que l'on au-
e plus grande
prix sont fer-
'il y aura haus-
'exportation est
que la deman-
c de plomb or-
50 les 100 lbs
nnes; $16 pour
: $16.35 les 100
és plus petites.

OSSE SAISON
RCE DE LA
E.

tés. — La sai-
ement active
ures préparées
u'il y a de re-
tte activité se
mmerce va à
k et qui suit
énergique. Les
vers l'affer-
'attend pas à

ON
c du Roi

elle dans et
al, se tiendra
cité de Mont-

e prochain, à
natin.

ne avis public
i poursuivre
nant détenue
de ce district
nnes qu'elles

ous les juges
s de la paix,
ls aient à s'y
ds.

EMIEUX.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Ad. Bouthillier vs Ovila Lamoureux, Delson, $127.
Jos. Archambault vs J. A. Guibord, Montréal, $133.
O. H. Ethier sv Barthélé Lajeunesse, Montréal, $1,046.
J. Archambault vs Adélard Caugnan, Lachine, $38.
Thomas Brault vs Basilo Dupuis, Montréal, $100.
J. A. Budyk vs H. Gold, Montréal, $100.
A. Brais vs Ad. Paquette, Montréal, $2,500.
A. Mathieu & Cie vs Jas. Barn Scott, Montréal, $489.
W. B. Dufort vs G. A. Sayehik et Le Bon Ton, Sherbrooke, $145.
J. P. Montpetit vs G. H. Miller, Montréal, $202.
K. Romansky vs Alex. Mackay, Ltd., Montréal, $275.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Antoinette St-Aubin & vir. vs St. Paul Hardware Co., Montréal, $34.
Mme C. Demers & vir. vs J. A. Duguay, $35.
J. Ovila Larose vs A. Bastien, $21.
J. Berlind vs Geo. Berthelette, $11.
Jos. Friedman vs W. Lefebvre, Pointe St-Charles, $25.
A. Leclaire vs A. Foste, Viauville, $40.



Fers à Cheval MARQUE "M. R. M"

Pas de meilleure qualité sur le marché

DEPUIS la mise en forme du fer et le "repliage" des crampons — durant tous les procédés de sa fabrication jusqu'au perçage des trous pour les clous—ces fers sont faits avec ce soin et cette attention apportés au détail qui infailliblement assurent satisfaction au maréchal-ferrant. Les fers M. R. M. sont faciles à poser, leurs rainures faites avec précision et ils sont bien découpés. Une inspection rigide à chacune des phases de leur fabrication assure l'uniformité parfaite.

ASSUREZ-VOUS DES CLIENTS SATISFAITS.

COMMANDEZ MAINTENANT VOS FERS M. R. M.

The Montréal Rolling Mills Co.
Montréal, P. Q.

ANNONCE

Ford

La Politique FORD a toujours tendu vers le progrès.

Nous annonçons actuellement un pas marqué en avant.

Les autos de tourisme et les Routières Ford peuvent encore être achetés au minimum du prix—Routière $660; Auto de tourisme $690.

L'équipement pour le démarrage et l'éclairage électrique peut être fourni, si désiré, contre un supplément de $100.

Coupé $975, Sedan $1,175 (les prix du modèle fermé comprennent l'équipement du démarrage et de l'éclairage électrique).

Si vous désirez des jantes démontables, un porte-pneu et des pneus antidérapants en arrière, ils seront fournis sur les voitures fermées seulement, contre un supplément de $25.

Ces prix sont f. a. b. Ford, Ontario, et ne comprennent pas la taxe de guerre.

Ford Motor Company of Canada

LIMITED

FORD, Ontario.

BALANCES

La Meilleure Classe

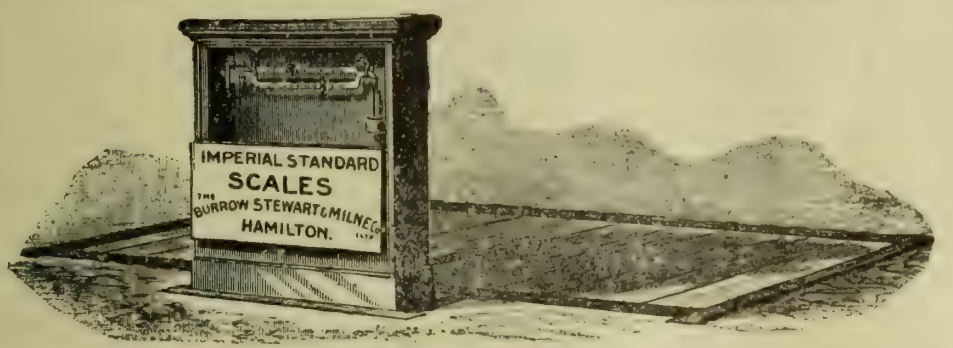
Depuis plus d'un demi-siècle nous fabriquons et mettons sur le marché canadien la ligne la plus considérable et la plus complète de balances et de machines à peser que l'on puisse acheter.

Les lignes Imperial Standard et Champion Jewel faites par nous sont connues d'un océan à l'autre et elles sont vendues par toutes les principales maisons de gros. Elles sont reconnues par tous comme la ligne de balances les plus populaires, les plus exactes et les mieux faites encore fabriquées. Leur constructin durable, la beauté de leur modèle et la pesanteur exacte qu'elles donnent les ont rendues célèbres partout.

Une méthode moderne de fabrication, le travail de mécaniciens habiles et l'emploi exclusif des meilleurs matériaux nous permettent de vous offrir les meilleures balances encore faites et garanties sous tous les rapports.

Toutes les capacités: de ¼ once à 150 tonnes.
Choix illimité de modèles au choix.

Balances pour lettres, balances à colis, balances de comptoir, balances plate-forme, balances-wagonnette, balances express, balances pour voie de chemin de fer.



NOUS LES FABRIQUONS

Toutes les balances que nous offrons en vente sont toutes fabriquées par nous. Nous n'achetons pas le matériel pour l'assembler ensuite comme le font certains de nos concurrents. Nous les fabriquons, nous fondons notre propre fer et nous connaissons l'analyse de chaque livre employée. Nous ne comptons pas sur les maisons de gros (jobbing houses) pour nous donner ce qu'elles appellent du matériel parfait. Nous fabriquons nous-mêmes nos pièces forgées, loupes, chaînes, pivots, tiges, etc. Nous fabriquons nos balances depuis la matière première au produit fini.

NOUS SOMMES DES MANUFACTURIERS DE BALANCES — PAS DES ASSEMBLEURS.

Ecrivez pour avoir des renseignements et des prix et comparez-les avec ceux de nos concurrents.

Manufacturées par

The Burrow, Stewart and Milne Co., Limited

HAMILTON - - - - - - - - CANADA.

Vendues par John R. Anderson, 36 rue St. Dizier, Montréal, Qué.

Les Machines Kribs Diffèrent Des Autres

Leur dessin est l'oeuvre d'hommes ayant une longue expérience dans cette industrie. Le bois qui entre dans leur fabrication est choisi avec le plus grand soin. Les cuves ne rétréciront pas, ne craqueront pas ni ne se dérangeront. Les garnitures sont superbement polies et solidement fixées. Les engrenages sont bien découpés et ne glisseront pas. Des appareils de sûreté protègent la personne qui les conduit contre tout accident. Leur marche est facile et leur travail parfait. Si vous ne vendez pas nos machines, vous vous privez d'une excellente source de PROFITS. Ecrivez-nous pour avoir plus de renseignements à ce sujet.

Modèles actionnés à la main,
par l'eau,
avec moteur à gazoline,
ou à l'électricité.

William A. Kribs, Hespeler, Ontario

Fabricants de trucs de toutes sortes pour la manutention des marchandises.

Le Balai "Little Beauty" de Simms

DONNE DE GROS PROFITS

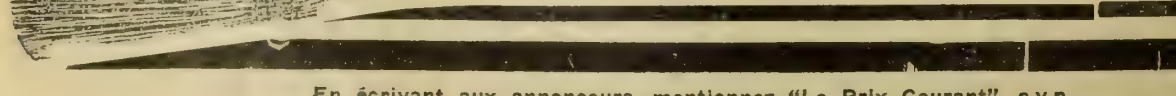
Ce balai léger, de haute qualité — pèse en moyenne 6 onces de moins que les autres — se fait des amies de toutes les femmes qui s'en servent. Le corps est aussi grand que celui de n'importe quel balai de salon; il est épais où il doit l'être, dans les tiges longues, pas de brins qui se détachent dans le balayage. Fait entièrement de tiges dures, flexibles, avec bouts pointus évitant bien des coups de balai inutiles et entrant dans les rugs au premier coup, sans déchirer leur surface poilue. Un balai raide, flexible, merveilleusement proportionné. Son attache solide, renforcée par de la broche d'acier très forte, ne peut se relâcher en aucune façon. Manche droit, poli, fini comme un piano, à l'épreuve de l'humidité, ne peut devenir collant ni causer des ampoules. Attaché par quatre coutures de ficelles de très haute qualité — liées pour durer. Avec chaque coup de ce balai un poids de six onces est sauvé — soit 400 livres sur chaque balayage d'une maison.

Et un des meilleurs balais de Simms — bien que son prix soit modique. Achetez-en un bon lot. Ecrivez aujourd'hui. Et ne laissez pas votre stock des autres meilleurs balais de Simms baisser.

T. S. SIMMS & CO., LIMITED

ST-JEAN, B.-B.

Succursales à TORONTO, LONDON, MONTREAL.



PLUS HAUTE QUALITÉ

FAITE EN CANADA



OTTAWA PAINT WORKS Limited

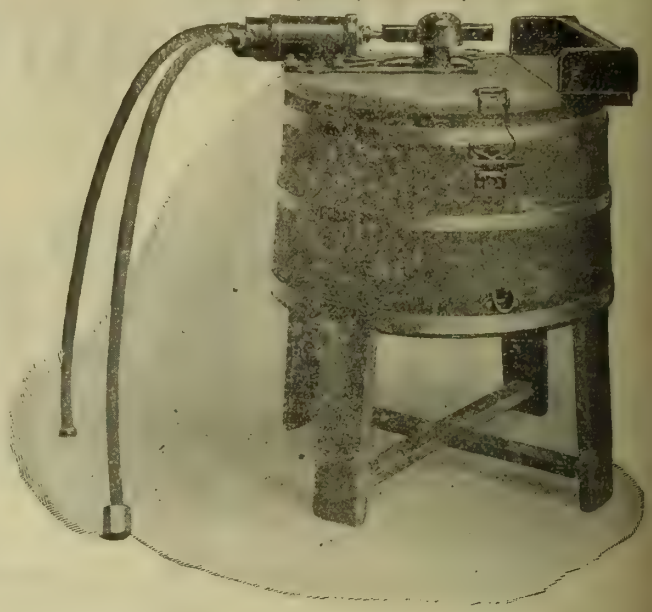
OTTAWA

SUCCURSALES

MONTREAL TORONTO VANCOUVER

LESSIVEUSES CONNOR

Electriques, à moteur à gaz, à pouvoir d'eau, ou à main. Aussi tordeuses, supports, planches à laver et à pétrir, barattes, etc.



Nous avons la ligne la plus complète à vous offrir et une proprosition très intéressante à vous faire.
Les machines à laver "CONNOR" sont largement annoncées, et très connues de façon avantageuse. Nos marchands sont enthousiastes parce que les articles "CONNOR" se vendent facilement et donnent des profits extraordinaires. Si vous n'êtes pas familier avec les produits "CONNOR", envoyez-nous une carte postale et nous vous ferons connaître la ligne la mieux faite, la plus moderne, la plus satisfaisante de Lessiveuses qui soit sur le marché. Nos prix sont corrects — nos marchandises sont fiables, ainsi donc pourquoi hésiter? L'occasion ne se présente qu'une fois — saisissez celle qui s'offre à vous.

Demandez-nous notre proposition de vente et nos prix.

J. H. CONNOR & SON, Limited, OTTAWA ONT.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

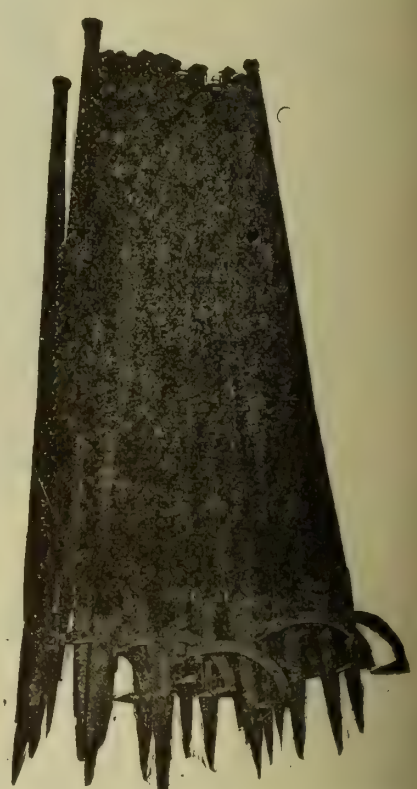
Les outils Etalons dans tous les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

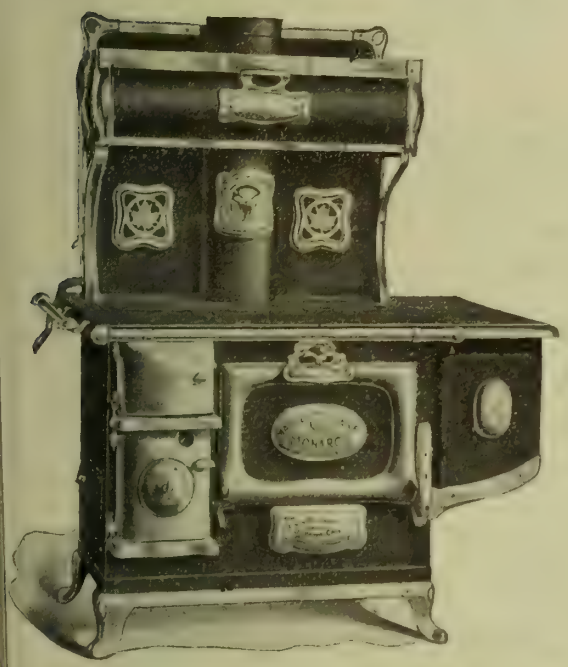
Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.



The
THOS. PINK Co., Limited
Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON
PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

Augmentez vos Ventes en tenant la ligne
MAPLE LEAF



LE MAPLE LEAF MONARCH

Avec réservoir et réchaud uni.

Barre tubulaire pour linges.

Fait aussi sans réservoir.

Des réchauds plus ornementés peuvent être fournis avec ce poêle.

Un registre à coulisse pour prise d'air directe assure le contrôle parfait de la cuisson.

Détails de la construction:

Corps en acier épais poli. Dessus avec plaques à clef. Section avant haute. Boîte à feu exceptionnellement grande. Parois perpendiculaires. Brique à feu (derrière) en trois sections et brique à feu (devant) en trois sections. Gros grils Duplex pour le charbon ou grils plats pour le bois. Bout avec extension profonde. Conduite de construction moderne.

Voyez notre étalage aux expositions de Toronto et d'Ottawa

LE MAPLE LEAF PRIZE

Avec réservoir, réchaud, tuile et rouleau en nickel.

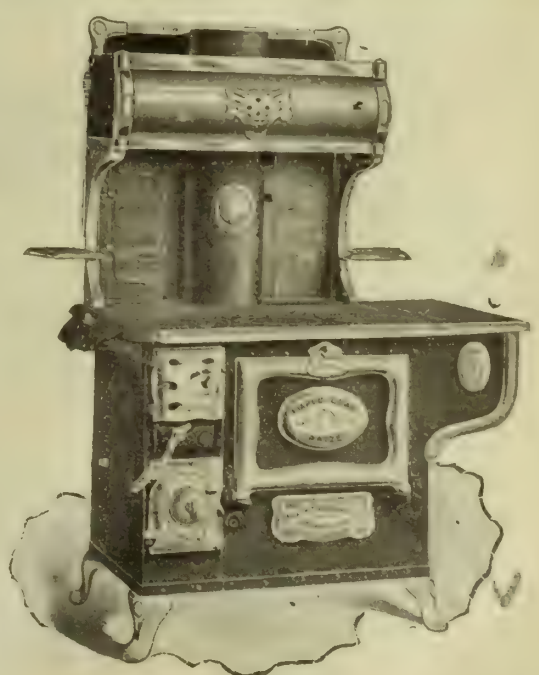
Fait aussi sans réservoir.

Des réchauds plus et moins ornementés peuvent être fournis.

Des milliers de ces poêles donnent satisfaction à la ville et à la campagne.

Caractéristiques spéciales.

Registre à coulisse pour prise d'air directe. Grils Duplex pour le charbon. Accessoires spéciaux en bois avec bout à extension profonde. Dessus avec plaque à clef. Conduite de construction scientifique. Thermomètre dans la porte du fourneau si désiré.



MANUFACTURES PAR

The Beach Foundry Company, Limited
Ottawa Canada

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY COMPANY, LIMITED, Saskatoon, Sask.

Tôle Noire

De LYSAGHT

Marque GLOBE

Une Tôle idéale pour ouvrage général

A. C. Leslie & Co. Limited

— MONTREAL —

Seuls Agents pour le Canada

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

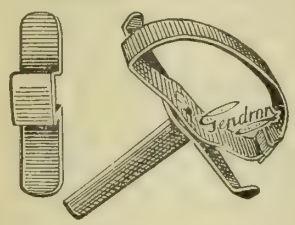
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

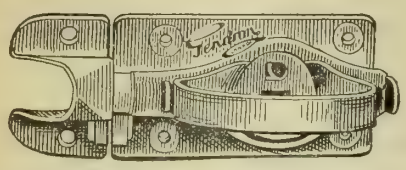
Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.





UN LOQUET de PORTE de GRANGE

Que les Clients Recherchent

Fort durable, joli et commode Il se pose facilement à n'importe quelle porte. Il est muni de deux poignées permettant de fermer ou d'ouvrir la porte de l'un ou de l'autre côté. Ce loquet tiendra une porte ou une barrière fermée ou ouverte. Fini émaillé avec boulons faits au tour. Garanti. Un article de vente rapide et profitable.

Nous fabriquons aussi des vélocipèdes, des voitures "Express", des charrettes et des brouettes pour enfants, des accessoires de salle de bain et de la quincaillerie. Ecrivez pour avoir des prix et des renseignements au sujet de n'importe laquelle de nos lignes.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

Rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR

Grand Prix Spécial

Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

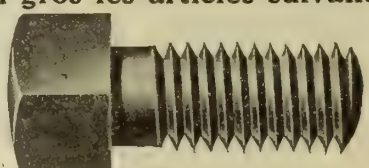
Achetez des vendeurs en gros les articles suivants de

MORROW

INGERSOLL, CANADA.

FOREUSES

Faites d'acier de Sheffield (Ang.) avec trempage spécial Morrow—percent plus de trous avec moins d'affutage. Garanties.



ECROUS AVEC TARAUD

Vous les connaissez--filetés deux fois-"C'est le poinçon du finissage qui fait cela," Faits de matériel approprié spécialement à cette fin—de là leur précision et leur force.

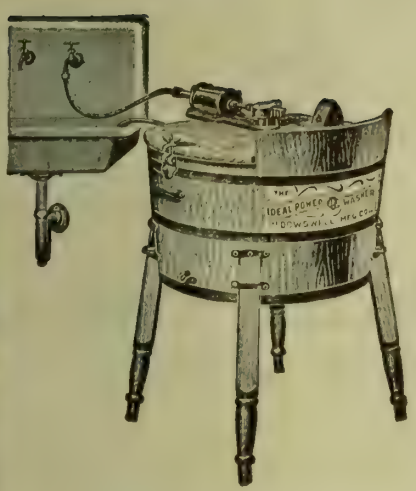
LIMES

Les limes sont maintenant fabriquées au Canada par une compagnie entièrement canadienne, par des ouvriers experts canadiens. LIMES QUI TAILLENT PLUS VITE ET DURENT PLUS LONGTEMPS.

DEMANDEZ LES PRODUITS MORROW et obtenez-les des vendeurs en gros — aucun vendeur digne de confiance ne vous offrira une contrefaçon.

En gros seulement de F. Bacon & Co., agents, Montréal, Qué.

L'"IDEAL"



"La Machine qui marche toute seule"

est la lessiveuse actionnée par l'eau sur laquelle on peut compter pour avoir un service long et satisfaisant, lorsque l'on peut avoir la pression d'eau requise.

Le moteur est simple de construction, n'ayant pas de parties délicates susceptibles de se détraquer. Il est fort et rapide, et avec du soin il durera des années.

Chaque moteur est éprouvé avec soin vant de partir de la fabrique.

Dans la fabrication de l'"Idéal" — moteur, cuve et autres parties — le meilleur matériel est employé par des ouvriers d'une grande habilité, de sorte qu'une fois la lessiveuse finie elle approche autant de la perfection qu'il est possible de le faire.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

Représentant: JOHN R. ANDERSON

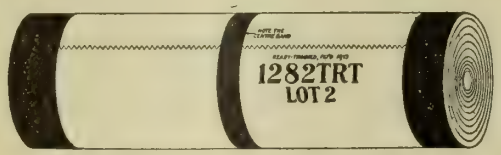
6-38 Rue St-Dizier, - - - - MONTREAL, P. Q.

On tient à avoir les

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

parce qu'ils donnent une toilette nouvelle aux murs de la maison et qu'ils mettent dans chaque pièce un atmosphère de confort et de gaieté. Ces papiers offrent tout ce qu'il y a de mieux en fait de tapisseries avec toutes les qualités au choix.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



se gagnent de nouveaux amis chaque fois qu'ils sont employés et ils attirent des clients nouveaux aux magasins qui les vendent.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal : **Chambre 310, édifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.**

Il se Vend à Vue!

Le Tranche-Aliments "HOME 65"

—parce que vous pouvez facilement démontrer à vos clients que c'est l'article le plus utile qu'ils peuvent avoir dans leur cuisine.

Maxwell

Superbement fini

Chapeau hermétique à l'eau

Fait au Canada

Une bonne ligne à mentionner en tout temps.

MAXWELLS LIMITED

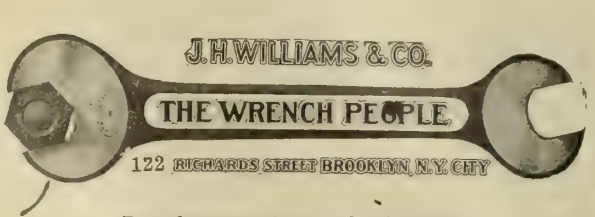
St. Marys, Ontario

Clefs (wrenches) forgées au Marteau - Pilon supérieures de Williams

Nous fabriquons des clefs forgées au marteau-pilon depuis près d'un demi-siècle et nous avons mis sur le marché quelque chose comme 40 lignes dans environ 1000 dimensions avec ouvertures variant de 3/16 à 7 5/8 pouces. Nous avons des clefs *régulières* (Standard) pour tous les besoins reconnus du commerce.

Attention à cette marque de fabrique ⟨W⟩ car elle veut dire qualité *supérieure*—c'est la preuve que l'outil dont vous vous servez est digne de confiance et qu'il est garanti par notre réputation et notre assurance de service.

Allons-nous vous envoyer un exemplaire de notre catalogue ?



Représentants pour le Canada:

THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

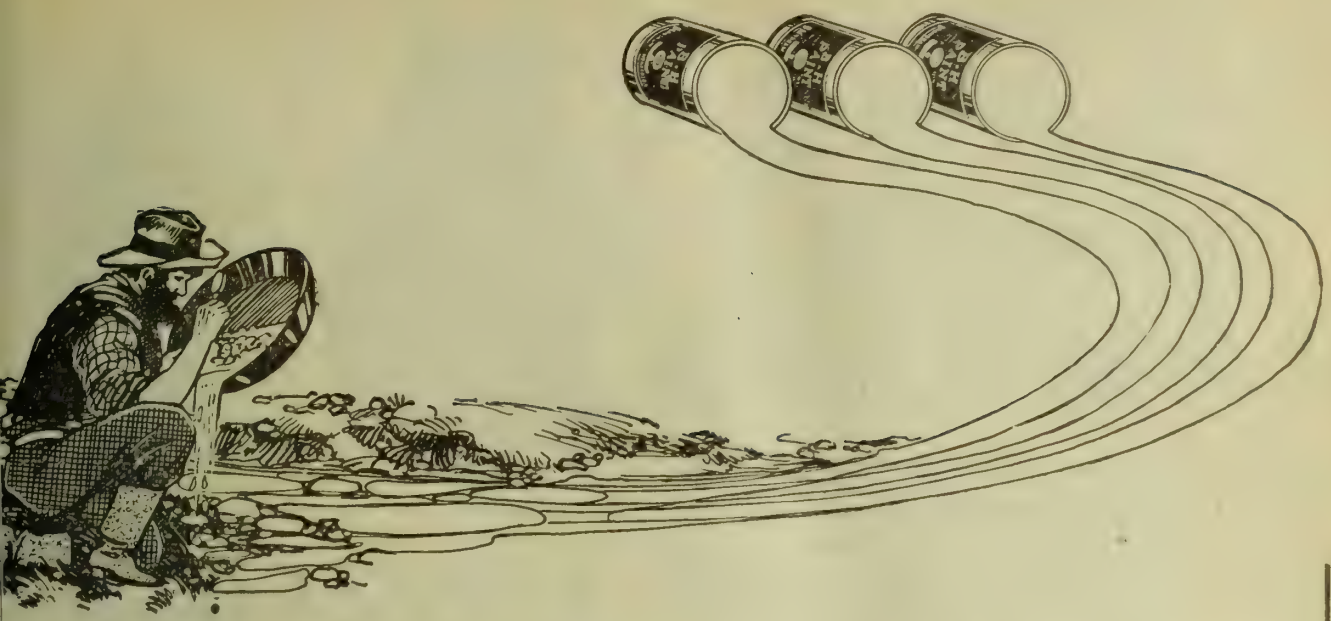
LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario



Permettez-nous de vous démontrer comment elle paie

ELLE NE MANQUERA PAS DE VOUS PAYER VOUS AUSSI

'offre que nous faisons de tenir l'agence B-H est une superbe occasion pour vous d'améliorer otre commerce. Dès le premier jour que vous aurez accepté cette agence, vous constaterez ne augmentation continuelle dans les affaires que vous ferez. Tout comme un mineur juge de valeur du courant d'un "placer" par la quantité d'or qu'il lui laisse dans le fond de son plat, e même vous pouvez juger de la valeur d'une agence de peintures par les profits qu'elle laisse ans votre caisse. Si la ligne de peintures que vous représentez actuellement ne semble pas ous donner un profit raisonnable, considérez sérieusement la proposition B-H — qui ne manquera pas de vous donner de jolis profits, comme elle le fait pour d'autres marchands.

ous pourrions vous donner une longue liste de marchands qui ont "régénéré" leur commerce n reliant leur magasin à notre superbe système de ventes.

s produits B-H sont non seulement d'une qualité destinée à attirer la meilleure clientèle de tre localité — mais en plus de cette qualité exceptionnelle vous avez l'avantage d'une coopération parfaite. Nous considérons nos relations avec nos agents comme un contrat entre associés — et nous faisons tout en notre pouvoir pour leur aider à avoir le maximum d'affaires que proposition B-H peut attirer à leur magasin.

Ecrivez pour avoir plus de renseignements à ce sujet.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST,JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

La Confiance

compte pour les deux-tiers dans le succès d'une vente.

LA PEINTURE

RAMSAY'S

inspire confiance. La qualité et la confiance sont des facteurs dominants en matière de peinture, et les Peintures Ramsay possèdent ces deux éléments.

Ecrivez-nous au sujet de notre proposition au marchand.

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

TORONTO MONTREAL VANCOUVER



Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval

Un cheval avec l'encolure ou l'épaule contusionnée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avoine. Le fouetter ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fouet. Garnissez votre fidèle animal de TAPATCO — la bourrure avec notre

Nouveau Crochet d'Attache Patenté

(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

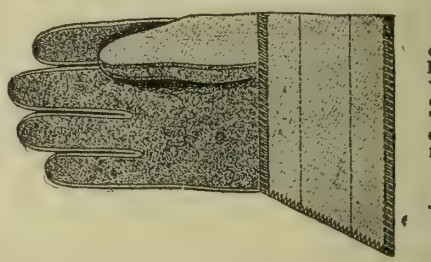
Les Bourrures à Collier

remplies de notre matériel de bourrure spécial sont meilleures que n'importe lesquelles. Elles sont douces, souples, absorbantes. Elles servent de garantie contre les épaules sensibles.

Les Gants de Coton Marque TAPATCO

GANTS DE COTON

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND



sont de qualité supérieure et faciles à vendre. Ils se tiennent et donnent satisfaction sous le plus dur service. Il n'en est pas de meilleurs pour usage aux champs, au jardin ou à l'atelier.

Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesanteur légère, moyenne ou élevée. Gants et Mitaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandez-en à votre marchand en gros.

THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO.
CHATHAM, ONT.

Cette année les cultivateurs ont besoin de beaucoup plus de Vert de Paris.

La température chaude a fait sortir par légions les bêtes à patates qu'il faut détruire, immédiatement, avec PLUS et encore PLUS de vert de Paris.
Il vous faudra un stock SUPPLEMENTAIRE pour répondre à l'augmentation de la demande.
Nombre de marchands ont déjà envoyé des commandes répétées. Tout le monde demande le vert de Paris de Berger.
Vos clients iront où ils peuvent se procurer le "Berger", parce que le "Berger" tue les bêtes à patates.
Il renferme une quantité minime d'arsenic libre et il est plus puissant que l'étalon du gouvernement, de sorte que le vert de Paris de Berger tue infailliblement sans le danger d'endommager les feuilles.
La pluie ne le lave pas facilement; il est léger de gravité et il reste bien en suspension. On peut l'employer à sec ou en solution.

LE VERT DE PARIS DE BERGER

—le produit Sherwin-Williams

—est employé dans l'univers entier. Vendu en boîtes et en paquets de ½, 1 et 2 lbs — en barillets d'acier de 25, 50 et 100 lbs — en barils d'arsenic et en barils de pétrole.
Répétez aujourd'hui votre commande PAR LE TELEGRAPHE.



THE SHERWIN-WILLIAMS CO.
of Canada. Limited.



Fabricants de peintures, vernis et couleurs, broyeurs d'huile de graine de lin,
897 rue Centre, Montréal.
110 Ave Sutherland, Winnipeg.

Toronto, Winnipeg, London, Calgary, Vancouver et Halifax.

Un produit de la bonne qualité pour toutes les fins.



VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons : glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.
Aussi verre à châssis.
Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.
Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.
Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Cadres, Moulures, Miroirs, Imageries et Vitres

CHAMPION



A notre nombreuse clientèle:—

Nous avons le plaisir d'annoncer que nous sommes prêts à prendre les commandes pour l'automne en tout ce qui concerne cadres, moulures, miroirs, imageries "profanes et religieuses" et vitres.

Nous nous engageons à délivrer au prix actuel d'ici au 1er décembre, toutes les commandes que vous voudrez bien nous confier immédiatement. N'oubliez pas que nous sommes aussi les seuls manufacturiers du célèbre jouet (Champion) "Speedy Kar," tel que la vignette ci-contre. Ecrivez-nous et notre voyageur ira vous voir avec tous les échantillons de ce que nous manufacturons.

LA CIE WISINTAINER & FILS, INC.

Bureau et salle d'échantillons, 56-60 Boul. St-Laurent

Manufacture : 7 RUE CLARKE, MONTREAL, P. Q.

Fournaises à Air Chaud

Plus que jamais auparavant dans l'histoire du chauffage des maisons, ce problème est sérieusement étudié par le propriétaire et par le locataire. De sorte qu'il est absolument nécessaire que l'entrepreneur qui installe le système de chauffage connaisse parfaitement ce sujet pour préparer intelligemment des estimés, un plan et voir à l'installation des système à air chaud.

Le chauffage à air, chaud, lorsqu'il est intelligemment et bien posé, est reconnu par les meilleures autorités comme le système de chauffage le plus hygiénique, le plus pratique et le plus économique.

Nos experts en fait de chauffage, qui consacrent tout leur temps à cette industrie, sont des hommes qui se font gloire de suivre la marche du progrès dans la pose des chauffages à air chaud, et leurs services vous sont offerts gratis chaque fois que vous avez besoin de leurs conseils.

Si vous tenez à garder votre renom comme bon poseur de chauffage à air chaud, voici quelques points vitaux à considérer: toujours recommander la pose des appareils d'un manufacturier en renom dont la garantie accompagne toujours la vôtre; faire l'installation suivant les méthodes les plus modernes, en employant des matériaux de première classe et à un prix vous permettant de faire faire le travail par les meilleurs ouvriers, car alors votre client recevra la pleine valeur de l'argent qu'il dépensera, et vous réaliserez non-seulement un profit qui vous permettra de vivre, mais vous aurez la réputation de faire un travail recommandable et satisfaisant, ce qui ne manquera pas d'ajouter énormément au SUCCES de votre commerce.

THE McCLARY MANUFACTURING CO.

23 RUE WELLINGTON, MONTREAL

Barattes Dazey

Le prix en est modéré

Barattes Dazey







Ecrivez pour avoir des renseignements complets

Satisfaction Garantie

INSTRUCTIONS POUR FAIRE 2 LIVRES DE BEURRE COMPOSE D'UNE LIVRE DE BEURRE ET D'UNE CHOPINE DE LAIT

1.—Versez du lait dans le bocal en verre du mélange, ensuite ajoutez une cuillerée à thé de sel fin (plus ou moins suivant le goût).

2.—Coupez le beurre en tranches minces et placez-les dans le bocal avec le lait.

3.—Placez le bocal avec son contenu dans un bassinet d'eau aussi chaude que possible, mais vous permettant d'y laisser la main facilement, et laissez-le jusqu'à ce que le beurre s'amollisse, mais pas jusqu'à ce qu'il fonde. On peut le mieux déterminer la chose en tâtant le beurre avec une cuillère.

4.—Dès que le beurre est assez mou, enlevez le bocal de l'eau, vissez le couvercle, et tournez vite la manivelle jusqu'à ce que tout le beurre et le lait soient complètement mélangés. Ensuite, enlevez le couvercle et videz le beurre dans un bol (sans trop le remuer), puis placez-le dans un endroit frais pour qu'il durcisse.

Vous obtiendrez ainsi deux livres de beurre doux, sain et nourrissant et préféré par beaucoup au beurre de crèmerie.

Si vous voulez avoir la couleur jaune du beurre de crèmerie, ajoutez au lait avant de le battre, dix à quinze gouttes d'Extrait Colorant Végétal Dandelion pour Beurre, en vente dans la plupart des magasins d'épicerie et de pharmacie.

UNE BARATTE SANS CONCURRENCE



DISTRIBUTEURS EN GROS

LEWIS BROS.

LIMITED

MONTREAL

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé	$5,000,000
Capital versé	2,000,000
Réserve	2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)



LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL.

Avis est par le présent donné qu'un dividende de deux dollars cinquante cents par action, sur le capital appelé et versé de cette institution, a été déclaré et sera payable à son bureau principal, à Montréal, le et après mercredi, le 1er octobre prochain, aux actionnaires enregistrés, lundi le 15 septembre prochain, à trois heures p. m.

Par ordre du conseil de direction,

A. P. LESPERANCE,
Gérant Général.

Montréal, le 19 août 1919.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE	$2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (30 juin 1919)	3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de	31,000,000

95 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir Hormisdas LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: L'HON. NARCISSE PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M. J.-A. TURCOT Inspecteur en Chef, M. M. LAROSE.
Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

BANQUE D'HOCHELAGA
— Fondée en 1874 —

Capital autorisé	$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve	7,800,000
Total de l'actif au-delà de	56,000,000

— DIRECTEURS: —

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA CONFERENCE INDUSTRIELLE

Le Gouvernement Canadien a convoqué une nférence Nationale Industrielle qui doit s'ouvrir Ottawa le 11 septembre prochain. A cette con-ence, la classe commerciale et la classe ouvrière ront largement représentées. Le but de cette nférence est de trouver un juste équilibre dans les ations entre le Capital et le Travail. Ce pro-me attire l'attention des gouvernements de tous pays et nous sommes heureux que le Gouverne-nt Canadien s'occupe également de la question. nous voulons que cette conférence porte des its, il est nécessaire que nos meilleurs hommes faires, nos meilleurs économistes y prennent t et fassent bénéficier le pays de leur expérience le leurs connaissances.

Le commerce en gros du Canada a chargé quel-s-uns de ses membres de le représenter, et ces sieurs sont: M. Geo. B. Fraser, de Montréal; Hugh Blain, de Toronto et M. J.H. Ashdown, de nipeg. M. Geo. B. Fraser est le directeur gé-l de la maison de nouveautés en gros bien con-Greenshields Limited, et il est également direc-de la Banque de Montréal. M. Hugh Blain est résident de la Compagnie Eby Blain Ltd., épi-en gros de Toronto et a toujours pris une part active aux questions économiques. M. Jas. H. own est le président de la Compagnie J. H. own Hardware Co. Ltd. de Winnipeg, et prési-de la Canadian Fire Insurance Co. et directeur usieurs grandes compagnies de l'Ouest. Ces eurs sont certes très bien qualifiés pour repré-r avantageusement les intérêts du commerce s du Canada.

ous aimerions cependant à voir le commerce ros et de manufactures Canadien-Français nnet représenté à ces Assises. Nous ne ions pas d'hommes bien qualifiés qui pour-nous représenter dignement, et nous n'avons entionner les noms de MM. Zéphirin Hébert, maison Hudon, Hébert & Cie, ex-président du of Trade; Armand Chaput, de la maison L. t Fils & Cie, ex-président de la Chambre de erce; O.S. Perreault, Secrétaire de la Impe-obacco Co. of Canada, ex-président de la re de Commerce; Jos. Quintal, de Quintal & Limitée, président actuel de la Chambre de rce; Jos. Daoust, de Daoust, Lalonde & Cie, , président de l'Association des manufactu-e chaussures et vice-président de la Cham-Commerce; Sir. Horm. Laporte, de Laporte Ltée, et président de la Commission des M.F.C. Larivière, président de Larivière rée et ex-président de la Chambre de Com-M. A. P. Frigon, président pour la Province de Québec du dernier Emprunt de la Victoire, et d'un grand nombre d'autres que nous pourrions nommer si l'espace le permetttait. Nous aimerions aussi à voir figurer des représentants du commerce de détail qui ont tant d'intérêts à défendre et qui, par leur situation particulière, sont en rapport constant avec le public en général, et par conséquent connaissent ses besoins, et peuvent servir de médiateurs entre le Capital et le Travail.

LE GOUVERNEMENT AMERICAIN ET LA COMPAGNIE STANDARD OIL

L'attitude hostile du Gouvernement Américain au sujet de l'expansion du commerce de la Standard Oil Co. est en train de nuire considérablement aux intérêts de cette Compagnie. Pour la première fois depuis sa fondaton, la Compagnie Standard Oil offre en vente $100,000,000 d'actions privilégiées de la Compagnie, devant porter 7% d'intérêt. Autrefois, la Compagnie Standard Oil tenait en caisse environ $50,000,000 d'argent sonnant pour acheter les intérêts de ses concurrents dans quelque partie du monde qu'ils soient. A ce moment, ses concurrents ne représentaient qu'une vente d'environ $10,000,000. Aujourd'hui, la Royal Dutch Shell représente des ventes pour au-delà d'un billion de dollars. Il y a quelques années, la Standard Oil et la Royal Dutch étaient en concurrence dans l'Extrême Orient et la Standard Oil pouvait vendre l'huile sur ce territoire à meilleur marché que la Royal Dutch ne pouvait la produire aux puits qu'elle possédait en Orient. Aujourd'hui, la Royal Dutch progresse rapidement et est supportée par les financiers de l'Empire Britannique, tandis que la Standard Oil est sujette à une politique adverse du gouvernement américain. La taxe sur le revenu de la Compagnie est de 44% ce qui laisse une bien faible marge de profit sur l'actif de la Compagnie. Depuis cinq ans, elle n'a distribué à ses actionnaires que la somme de $20,000,000 par année, ce qui représente à peine 2% sur le capital investi. Son rapport pour l'année 1918 démontre qu'elle n'avait en caisse que $13,000,000 et qu'elle devait payer $44,000,000 au Gouvernement Américain pour sa part des taxes sur le revenu. En plus, les actionnaires de la Compagnie sont également taxés par le Gouvernement. L'an dernier, M. Rockfeller a dû payer au Gouvernement Fédéral un minimum de 12% et un maximum de 66% de ses revenus, et sa taxe personnelle s'est élevée à la somme de $14,000,000, et en plus de cette taxe fédérale, comme M. John D. Rockfeller demeure dans l'Etat de New-York, son revenu est taxé de 3% additionnels. Il est évident que l'attitude du Gouvernement Américain a eu pour effet de pousser le contrôle de l'industrie de l'huile dans les mains des capitalistes européens, et l'huile de charbon se vend aujourd'hui aux Etats-Unis, comme au Canada, d'ailleurs, à un prix plus élevé qu'elle ne s'est pas vendue même pendant les meilleurs jours de la Standard Oil Company.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance de Garantie

Fidélité des Employés

"La Prévoyance" émet une Police de Garantie pour **Gérants, Comptables, Caissiers, Commis, Percepteurs** salariés ou à commission, qui abolit la pratique équivoque et surannée de demander à ses amis de se porter caution, et qui assure le patron contre toute perte occasionnée par les détournements de fonds et vols par ses employés. "La Prévoyance" émet aussi des Polices de Garantie Collectives au profit des Sociétés de Bienfaisance ou Compagnies, couvrant tous leurs percepteurs ou agents.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE SPECIALE
ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY
Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL—MONTRÉAL

WESTERN
ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre le Feu, Assurances Marines, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool - Manitoba
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal
angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL
FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00
Capital Souscrit $1,000,000.00
Capital Versé $247,015.70
Actif $1,019,177.68
Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal
Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059
PAQUET & BONNIER
Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L. R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & Cie
Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal

ASSURANCES

LES PERTES PAR LE FEU AU CANADA

Total des pertes dans les villes et les campa-
s. — Les cités, villes et villages incorporés, dont
reçu des rapports, ont une population totale de
2,368, et ont éprouvé une perte totale de des-
tion de propriété qui s'élève à $53,767,310 au
s des quatre années 1912-1915. Pendant le mê-
ntervalle, les townships et les localités rurales,
e population de 3,773,532, ont subi une perte
oximative de $31,227,327.

La perte moyenne annuelle dans les villes était de $13,441,827, soit $3.37 per capita, et celle campagnes de $7,806,841, soit $2.06 per capita. eut donc dire, d'une manière assez approxima- que les pertes par le feu au Canada pendant les es 1912-1915 se sont élevées à $84,994,677, ce onstitue une perte annuelle moyenne de $21,- 60, ou $2.73 par membre de la population.

n plus de cette grande destruction de propriété faut ajouter 789 pertes de vies et au moins qui ont souffert de blessures graves ou d'au- ccidents par le feu.

'assurance ne couvre pas les pertes totales. — rte moyenne annuelle de $21,250,000 représen- gaspillage d'une somme d'argent, équivalente érêt que rapporterait un capital de $425,000,- En d'autres mots, elle s'élève à une somme ienne d'environ $59,000, non compris les dé- s de vastes sommes pour les frais d'entretien rvices d'incendie. Les mots "gaspillage" ou " sont bien appropriés, car c'est une perte ir- ble.

rgent que déboursent en indemnité les com- s d'assurance ne couvre pas les pertes totales Les opinions se partagent sur la proportion aleur des immeubles assurés; quelques assu- isent que l'assurance couvre une valeur de du total; d'autres que l'assurance ne repré- ue de 50 à 60 pour cent. En prenant les per- l'année 1914, par exemple, on voit que les nies d'assurance licenciées par le Dominion é $15,347,284 et celles licenciées par les pro- 2,273,562 pour réclamations, soit un total de 846. Si l'on omet les assureurs non licen- nt on ne connaît pas les chiffres, il semble surance couvrait 80 pour cent de la perte

e proportion est appuyée sur les rapports les chefs des services des incendies du Ca- i ont entrepris de recueillir de tels rensei- s. D'après leurs registres, il appert que ce couvrait 94 pour cent des pertes cau- le feu en 1914, dans les villes dont la popu- cédait 5,000 âmes. On n'a pu se procurer tous les chiffres des petits villages et des campagnes, mais les renseignements, fournis par les compagnies d'assurance et les évaluateurs, prouvent qu'au moins 60 pour cent des pertes étaient couvertes par l'assurance.

Pertes au Canada comparées à celles des autres pays. — La véritable signification des pertes au Canada se révèle peut-être mieux à l'aide d'une comparaison avec les pays étrangers. En prenant les chiffres fournis par le Bureau national des assurances contre l'incendie, on voit que les pertes per capita du Canada excèdent celles de tous les autres pays. Les chiffres suivants en sont une comparaison: Canada $2.73; Etat-Unis $2.26; Espagne $1.86; Belgique $1.02; Russie $0.97; France $0.74; Angleterre $0.64; Norvège $0.55; Italie $0.53; Japon $0.51; Suède $0.42; Autriche $0.32; Allemagne $0.28; Suisse $0.13; Pays-Bas $0.11.

Une comparaison établie entre les pertes totales du Canada et celles du Royaume-Uni est encore plus significative. Les chiffres durant la période de la guerre, d'août 1914 à décembre 1916 sont les suivantes:

	Canada	Royaume-Uni
Août - décembre 1914	$ 7,605,090	$ 7,116,250
Janv. - décembre 1915	19,022,332	17,457,000
Janv. - décembre 1916	25,400,000	16,821,750
	$52,027,422	$41,395,000

"Fire", le journal officiel de la National Fire Brigades Union de la Grande-Bretagne, écrivait récemment ce qui suit, à propos des pertes très minimes causées par le feu au Royaume-Uni, pendant cette période:

"Les pertes moyennes causées par le feu à la propriété sont notablement inférieures à celles qui ont précédé la guerre, malgré les nouveaux dangers créés par de nouvelles industries et l'emploi de travailleurs inexpérimentés, inhabitués à manier des matériaux très inflammables. Quand on tient compte de ces faits, on constate que la Grande-Bretagne ne s'est pas seulement montrée à la hauteur de sa tâche sur les champs de bataille, mais qu'elle, a établi contre les incendies le système le plus efficace qui existe au monde."

L'EMBARGO SUR LE CAPITAL ANGLAIS EST LEVE

Un cablogramme de Londres en date du 26 août annonce que le Département du Trésor anglais vient de faire disparaître les restrictions qui avaient été faites pendant la guerre au sujet de l'exportation du capital anglais. Les capitalistes anglais peuvent maintenant placer leur argent là où ils désirent sans obtenir la permission du Gouvernement. Exception est faite, cependant, en ce qui concerne l'achat de débentures d'industries ou de compagnies contrôlées par l'ennemi pendant la guerre.



L'école Commerciale Lalime

Limitée

EST MAINTENANT A

LYSTER, P. Q.

Cette Fameuse Maison d'Education

autrefois de Saint-Hyacinthe est maintenant à Lyster,—site extrêmement plus avantageux—et dans un local idéalement aménagé pour le confort des élèves.

L'Ecole Lalime ne recevra désormais que les garçons.

Le cours est exactement le même qui a fait de cette institution une des plus importantes parmi les écoles laïques au Canada.

L'enseignement comprend le cours commercial complet, anglais, français, comptabilité dans toutes ses branches, clavigraphie, télégraphie avec administration des gares, etc. Enseignement individuel à chaque élève.

Les élèves désirant se spécialiser dans l'une quelconque des matières enseignées, reçoivent des cours spéciaux où chaque matière est développée, approfondie et enseignée dans ses moindres détails.

L'école est sous le contrôle et l'habile direction de son fondateur lui-même, M. B. Lalime.

LES COURS SONT COMMENCES — les élèves peuvent se présenter et commencer leurs études dès maintenant.

Pensions de première classe à prix très modérés près de l'Ecole.

Prospectus envoyé partout sur demande.



Le Zimmerknit est en demande

os lients apprécient la valeur de la marque de fabrique Zimmerknit qui garantit
e vêtement.

nouvelle fabrique et notre outillage nouveau sont la preuve de l'augmentation
s ventes durant les derniers mois et, bien que la capacité de notre manufacture
é augmentée de plusieurs fois nous vous conseillons quand même de donner
commande de bonne heure pour l'automne et l'hiver.

gnes Zimmerknit offrent un choix très complet de sous-vêtements, bas et au-
rticles tricotés pour hommes, femmes et enfants.

ZIMMERKNIT

MARQUE DE FABRIQUE
ZIMMERMAN-RELIANCE LTD.
HAMILTON, CANADA

A. B. COUCH, seul agent vendeur pour le Canada

MONTREAL	TORONTO	WINNIPEG	VANCOUVER
43 rue St-Sacrement	63 Wellington St. West	Hammond Bldg.	Mercantile Bldg.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

LES STEELCLAD GALATEAS

Supportent les épreuves de la lessive

Pour Robes élégantes, Blouses, Middies, Tabliers et Costumes de Jeux. Se distinguent par leur solidité et leur durabilité. Couleurs garanties indélébiles.

THE DOMINION TEXTILE CO., LIMITED

TORONTO MONTREAL WINNIPEG



PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

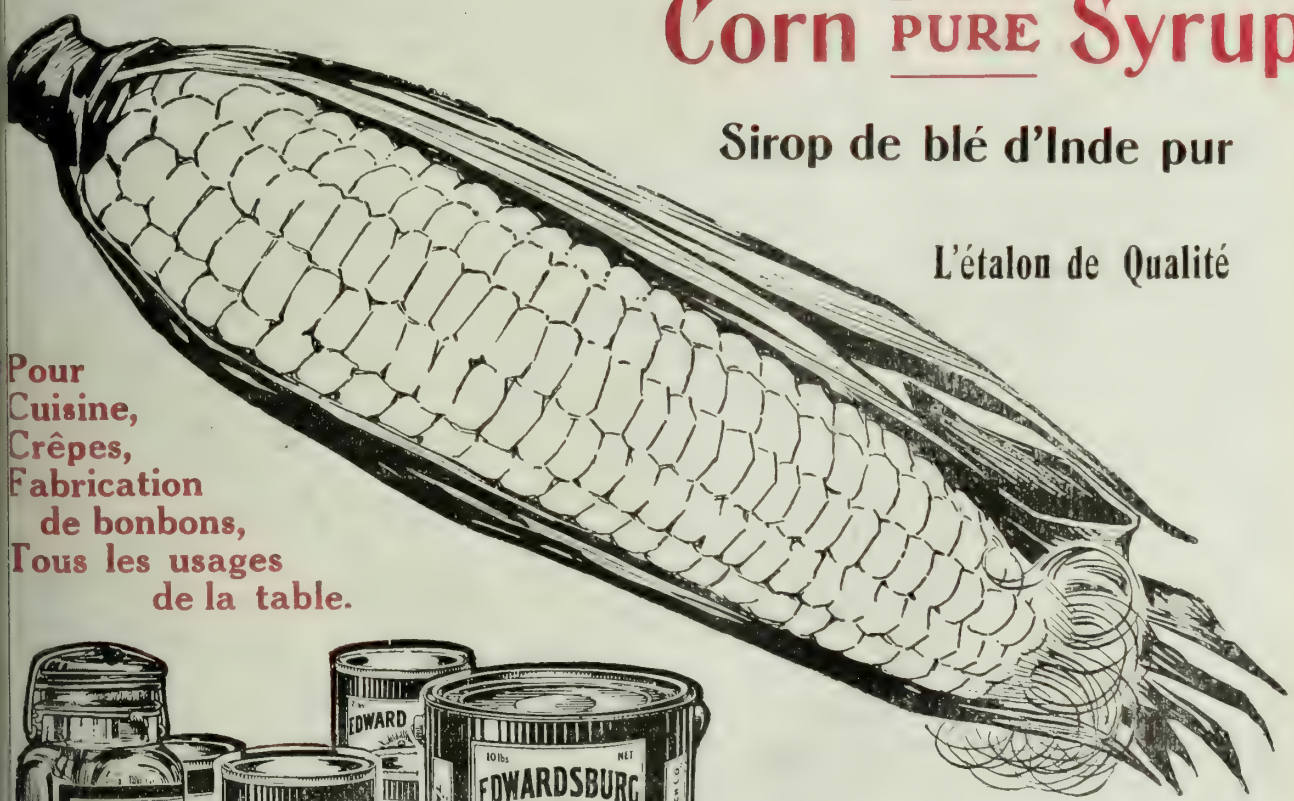
1887 — MONTREAL, vendredi 5 septembre 1919 — Vol. XXXII—No 36

Le Meilleur Produit du Blé d'Inde

Crown Brand Corn PURE Syrup

Sirop de blé d'Inde pur

L'étalon de Qualité



Pour Cuisine, Crêpes, Fabrication de bonbons, Tous les usages de la table.



THE CANADA STARCH CO., Limited,
MONTREAL.

237



L'école Commerciale Lalime

Limitée

EST MAINTENANT A

LYSTER, P. Q.

Cette Fameuse Maison d'Education

autrefois de Saint-Hyacinthe est maintenant à Lyster,—site extrêmement plus avantageux—et dans un local idéalement aménagé pour le confort des élèves.

L'Ecole Lalime ne recevra désormais que les garçons.

Le cours est exactement le même qui a fait de cette institution une des plus importantes parmi les écoles laïques au Canada.

L'enseignement comprend le cours commercial complet, anglais, français, comptabilité dans toutes ses branches, clavigraphie, télégraphie avec administration des gares, etc. Enseignement individuel à chaque élève.

Les élèves désirant se spécialiser dans l'une quelconque des matières enseignées, reçoivent des cours spéciaux où chaque matière est développée, approfondie et enseignée dans ses moindres détails.

L'école est sous le contrôle et l'habile direction de son fondateur lui-même, M. B. Lalime.

LES COURS SONT COMMENCES — les élèves peuvent se présenter et commencer leurs études dès maintenant.

Pensions de première classe à prix très modérés près de l'Ecole.

Prospectus envoyé partout sur demande.

SOUPE AUX TOMATES



Sa saveur délicieuse de
tomates rouges mûres
est aimée de tout
le monde---

La qualité y entre avant que l'étiquette soit mise sur la boîte.

On y gagne de tenir un bon stock de cette ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros
ou écrivez directement

DOMINION BRAND

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, CANADA.



CONFITURES AUX FRAISES ST. WILLIAMS

La nouvelle récolte est prête pour le Commerce.

La qualité est garantie.
Envoyez votre commande aujourd'hui.

St. Williams Fruit Preservers, Limited

Simcoe et St. Williams, Ont.

Maclure & Langley, Limited

Distributeurs

Montréal **TORONTO** **Winnipeg**

PAS D'ERREUR

NE commettez pas l'erreur de mettre en stock des marchandises de qualité inférieure—elles éloignent la clientèle.

Les marchandises de qualité supérieure attirent la clientèle et se vendent rapidement. Par l'écoulement rapide des marchandises et la multiplicité des ventes, vous augmentez vos profits.

Vous ne commettrez pas d'erreur en tenant les

PRODUITS JONAS

qui se vendent rapidement et d'un bout de l'année à l'autre.

Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

Essences Culinaires de Jonas **Moutardes Françaises de Jonas**

Vernis Militaire de Jonas

Sont des articles classiques que tout épicier et tout marchand général doit avoir en mains. La ménagère les demande depuis 49 ans et elle doit avoir des raisons pour cela. La principale, c'est qu'elle trouve son profit à n'employer que des *PRODUITS* de *QUALITE SUPERIEURE.* Votre raison à vous de les tenir, c'est que vous les vendez.

N'attendez pas que vous n'en ayez plus pour donner votre ordre: Vous manqueriez des ventes.

Henri Jonas & Cie

Maison fondée en 1870

173-177 rue Saint-Paul Ouest, - - Montréal



Le plat Riteshape commence à être reconnu par les meilleurs détaillants de la province de Québec comme le récipient pour aliments vendus en vrac qui répond le mieux à leurs idéals de service.

Demandez-le à votre marchand de gros, ou à

THE VICTORIA PAPER & TWINE CO., LTD.



Manufacturiers et Distributeurs en Gros

378-380-382 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

Succursales à
TORONTO WINNIPEG HALIFAX

La seule ligne complète de ½ à 10 livres.

The ONLY COMPLETE LINE ½ to 10 LBS.



Plus de Rareté du Blé Soufflé

Nous avons à présent en abondance des grains soufflés. Depuis l'incendie qui a détruit notre fabrique de Peterborough, en décembre 1916, nous n'avons pas été capables de répondre au tiers de la demande pour le Riz Soufflé et le Blé Soufflé.

A présent, nous avons remédié à cela. Prenez en stock ces grains soufflés et étalez-les. Il existe une très grosse demande de la part du consommateur. Faites savoir à votre clientèle que vous les vendez.

Annoncés au Canada

Les Grains Soufflés ont été constamment annoncés dans tous les principaux magazines canadiens. De plus, des centaines de milliers de magazines des Etats-Unis apportent ces annonces ici.

Nous avons continué cette publicité lorsque nous ne pouvions pas répondre à la demande canadienne, afin d'être prêts quand le temps arriverait.

C'est le bon temps pour vous de vous rendre compte de la demande latente qui existe. La demande pour les Grains Soufflés est sans précédent.

Une demande sans précédent

La dernière augmentation de la consommation est remarquable.
Chaque client est un gros consommateur. Le profit de l'épicier s'élèvera en moyenne à $10 par année par client.

Faites savoir à vos gens qu'ils peuvent avoir les Grains Soufflés, et cette ligne sera l'une de vos plus profitables lignes de céréales.

Le Blé Soufflé — Un Favori

Depuis un an et demi nous n'avons pas été capables de fabriquer du Blé Soufflé au Canada. Nous ne fabriquions que du Riz Soufflé. De sorte que la vente des grains soufflés a dû être remplacée par celle du Riz Soufflé. Mais le Blé Soufflé est le grain favori pour être servi dans des bols de lait.

Aux Etats-Unis, la demande a pris des proportions énormes. Ce sera la même chose au Canada—et rapidement encore.

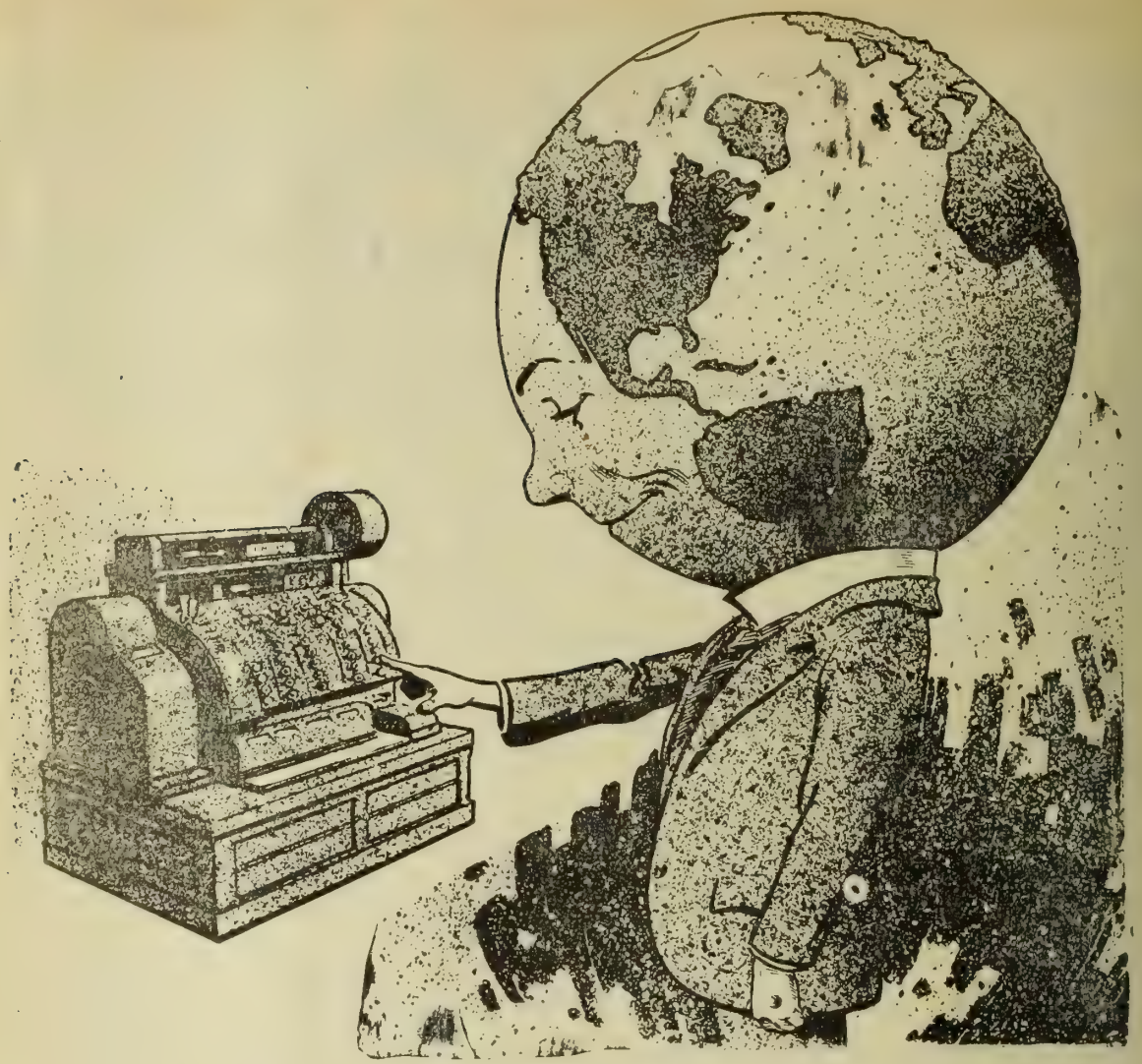
Poussez la vente du Blé Soufflé. Il doublera vos ventes de grains soufflés.

Commandez les deux et étalez-les. Soyez le premier dans votre voisinage à faire savoir aux gens qu'ils ont été remis sur le marché.

The Quaker Oats Company

Peterborough et Saskatoon.

CANADA.



Le Teneur de Livres Mondial

LES Caisses Enregistreuses National Modernes sont reconnues dans le monde entier comme des machines qui sauvent du travail.

Elles sont employées partout où de l'argent est manipulé et des comptes tenus — dans toutes les lignes du commerce, dans toutes les parties de l'univers.

Les Caisses Enregistreuses National sont le résultat de 35 années d'études et d'inventions.

Leur fabrication exige l'emploi de 7,100 personnes, 21 édifices, 40 acres d'espace de plancher et 2,475 brevets protégeant 35,000 droits sur des inventions.

Si l'on considère sa construction, le matériel dont elle est faite et ce qu'elle fait, la Caisse Enregistreuse National est la pièce de machinerie la moins dispendieuse au monde.

The National Cash Register Company of Canada, Limited.
Fabrique: Toronto, Ontario.

BUREAUX SUCCURSALES:

Calgary . . . . . .714 Second Street, W.	Québec . . . . . .133 rue St-Paul
Edmonton . . . . . .5 McLeod Bldg.	Régina . . . . . .1820 Cornwall Street
Halifax . . . . . .63 Granville Street	Saskatoon . . . . . .265 Third Avenue, S.
Hamilton . . . . . .14 Main Street, E.	St. John . . . . . .50 St. Germain Street
London . . . . . .350 Dundas Street	Toronto . . . . . 40 Adelaide Street
Montréal . . . . . 122 rue Ste-Catherine Ouest.	Vancouver . . . . . .524 Pender Street, W.
Ottawa . . . . . 306 Bank Street	Winnipeg . . . . . .213 McDermot Avenue



Le marchand détaillant qui tient au succès de son commerce s'efforce toujours de choisir une ligne de CONFITURES et de GELEES pouvant donner satisfaction parfaite à toute sa clientèle.
Nos CONFITURES et nos GELEES sont fabriquées à Québec même, par des Canadiens-Français, avec des fruits récoltés dans la province et elles possèdent toutes les qualités assurant des ventes répétées.

Nos produits sont des "producteurs" de ventes et de profits.

Leur qualité exceptionnelle de pu eté ainsi que leur saveur délicieuse sont de plus en plus reconnues dans tout le Canada, comme l'atteste le chiffre toujours croissant de nos affaires.

Une commande d'essai vous convaincra que vous y gagneriez à tenir en stock un assortiment complet de nos lignes.

Ecrivez-nous aujourd'hui même pour la liste de nos prix et les avantages que nous offrons aux détaillants poussant la vente de nos produits.

Les commandes sont remplies promptement.

Old City Manufacturing Co. Reg'd.

QUEBEC (P.Q.)

NE COUREZ PAS DE RISQUES

durant

LES MOIS CHAUDS

ni en

AUCUN AUTRE TEMPS

Les Véritables

TOASTED CORN FLAKES

de

Kellogg's

sont protégés par

WAXTITE

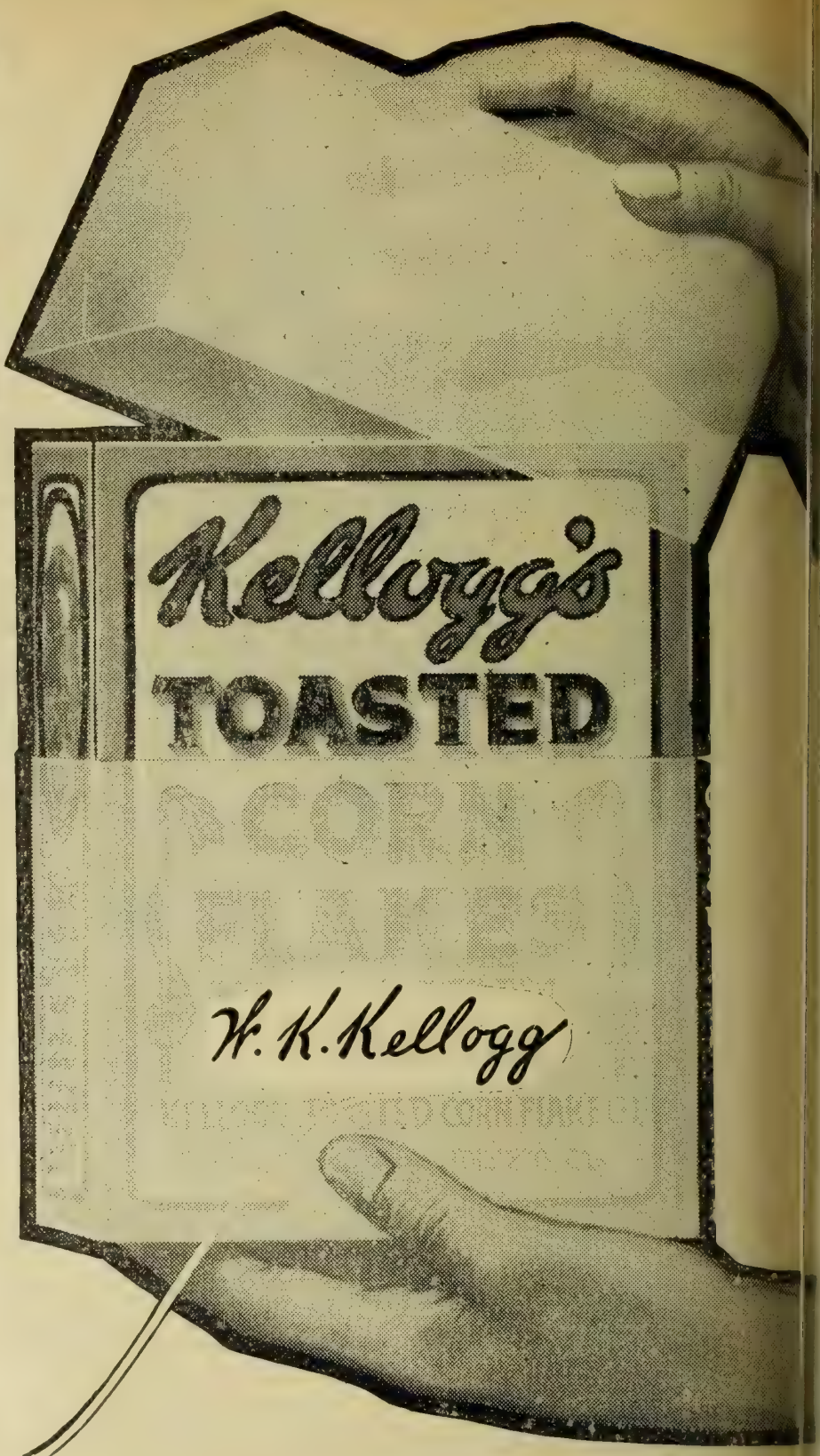
Le paquet à l'épreuve de l'humidité et de l'air.

AVERTISSEMENT !

Soyez certain d'avoir l'enveloppe

W A X T I T E

Tous les autres empaquetages sont des imitations.



Attention à cette signature!

Lorsque vos clients enlèvent l'enveloppe WAXTITE entourant les véritables Kellogg's Toasted Corn Flakes, ils seront gratifiés d'un arôme frais. Le contenu des paquets est toujours frais, pur et croustillant, exactement dans l'état où il est à sa sortie des fourneaux de nos cuisines de Toronto.
Ils n'ont jamais été meilleurs qu'ils ne le sont actuellement—et des millions de gens savent cela, parce que des millions de gens demandent le paquet avec l'enveloppe WAXTITE et garanti par ma signature.

W. K. Kellogg

FAITS A TORONTO, CANADA
PAR LA

W. K. Kellogg
Cereal Co.

KELLOGG TOASTED CORN FLAKE
Battle Creek, Mich. — Toronto, Canada

PELURES DE
WAGSTAFFE

de la nouvelle récolte de 1919

LIMON
ORANGE
et
CITRON

Entières ou tranchées prêtes pour l'usage.



La fabrique de pelures confites et de fruits cristalisés la plus moderne du Canada

Gingembre, cerises et fruits assortis cristalisés de

WAGSTAFFE

Aussi Plum Puddings et Mincemeat.

Prêts pour Livraison immédiate

Donnez votre Commande à votre Epicier en Gros

WAGSTAFFE, LIMITED

Fabricants de Conserves de Fruits Purs.

HAMILTON CANADA

LES BISCUITS SODAS

"Crême de Ferme" de CHARBONNEAU

sont délicieux et faits avec des ingrédients d'une pureté absolue. C'est donc dire que leur usage peut être recommandé et qu'ils donneront entière satisfaction à toute votre clientèle.

Le Beurre de Sucre à la Crême "Impérial" de Charbonneau

devient de plus en plus populaire à cause de son goût délicieux et de sa qualité exceptionnelle. Son prix avantageux en fait un article à la portée de tout le monde et dont la vente donne un joli profit au marchand qui le tient en stock.

Donnez aujourd'hui même votre commande à votre épicier en gros pour ces deux produits de consommation courante.

CHARBONNEAU, LIMITEE

Manufacturiers de biscuits et de confiseries,
Raffineurs de sirop.

330 rue Nicolet, - - - - MONTREAL.



SPAGHETTI de CLARK

A la Sauce aux Tomates et au Fromage

Un mets délicieux et de vente populaire

Préparé avec le meilleur spaghetti, le meilleur fromage canadien et des tomates rouges mures venant d'être cueillies.

Délicieusement mélangé et cuit, nourrissant et économique.



L'EMPAQUETAGE DE LA NOUVELLE SAISON EST PRET.

W. Clark, Limited Montréal

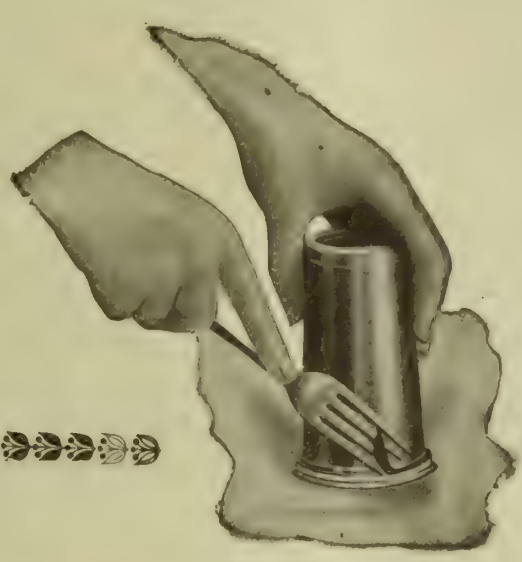
Comment Enlever La Capsule Anchor



Renversez le pôt, introduisez de force une fourchette ou un autre instrument pointu dans la garniture.



Remettez le pot dans la position droite, saisissez le bout sorti et retirez toute la garniture.



Levez-en un bout.

QUELQUES-UNS de vos clients s'imaginent peut-être que parce que la Capsule Anchor est celle qui ferme le plus hermétiquement sur le marché, il est difficile d'ouvrir un pot cacheté avec la Capsule Anchor.

La simplicité de l'opération est bien illustrée par les vignettes ci-dessus.

Dites cela à votre clientèle lorsque vous lui vendez un produit cacheté par la Capsule Anchor. Montrez-lui avec quelle rapidité et avec quelle facilité la capsule peut être enlevée.

Les empaquetages cachetés avec la Capsule Anchor font de jolis étalages.

Ecrivez-nous pour avoir notre brochurette traitant de la Capsule Anchor.

Anchor Cap and Closure Corporation of Canada, Ltd.

DOVERCOURT ROAD, TORONTO



Les Ménagères Contentes Préfèrent la "MARQUE BRUNSWICK"

Et si vous considérez le fait qu'une analyse récente du gouvernement d'Ottawa a démontré que la Marque Brunswick était supérieure aux lignes importées vous comprendrez facilement pourquoi.

Tout bon épicier devrait faire en sorte d'avoir un étalage régulier des produits de la Marque Brunswick. Non seulement à cause de leur qualité supérieure et de leur prix raisonnable mais encore parce qu'ils représentent une industrie essentiellement canadienne.

Si vous ne connaissez pas encore ces produits nous vous conseillons une commande d'essai parmi la liste ci-dessous :

¼ Sardines à l'huile
¼ Sardines à la moutarde
Finnan Haddies (boîtes rondes ou ovales)
Hareng Saur
Hareng à la sauce aux tomates
Clams

CONNORS BROS., LTD., BLACK'S HARBOR, N. B.

Employez-vous des Boites de Carton ?

Vos boîtes sont-elles assez fortes, arrivent-elles à destination brisées, votre marchandise endommagée ?

Avez-vous déjà pensé qu'une belle marchandise empaquetée dans une boîte poussièreuse perdra son éclat et que vos ventes en souffriront considérablement ?

Eh bien! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.

Recevez le meilleur service de

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

ENCOURAGEZ

Les Industries Canadiennes

LE public consommateur canadien est invité à encourager les industries canadiennes en achetant et n'employant que des produits de fabrication canadienne.

La Egg-O Baking Powder Co., Limited, est une maison essentiellement canadienne fabriquant une véritable Poudre à Pâte.

Cette maison est financée par du capital canadien et ses profits restent au Canada.

Elle est libre de tout contrôle étranger et elle n'est en aucune manière en relation ni associée avec le Trust.

C'est une véritable compagnie canadienne fabriquant un produit de haute qualité pour les Canadiens.

Nous sommes fiers de dire que les Canadiens apprécient cela. Nos affaires en 1918, dans l'Ontario seul sont 21 (vingt-et-une) fois plus considérables qu'elles ne l'étaient en 1915.

POURQUOI ? Trois véritables raisons

Les consommateurs obtiennent la valeur de leur argent. Les marchands reçoivent notre coopération et font un joli profit.

Les marchands de gros sont traités équitablement.

Nous donnons un VÉRITABLE SERVICE.

La Egg-O est tenue en stock par tous les marchands de gros.

ACHETEZ DES TIMBRES D'ÉPARGNE DE GUERRE W-S-S

Egg-O Baking Powder Company Limited

HAMILTON - Canada

La Qualité Le Service La Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

The Montreal Biscuit Company

Manufacturiers de
Biscuits et Confiseries

Montréal.



Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître gros. C'est la meilleure valeur en fait de vrai savon.

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

"3 LEADERS"

Wm. DOW

ALES
STOUTS
ET
Extrait de Malt

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de leur localité sont priés de s'adresser au "Département des commandes par la poste," 38 Square Chaboillez, Montréal.

By Appointment

Celui qui sert mieux le public est celui qui fait le plus de profits

Le renom des mots "Sauce Worcestershire" a été établi par la haute qualité de la sauce fabriquée par Lea & Perrin et lorsque le public "demande de la Worcestershire" il s'attend d'avoir la véritable, celle qui n'est fabriquée que par Lea & Perrin.



Lea & Perrins

L'authentique et véritable
WORCESTERSHIRE

Les marchandises que vous étalez le plus à la vue indiquent le genre de magasin que vous tenez. Des marchandises de qualité connue inspirent confiance, tandis que les imitations créent le doute.

Harold Seddon, agent pour le Canada, 137 rue McGill, Montréal.

SUMORE

LA PEANUT PARFAITE

Empaquetée en boîtes

Demandez-la à votre marchand de gros

ou à la

Montreal Nut and Brokerage Co.

30 et 32 rue des Jurés, Montréal, P. Q.

Loggie Sons Co., agents, Toronto.

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure

Valeur en fait de Balai

au Canada

$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines partout.

The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat" "No 83" "3 Stars Rye"

"One Star"

MEAGHER BROS, & CO., Agents, MONTREAL

STANWAY-HUTCHINS LIMITED

IMPORTATEURS GÉNÉRAUX

THÉS CAFÉS

Nous avons quelques occasions spéciales à offrir en fait de thés de Ceylon, des Indes, de Java et du Japon, pris dans notre stock frais et nouveau et choisis spécialement par des experts ayant une expérience de plus de 20 ans.

Ecrivez-nous une carte postale et elle vous apportera des échantillons et des prix par le retour du courrier.

18 RUE ST-ALEXIS, - - - - - MONTRÉAL.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

LE SEL CENTURY



Un sel d'un blanc éclatant, raffiné au plus haut degré possible de pureté. Bien annoncé. Justement populaire.



LE SEL SIFTO

Lorsque les dames l'ont employé une fois, nul autre sel que le SIFTO n'a de chances de figurer sur leurs tables.

Il coule librement par tous les temps. C'est un vrai sel d'un blanc éclatant.

DOMINION SALT CO. LIMITED. SARNIA

Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, nous vous prions de nous écrire, et nous vous adresserons promptement listes de prix et informations détaillées.

DOMINION SALT CO., Limited SARNIA, Canada

Manufacturiers et Expéditeurs

LE SERVICE DE PUBLICITE DE HEINZ

Donne de bons résultats au marchand progressif qui tient à se faire une réputation. Activez la vente des 57 variétés de Heinz à l'aide de nos pancartes d'annonces et de nos étalages;—faites savoir à vos clients, que vous vendez des produits de qualité. Gagnez la confiance de votre clientèle et augmentez le nombre de vos clients satisfaits.

H. J. Heinz Company

Tous les produits Heinz vendus au Canada sont préparés au Canada.

Bière et Porter

Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche—Etiquette Verte

UNE SESSION
de la Cour du Banc du Roi

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la cité de Montréal,

MERCREDI, 10 septembre prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et agents de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le Shérif, L. J. LEMIEUX.

Bureau du Shérif,
Montréal, 20 août 1919.

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

AUJOURD'HUI
MEME Commandez votre stock d'Automne D'
Articles en Fibre Durcie

Peu importe ce qui arrive, le Jour du Lavage vient toutes les semaines. Aidez vos clientes à rendre cette journée pas plus fatiguante que les autres. Montrez-leur les articles en fibre durcie d'Eddy. La première impression est celle qui compte, et les articles en fibre durcie d'Eddy ne manquent pas d'être appréciés à première vue. De plus, ils donnent une très longue durée. Ils sont très légers et leur apparence dénote la propreté.

Prenez-en en stock.

Vous les vendrez tous—et facilement.

Notre publicité vous aidera à le faire.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour renseignements à ce sujet.

Les ALLUMETTES D'EDDY sont ce que la plupart des gens s'attendent d'avoir lorsqu'ils demandent des allumettes. Devancez les désirs de votre clientèle. Vous y gagnerez.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED
HULL, CANADA

COGNAC ROY
"LE ROI DES COGNACS"
PAR LA QUALITE
est le produit naturel de la distillation des Vins.
Agents pour le CANADA
M. Emile Lucas, 28 rue St-Sacrement. MONTREAL

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats
CONSULTEZ
les annonces du
PRIX COURANT
et écrivez aux annonceurs



Usine à sel Windsor, Ont.

Une réputation gagnée en donnant aux ménagères du Canada un sel de table absolument pur à grain fin et uniforme plein de saveur.

C'est la raison pour laquelle le

Windsor Table Salt
Made in Canada

SEL DE TABLE WINDSOR

est toujours en demande — et pourquoi les épiciers aiment à le vendre.

Il plait à tous les clients.

The Canadian Salt Co., Limited

La sorte que grand'mère peut faire, achetée toute prête.





Les plus hautes récompenses des deux continents



75. lbs.



30. lbs.

SMALL'S STANDARD
FOREST CREAM
Sugar Butters



5. lbs. • Reputed 1. lb.

les tentatives ont été faites pour substituer les Beurres de Sucre Forest Cream de Small's, mais sans succès. Le vrai goût et la texture douce de de Small's sont dûs à la formule exclusive suivie par les manufacturiers dans les dernières 90 années. Insistez pour avoir de vos Jobbers, Small's But, Hon O But, Nut O But, Choc O But.
ment quelques centaines de barils et de "puncheons" qui restent de notre Mélasse de Barbades de choix, à 85c le gallon, Montréal.

MALL'S LIMITED, - 101, rue Parthenais, Montréal.

Ventes rapides !

Gros profits !

Il y a une demande continuelle pour les Polis Canadiens.

Prenez votre part de ce commerce.
Nous manufacturons toutes ces lignes bien connues:

POUR LA MAISON: — Poli Ideal à argenterie, Poli à Métal Klondyke, Cirages à chaussures Gold Leaf et Staon.

POUR L'AUTOMOBILE:—Préparation Kleanall pour carosseries d'auto, Préparation Renewall pour capotes d'auto, Cire à Auto.
Donnez votre commande à votre marchand de gros ou écrivez à

CANADIAN POLISHES, Ltd.

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, Canada.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingenbre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

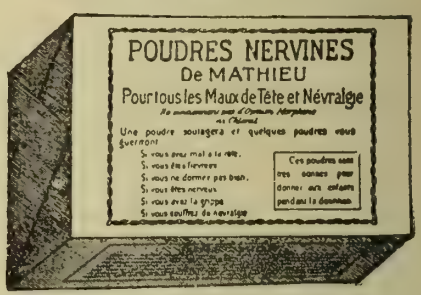
J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

Chaque famille devrait avoir un paquet ou deux de

Poudres Nervine de Mathieu



Expliquez à vos clients comment ces Poudres sont souveraines contre le mal de tête, la névralgie, l'insomnie, etc. Une poudre donne un soulagement immédiat.

Les Poudres Nervine de Mathieu ne renferment pas d'ingrédients donnant l'habitude des drogues.

Placez une commande d'essai.

La Cie J. L. Mathieu

SHERBROOKE, QUEBEC.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Alb. Barrette vs W. H. Bradley, Montréal Ouest, $102.
J. R. Dorval vs Trefflé Bastien, Montréal, $2,000.
Montreal Upholstering Co. vs A. Klein, Montréal, $792.
Ville de Verdun vs Art. Jaskson, Montréal, $80.
Olivier Reid Co., Ltd. vs Frank M. A. Curran, Montréal, $148.
J. B. Carrière vs Ernest Lambert, Montréal, $130.
Chas. Wilkins vs Alphonsine Perras, Mme Horm. Beaudin, Gilbert H. Beaudin, Montréal; Amédée Beaudin, Iberville; J. Emile Beaudin, L'Acadie; Beaudin et Frères, Montréal; H. W. F. Smith, Bristol, $300.
Lewis Bros. Ltd. vs Lakeshore Bldg. Co., Ltd. Montréal, $567.
A. Guertin vs L. F. Jarry, jr., Montréal, $190.
Mme A. Lefebvre es-qual. vs Fehr Bros. et Little, Montréal, $1,000.
Anne Downing vs Noël Beauregard, Montréal, 1ère classe.
Mrs. Pat. Sullivan vs Succ. Cyrille Henderson, Montréal, $115.
Guy Morey vs Wm. Yatovt, Montréal, 1ère classe.
Wm. Yatovt vs Guy Morey, Montréal, $285.
J. B. St-Jean vs Raymond Armand Dequoy et Rose Alba Aurore St-Jean, Montréal, $1,000.
Eliz Sicotte vs M. Perrault, Montréal, $830.
Benjamin Lamarche vs F. X. Bourbeau, Montréal, 1ère classe.
F. X. Bourbeau vs Ben. Lamarche, Montréal, 1ère classe.
Anthony Brown vs C. P. R., Montréal, $169.
Civic Realties Ltd. vs L. Tilenis, Montréal, $153.
Civic Realties Ltd. vs Arthur Chevalier, Montréal, $203.
C. W. Lindsay vs J. A. Bilodeau, Montréal, $747.
Jos. Kinsella vs J. E. Rowan, Montréal, $228.
T. L. Muir vs G. M. Martin, Westmount, $135.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Tauba Cherry et vir. vs Mafody Yautczuck, $22.
A. Michaud vs R. H. Latour, $2.
A. Beaudry vs Bernard Lanthier, $13.
Alma Ledoux et vir. vs Mme Fred. Bentley, $3.
E. Aumais vs C. Dulude, $13.
C. W. Lindsay Ltd. vs Louis Bougie, Calumet, $20.
D Faille vs O. Plante, Mais., $15.
Dion & Frère vs A. Lavoie, $7.
P. A. Seer vs O. Duffe, Westmount, $80.
L. S. Hétu vs G. Charron, Beloeil, $42.
Federated Press Ltd. vs Cie Imprimerie Trifluvienne Ltée, Trois-Rivières, $58.
Nap. Bédard vs A. Bélair, Beaconsfield, $27.
B. Benoit vs A. Engelberg, $15.
S. Malo vs R. Poitras, $28.
E. Laurin et al. vs G. Clermont, $26.
A. Dubé vs Pelland & Frère, $35.
N. Mandeville vs P. Goudreau, $17.
P. Lapierre vs A. Chados, $16.
M. Burelle vs M. Lefebvre, $6.
Ville de Westmount vs H. Clark, $36.
Ulric Sauriol vs J. O. G. Déchênes, $33.
Jos. Mayer vs Ls. Rouleau, $36.
James Neely vs E. A. Robinson $81.
Librairie Beauchemin Ltée, vs J. N. Allaire, St-Hyacinthe, $15.
Jacques Bourdon vs Ls. Bourdeau, Laprairie, $34.
Henri Hogue vs Albert Pregent, Montréal, $3.
A. Béchard vs Ed. Dufresne, $24.
J. A. Pilon vs L. Lefebvre, $20.
Henri Hogne vs Jos. Massoh, $30.
Nap. Lanier vs Jos. Cloutier, $5.
J. B. Desautels vs D. Giraux, $17.
G. Adam vs F. Pion, $5.
Z. Legault vs M. Crevier, $38.
H. Deslauriers vs R. Harkins, $36.
Adélard Giroux vs Prosper Gagnon, $15.
J. B. Dupont vs E. Tessier, $25.
F. J. Brousseau vs J. A. Beaulieu, $58.
J. Bégin vs Dr. P. Eloi Marier, $20.
J. Bégin vs Mme Leguerrier, $21.
Art. Guertin vs Chas. Mallette, $27.
J. A. Bourdon vs Alcide Forget, $97.
N. G. Valiquette Ltée vs Ph. Fafard, $22.
E. Sauriol vs H. Aubé, $56.
A. Marcil vs Nap. Miron, $5.
Chas. Bruchési vs Adrien Larocque, $31.
A. Sicotte vs P. Paradis, $17.
Can. Universal Film Co. vs Olivier Gélinas, $38.
M. L. H. & P. Co. vs B. Blei, $7.
Mme A. Bessette vs D. Lussier, $21.
J. J. McGovern vs J. Ryan, $63.
J. Brisson vs Chas. Pelletier, $10.
H. Ferron vs Mme C. Richard, $11.
T. A. Morgan vs R. J. Brossard, $59.
C. W. Lindsay Ltd. vs E. R. Simpson et al., $11.
E. A. Pelletier vs A. Dupuis, $7.
Mme A. Brunelle vs N. Riopelle, $38.
Mme U. Pelletier vs G. Tremblay, $26.
M.-Lse Matte vs F. X. Gagnon, $50.
H. Ferron vs A. eer, $18.
C. Bruchési vs Frank Herbert, $24.
Ovila Millette vs Jos. Blais, $10.
A. Rouleau vs J. E. Pepin, $28.
Jos. Drouin vs R. Léveillé, $12.
T. Talbot vs E. Dion, $11.

Débouchés commerciaux pour les produits canadiens

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1963. Fil à haute tension.—Une maison de Londres aimerait à correspondre avec des manufacturiers canadiens de fil électrique à haute tension.

1964. Broche, clous de broche, quincaillerie.—Une maison de Londres aimerait à entrer en relations avec des manufacturiers canadiens de broche, clous de broche, punaises à papeterie, quincaillerie et autres lignes.

1965. Hatelets.—Une maison de Londres s'occupant de la fabrication des jouets, demande les noms de manufacturiers canadiens de Hatelets en bois tourné, aussi ceux de manufacturiers de baguettes faites au tour ayant de 2 à 4 pouces de diamètre.

1966. Placages pour meubles.—Une maison de Suisse est sur le marché pour des placages à meubles et elle aimerait à communiquer avec des manufacturiers canadiens.

1967. 'Agences.—Un homme d'affaires canadien, demeurant actuellement à Londres, Angleterre, désire communiquer avec des manufacturiers canadiens désirant placer leurs produits en Grande-Bretagne et sur le continent. Aussi avec des maisons commerciales bien établies qui désirent ouvrir des relations d'affaires de ce côté-ci de l'Atlantique.

1969. Boutons d'ivoire et d'écaille.—Une maison de Glasgow qui s'approvisionnait aux Etats-Unis, mais qui ne peut plus le faire par suite des restrictions américaines, demande des échantillons et des cotations d'exportateurs canadiens.

1970. Moulures de cadres.—Une maison de Glasgow aimerait à entrer en communication avec des exportateurs de moulures pour cadres.

1971. Poêles de cuisine au pétrole.—Une maison d'Edinbourg demande les noms de manufacturiers de poêles de cuisine au pétrole du type "Perfection".

1972. Lait condensé, sucre et poudre de lait condensé.—Une maison de Glasgow aimerait à correspondre avec des exportateurs canadiens de ces produits.

1974. Manches d'outils pour cultivateurs.—Une maison de Glasgow est sur le marché pour des quantités considérables de manches d'outils pour agriculteurs.

1975. Manches à balais.—Une maison de Glasgow s'intéresse à l'importation des manches à balais.

1976. Planches à laver, épingles à linge et articles de ménage en bois.—Une maison de Glasgow aimerait à entrer en relations avec des exportateurs canadiens.

1978. Machines à travailler le bois.—Une maison de Glasgow aimerait à communiquer avec des exportateurs de machines à bois, bancs de scie, machines avec scie à ruban, machines à raboter, machines à mortaiser, etc.

1979. Accessoires de bicycle.—Une maison de Glasgow demande des catalogues et des prix pour accessoires de bicycle, tels que lampes, cadres, cloches, chaînes, etc.

Pâtes Alimentaires

de

30 Paquets—1 lb.

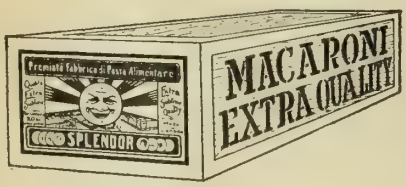


Qualité Supérieure

avec la vraie

Saveur Italienne

20 lbs. Net



satisfont

Même les plus exigeants.

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

P. PASTENE & CO., LIMITED

MANUFACTURIERS

MONTREAL, Qué.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, frs. . . . 20.00 } **PAR AN.**

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, vendredi 5 septembre 1919 Vol. XXXII — No 36

L'influence du traité de paix sur la situation commerciale

Maintenant que la guerre est terminée, que le traité de paix est signé, et que sans doute, les divers pays étant parties au traité de paix le ratifieront prochainement, il devient nécessaire de porter une attention toute spéciale à la base des nouvelles relations commerciales qui devront s'établir entre les diverses nations. Ce traité de paix présente bien des complications au point de vue économique et il est assez difficile de pouvoir préciser exactement les résultats que son interprétation pourra apporter au point de vue économique. Cependant, il y a une chose certaine, c'est que la concurrence doit s'établir sur une base nouvelle et les industriels et les négociants doivent s'appliquer dès aujourd'hui à bien comprendre la portée de ce nouveau traité de paix et à s'organiser pour rencontrer d'une manière afficace la concurrence qui va s'établir plus que jamais. Nous entrons dans une nouvelle période. La guerre est finie sur les champs de bataille, mais elle va commencer, au point de vue économique.

L'influence de l'Allemagne.

L'un des résultats immédiats du traité de paix a été de diminuer la richesse minière de l'Allemagne, et d'augmenter, dans la même proportion, celle de la France. Les mines de charbon et de houille, qui faisaient la force économique de l'Allemagne, — car ces minérais sont la base de tout progrès moderne, et chacun sait l'usage que l'Allemagne en avait fait — lui ont été enlevées et sont maintenant la propriété de la France. L'Allemagne s'était servie de ses ressources naturelles pour augmenter la fortune personnelle d'un nombre relativement restreint d'une classe d'hommes privilégiée en Allemagne. Ceci était fait avec la connaissance et l'encouragement du gouvernement allemand, car pour faire oublier cette situation particulière, le gouvernement allemand, par une discipline bien organisée, avait fait accepter au peuple allemand de travailler pour un salaire minime pendant de longues heures tous les jours, ce qui, au point de vue économique, lui donnait un avantage marqué pour faire la concurrence sur les marchés de l'univers pour tout article manufacturé. D'un autre côté, elle s'efforçait de faire oublier cette situation favorable à ses plans en accordant au peuple une législation sociale spéciale, telle que pension pour les vieillards, protection pour les femmes et les enfants, et une réglementation sévère de toute question sociale. Par le traité de paix, l'Allemagne est tenue de payer aux Alliés une indemnité très élevée. L'Allemagne a perdu toutes ses colonies ainsi que sa marine marchande, et également, la plus grande partie du commerce qu'elle avait réussi à établir dans toutes les parties du monde. Pratiquement, tout est à recommencer en Allemagne, et ce, dans des conditions bien différentes. En recommençant ses opérations, elle doit tenir compte des taxes très élevées que le Gouvernement Allemand sera forcé d'imposer, de son prestige diminué ou perdu, et en plus, le Gouvernement Allemand actuel ne peut



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

pas facilement adopter lui-même une méthode de développement commercial qui avait fait le succès du gouvernement précédent.

En France.

La France également se trouve en face d'une situation tout à fait nouvelle qui l'obligera sans doute à changer la politique commerciale qu'elle s'était tracée jusqu'au moment où la guerre a été déclarée. Avant la guerre, manquant de charbon et de houille, elle s'était appliquée à développer un commerce principalement dans les articles de luxe, tels que les pierres précieuses, la bijouterie, la porcelaine, la papeterie, les tissus, les soies, les arts et les produits alimentaires de qualité supérieure, etc., etc., des connaissances toutes spéciales où la qualité de l'article manufacturé était plutôt prise en considération que la quantité. Maintenant que l'Alsace et la Lorraine lui ont été restaurées et qu'elle est en possession de la vallée de la Sarre, elle se trouve à posséder une population nouvelle dont l'entraînement a été fait d'après les méthodes allemandes et elle se trouve également en possession de mines de charbon et de houille qui vont forcer à développer de nouvelles industries qui seront en rapport avec ses nouvelles ressources naturelles. Elle a également perdu une proportion assez considérable de ses ouvriers et sera probablement également forcée d'adopter de nouvelles méthodes de production. Il ne serait donc pas surprenant de voir la France pouvoir développer l'industrie de l'automobile, par exemple, à un prix de revient qui lui permettra de faire la concurrence à la production américaine. Avec quelques changements à sa politique fiscale, la France pourra, avant longtemps, rétablir en sa faveur une balance de commerce qui lui permettra de rencontrer ses obligations à l'étranger sans avoir recours à un système de taxe qui serait une charge trop lourde pour le peuple français.

En Angleterre.

L'Angleterre sort de la guerre avec un prestige agrandi. La politique impérialiste a non seulement survécu, mais elle s'est établie en permanence. Les relations entre la mère-patrie et les Dominions tels que le Canada, l'Australie, l'Afrique du Sud et la Nouvelle-Zélande se sont améliorées à un tel point que l'Angleterre a changé sa politique libre-échangiste pour accorder un tarif de préférence à ses colonies. Au point de vue industriel, l'Angleterre et ses colonies sont intactes et plusieurs de ses industries se sont développées dans une proportion très considérable pendant la guerre, et ces nouvelles conditions, jointes à l'énergie et au courage indomptable de sa population, ainsi qu'à l'efficacité de sa marine marchande, lui donnent en quelque sorte une supériorité commerciale sur tous les autres pays. L'expérience obtenue au cours de la guerre sert déjà grandement aux hommes d'affaires anglais. Pendant la guerre, l'opinion publique s'est modifiée et on ne semble pas craindre autant qu'auparavant l'accumulation de capital sous une même direction, et dernièrement, une association d'industriels s'est formée en Angleterre, représentant un capital d'au delà de vingt billions de dollars. Le but de cette organisation est de concentrer les efforts des intéressés pour implanter le commerce anglais dans les pays étrangers. L'on prévoit que le système éliminera les frais inutiles en ce sens qu'il empêchera les concurrents d'une même industrie de tenir des bureaux de vente dans les différents pays, ce qui aura aussi pour effet d'éliminer une concurrence ruineuse en établissant cette nouvelle méthode de coopération.

Au Canada.

Nous avons signalé les quelques changements opérés dans la situation économique en Europe, simplement pour bien démontrer à nos hommes d'affaires canadiens qu'il est nécessaire de se mettre à l'oeuvre immédiatement pour étudier ces conditions nouvelles et de s'organiser pour pouvoir faire la concurrence aux industriels des autres pays. L'on dira peut-être qu'advenant le cas où les industriels étrangers voudraient s'emparer du commerce canadien, il y aura toujours moyen de se protéger en augmentant le tarif des douanes, mais nous conseillerions à nos industriels canadiens de ne pas trop compter sur ce remède, car la population, en général, qui demande à grands cris la réduction du coût de la vie, ne verra pas d'un bon oeil l'augmentation du tarif. Il faut que le commerce canadien s'organise et il faut que les industriels canadiens se spécialisent autant que possible et adoptent un système de distribution qui soit équitable pour tous les distributeurs, c'est-à-dire les marchands de gros et les marchands en détail. Il faut que l'industriel qui fait la distribution de ses produits par l'entremise du marchand de gros et du marchand de détail adopte une politique qui traitera et les uns et les autres sur un pied d'égalité, sans accorder à quelques-uns un traitement de faveur au détriment des autres. L'industriel ne peut pas compter employer les services des marchands de gros tout en vendant aux principales maisons de détail qui sont des clients des marchands de gros. C'est ce système qui a prévalu jusqu'à aujourd'hui qui est la cause que la confiance publique a été détruite envers le système de distribution actuel. Cette confiance ne pourra être rétablie qu'en autant qu'une politique industrielle équitable, raisonnable et économique sera rétablie et qu'une campagne d'éducation sera faite pour bien faire connaître au public les services rendus par le marchand de gros et par le marchand de détail, et à quel prix ces services sont rendus. Il est évident que le pu-

blic est de bonne foi dans ses critiques. Malheureusement, il ne connaît pas les faits et aucune organisation ayant la confiance publique n'a entrepris de faire connaître les faits. Au contraire, les journaux quotidiens, dans bien des cas, ont publié une partie des faits qui ont induit le public en erreur, car, bien souvent, dire une partie de la vérité seulement est plus dommageable qu'un mensonge, — mais ce qu'il faut faire connaître au public, c'est tous les faits se rapportant au problème de la distribution. Nous sommes convaincus qu'en adoptant cette manière de voir et de faire, le public reconnaîtra les avantages du système de distribution actuel et sera prêt à le supporter et à l'encourager.

IL Y A PEU DE PROBABILITE DE VOIR LE SUCRE A 20 CENTS

La prétention qui a été émise à l'assemblée annuelle des épiciers en gros canadiens à Ottawa il y a une quinzaine, que le sucre monterait à 20 cents la livre avant la fin de la saison est considéré comme purement fantaisiste par des personnes en position de connaître la situation. Encore que la situation soit aiguë et que les stocks soient très réduits dans certaines régions, c'est là une situation temporaire et il n'y a absolument pas de raison d'une prévision aussi pessimiste.

Au cours des mois prochains, il y aura une amélioration et les approvisionnements seront beaucoup plus considérables. M. C. A. Pike, en parlant de cette prophétie du sucre à 20 cents disait que la Commission du Commerce Canadien avait informé les marchands de gros que la commission pourrait être en mesure de racheter des acheteurs de New York du sucre qui avait été vendu pour l'exportation. Ce sucre, disait M. Pyke, pourra se vendre au consommateur dans les environs de 15 cents. C'est cette condition qui a pu servir de base à la prévision du sucre à 20 cents.

La grève maritime a joué un rôle important dans la rareté des approvisionnements. Deux raffineries ont fermé leurs portes faute de pouvoir recevoir du sucre brut, et toutes sont en retard dans leurs livraisons. Mais même avec la rareté actuelle, il a été consommé plus de sucre cette année que l'an dernier. Les confiseurs, les pâtissiers et le public en général ont eu des quantités plus abondantes. La situation aux Etats-Unis ressemble beaucoup à celle d'ici, du fait des grèves récentes. Parlant des conditions, Willett et Gray, dans leur journal hebdomadaire du sucre, s'expriment ainsi:

"Les petites exportations de Cuba pour la semaine, 19,514 tonnes seulement aux ports de l'Atlantique aux Etats-Unis, dues directement aux récentes difficultés de la main-d'oeuvre dans les ports des Etats-Unis, entraîneront pendant une courte période des réceptions réduites dans les ports de l'Atlantique."

Si l'on se rappelle qu'en temps normal, 58,000 tonnes sont raffinées chaque semaine aux Etats-Unis, la quantité réduite du sucre est évidente dans la légèreté des réceptions. Les stocks à Cuba sont plus considérables que ceux des années passées, mais il y a à tenir compte cette année des demandes des pays comme l'Autriche et l'Allemagne. Les prix du sucre brut pour livraison en janvier, février et mars sont très élevés, sur la base de $6.50 f.o.b. Cuba. Les raffineurs canadiens qui avaient avancé leurs cotations il y a une quinzaine n'ont pas annoncé de nouvelles augmentations, mais la Canada Sugar Refining Co. qui n'avait pas suivi en temps le mouvement de hausse a annoncé une augmentation de 45 cents les 100 livres, ce qui porte son prix à 10 cents au-dessus des autres raffineries.

LES THES CONTINUENT A HAUSSER REGULIEREMENT.

En dépit du fait qu'il y a eu ces quinze derniers jours une hausse de cinq cents sur les thés fins et de 3½ cents sur les moyens, il n'y a pas lieu de croire que les prix des thés aient atteint leur limite.

La semaine passée il y a eu une nouvelle hausse d'un penny sur les qualités moyennes et d'un quart de cent sur les belles qualités. Depuis dix semaines consécutives nous avons enregistré une hausse de prix hebdomadaire. Bien que la guerre soit terminée et que la situation du fret soit quelque peu améliorée, les prix maintiennent leur tendance à la hausse. Aux chiffres actuels nous sommes arrivés presqu'au chiffre maximum payé pour le thé, pendant six semaines seulement au cours des hostilités les prix du thé ayant dépassé ceux en vigueur actuellement.

Mais le prix élevé n'est pas le seul facteur important de la situation. Même à ce prix, il paraît presque impossible de s'assurer des approvisionnements. Le chef d'une grosse maison de thé dit que la situation est extrêmement sérieuse du fait que les livraisons sont très limitées. Les agents de cette maison sont sur place avec toute latitude pour acheter, mais malgré cela, ils n'obtiennent que des centaines de livres, là où ils devraient en recevoir des milliers. La saison du beau thé est maintenant à son apogée et sera bientôt chose du passé et les acheteurs sont anxieux, en conséquence, d'acheter autant que possible, mais en dépit de cette forte demande, il faut compter avec la rareté des envois.

Londres tient ordinairement le contrôle du marché du thé, mais il semble difficile de croire que Londres puisse être le facteur qui suscite les difficultés pour obtenir des approvisionnements.

Londres possède actuellement des stocks de thé anormaux. Il s'y trouve en magasin 180,000,000 de livres, alors que le stock normal détenu à cette

époque de l'année devrait être d'environ 80,000,000 de livres, de sorte que les stocks sont beaucoup plus du double des exigences maximum de ce marché, et il est difficile de s'expliquer les conditions rigoureuses des points de production en face de cette surcharge du grand marché londonnien du thé. Il se peut que ce soit l'objet d'une campagne voulue de la part des propriétaires de cet énorme stock de maintenir les prix du thé. Des approvisionnements aussi considérables pourraient faire croire à un marché plus facile, mais les détenteurs anglais sont peu dispos à accepter la possibilité d'une perte et tiennent par conséquent ces stocks à des prix fermes, ne les laissant partir qu'aux prix qui ont cours sur le marché, et qui leur procurent un profit. Il est plutôt difficile de dire quel effet ces deux facteurs auront sur la situation locale. Le fait que ces stocks de Londres se maintiennent si fermes a forcé les autres marchands à aller sur les marchés primaires et à faire des offres sur les forts prix actuels pour leurs approvisionnements.

Les thés, aux prix actuels, ne seront d'ailleurs pas livrés à la consommation avant quelque temps, de sorte que l'effet s'en trouvera retardé un peu, mais si les détenteurs de stocks de thé anglais ne sont pas obligés d'écouler leurs stocks à moins que les prix du marché en cours, les indications sembleraient être en faveur d'une nouvelle hausse des thés à brève échéance.

ENORME DEMANDE POUR LES RAISINS.

Il y a une augmentation de production des raisins cette année, du moins est-ce l'opinion de la Universal Importing Co., représentant pour la province de Québec de la California Associated Raisin Co., dont le gérant, M. A. S. Radofsky, faisait récemment des confidences à un de nos confrères. Ce qu'est la récolte actuelle, cela dépend en grande partie des conditions de la température, mais les indications présentes sont tout à fait favorables dans l'ensemble.

Des rapports ont circulé à l'effet que les prix de cette année seront beaucoup plus élevés que ceux de l'an dernier. M. Radofsky prétend qu'en ce qui concerne les principales lignes les prix resteront dans des limites raisonnables et qu'ils ne seront pas plus de un à un et demi sou par livre au-dessus des marchés de 1918.

L'augmentation de la production a été telle cette année qu'on pense que de 175,000 à 200,000 tonnes de raisins seront mis sur le marché. Ce sera la plus forte récolte jamais produite et qui procurera aux producteurs un revenu augmenté et réduira ainsi le coût du produit à la livre. Etant donnée une bonne récolte, les prix du marché ne devraient pas beaucoup excéder ceux de l'an dernier.

Un des importants éléments du programme des producteurs de raisin, la saison passée, fut de populariser le raisin, dit M. Radofsky. La chose a été accomplie à un degré considérable par une publicité intensive et le résultat s'est traduit par l'emploi de raisin dans des voies inconnues généralement jusque là. Les augmentations ainsi obtenues se sont traduites par des accroissements de 50 à 100 pour 100 dans la demande pour la consommation et le raisin devient de plus en plus connu comme commodité possédant une grande valeur alimentaire.

Un autre élément important qui devrait être mentionné est celui de la fixation du prix à laquelle les producteurs ont consenti pour mettre leur production sur le marché. Ceci donne au producteur, cette année, l'assurance d'obtenir environ $40 par tonne pour sa récolte. Il peut d'ailleurs obtenir plus tout dépendant des frais d'opération et de mise sur le marché. M. Radofsky dit que les producteurs qu'il représente continueront à approvisionner le marché en fortes quantités de raisins à des prix qui seront populaires. Car, ajoute-t-il, si ces prix dépassent une certaine limite, ce sera au détriment de la consommation. Il déclara aussi qu'il y avait des perspectives d'une forte récolte de pêches cette année. Ce sera là un facteur dans le contrôle des prix et la base de la cotation précédemment indiquée sera peut-être moins élevée.

Il y aura, sans aucun doute, une grosse demande pour tout ce qui peut être produit, quelle que soit la récolte, mais on peut dire dès à présent que les perspectives présentes sont superbes. Bien que M. Radofsky prédise la possibilité de prix plus bas, comme mentionné ci-dessus, il ajoute qu'il n'y aura pas assez d'approvisionnements pour répondre aux besoins, du fait de la forte demande pour l'exportation. La question sera de s'approvisionner le premier.

LES PRIX D'OUVERTURE POUR LES RAISINS.

Les prix de 1919 montrent des hausses énormes sur les prix d'ouverture d'il y a un an; augmentations approximatives de 100 pour 100 dans certains cas.

Les prix d'ouverture de la nouvelle récolte de raisin de Californie sont annoncés par l'association des marchands de raisin. Ils montrent des augmentations très importantes sur les chiffres d'il y a un an, comme les comparaisons de prix ci-dessous l'indiquent. La hausse dans certains cas représente presque 100 pour 100. Les prix suivants sont sur la base f.o.b. Californie:—

	1919	1918
Fancy épépinés, 16 oz.	0.15	0.09⅝
De choix épépinés, 16 oz. . . .	0.14½	0.09⅛
Fancy épépinés, 12 oz.	0.11¾	0.07¾
De choix épépinés, 12 oz. . . .	0.11⅜	0.07⅜
En vrac épépinés, fancy . . .	0.14¼	0.08.85

En vrac, de choix	0.13½	0.08
De Thompson, sans pépins, en vrac, renettoyés, 25s.	0.14½	0.09¼
De Thompson, 12 oz., sans pépins	0.12⅛	0.08
De Thompson, 16 oz., sans pépins	0.15½	0.09.90
Muscatels, couronne No 1 . . .	0.14	0.08½
Muscatels, couronne No 2 . . .	0.13¼	0.07½
Muscatels, couronne No 3 . . .	0.13¾	0.08
Muscatels, couronne No 4 . . .	0.14¼	0.08¾

La demande énorme pour les raisins de Californie cette année dépassera toutes les affaires précédentes, selon les avis reçus par les importateurs de Toronto. Cinquante pour cent seulement des commandes ont été confirmées. La forte demande pour l'exportation rend le marché très fort. On ne pense pas que de grosses quantités de raisins d'Espagne atteignent le pays, cette année, leurs prix d'ailleurs seront presque prohibitfs, empêchant d'en acheter sur une grande échelle. Les stocks actuels chez les maisons de gros ne sont pas importants, mais sont suffisamment abondants dans certaines variétés pour rencontrer la demande.

LE SAUMON DE LA RIVIERE FRASER EST MENACE D'EXTINCTION.

Un désastreux éboulis. — Inactivité américaine.

Quoique les rapports de la Colombie Britannique montrent que la pêche au saumon de l'année dernière ait été la plus abondante connue, il ne s'ensuit pas que l'industrie du saumon soit aussi florissante qu'autrefois. M. J. E. Babcock, Commissaire adjoint des pêcheries de la province, attribue la quantité de saumon prise l'année dernière à l'utilisation des variétés appelées "pinks" et "chums", qui ne se vendaient pas avant la rareté de la variété nommée "sockeye". Il dit que le nombre des "sockeye" qui a remonté la rivière Fraser, "est le plus petit que l'on connaisse. On pense que la rivière est presque vide de sockeye, et les saumons "pinks" (roses), que l'on n'utilisait pas avant cette année, disparaissent rapidement". Le sockeye se vend plus cher que tout autre saumon du Pacifique; c'est lui qui a rendu fameuses les pêches de la rivière Fraser. M. Babcock a prédit, en 1917, l'extinction de ce poisson, dans une allocution devant les membres de la Commission de la conservation.

Un éboulis, attribué aux travaux de la construction d'un chemin de fer, est survenu en 1913, dans le canon de Hilgate, sur la rivière Fraser. Ce fut une calamité pour la pêche du saumon sockeye. Tous ceux qui habitent la région de la rivière savent que tous les quatre ans il y a ce qu'on appelle une "année d'abondance" de sockeye. On attribue cette abondance au fait que cette variété atteint sa pleine croissance en quatre années. La pêche de 1913 fut abondante, parce qu'une grande quantité de femelles avait frayé en 1909.

L'éboulis susmentionné survint malheureusement pendant "l'année d'abondance". Il rétrécit la rivière de façon que la force du courant devint un obstacle au passage du saumon en route pour les frayères. Cet éboulis fut enlevé avant 1914, mais trop tard pour permettre au poisson de se rendre aux frayères en 1913. La plupart des sockeye furent ainsi empêchés de frayer en cette année.

On craignit donc une réduction considérable dans la pêche au sockeye en 1917: cette crainte fut malheureusement trop fondée. La quantité pêchée en cette année atteignit à peine un cinquième de celle de 1913; on suppose même que la pêche de 1921 sera encore moins abondante. On peut dire que le phénomène de "l'année d'abondance" ne se renouvellera plus; chaque année sera désormais une année de rareté de sokeye.

Il serait possible cependant de perpétuer cette pêche et même de la rendre florissante, à condition d'user de modération et de permettre à un nombre suffisant de se rendre aux frayères. Mais le Canada ne peut seul restreindre la pêche, car le sockeye, en revenant de l'océan, passe par les eaux sur lesquelles l'état de Washington exerce une juridiction; il a souvent manifesté le désir de mettre en vigueur des mesures de protection.

A la suite d'une investigation fait en 1905, par une commission représentant le Canada et l'état de Washington, le gouvernement fédéral offrit de suspendre la pêche au sockeye dans la région de la rivière Fraser, pendant 1906 et 1908, à condition que cet état en fît autant. Celui-ci s'y refusa.

En 1908, la Grande-Bretagne et les Etats-Unis conclurent un traité à l'effet de protéger et de propager les sockeye, mais le sénat des Etats-Unis, après des années de délai, refusa d'approuver les conditions y stipulées.

Un nouveau traité attend encore cette année l'approbation du sénat américain. On y pourvoit à la nomination internationale, composée de deux membres canadiens et de deux américains. Ces hommes seront chargés d'une étude spéciale de la situation et en feront rapport et ils suggèreront les moyens qu'ils reconnaîtront de nature à favoriser la restauration de l'industrie.

On espère que ce traité sera conclu et que les mesures y prescrites seront mises en vigueur, autrement le sockeye de la rivière Fraser est menacé d'extermination. Le Canada a voulu et est disposé à prendre tous les moyens propres à conserver cette précieuse pêche. Le sort du sockeye dépend donc de l'état de Washington.

Conserves de viandes et de poisson

Le dernier rapport de l'analyste en chef du département sur les conserves de viande et de poisson porte sur 262 échantillons de conserves de viande et de poisson, échantillons achetés par les inspecteurs au cours des mois de juillet et août 1918. De ce nombre, 23 échantillons ont été analysés à Halifax, 74 à Winnipeg et 165 à Ottawa. Les prélèvements antérieurs de conserves de viandes et de poisson ont fait l'objet des rapports suivants, publiés par le laboratoire fédéral:

Bulletin.	Substances analysée.	Etendue des Rech.
85	Conserves de viande.	Préservatifs.
123	" "	"
164	" "	" et amidon.
76	" de saumon	Etat de conserva.
150	" "	" "
391	" de poisson	Poids net et état de conservation.

Le dernier rapport est cependant le premier qui s'occupe de considérer d'une façon systématique, la valeur nutritive des conserves de viande et de poisson au Canada. Les analyses effectuées fournissent des renseignements qui—si l'on en fait usage—seront des plus utiles à toute personne chargée de la composition d'un menu ou de la préparation des aliments.

Si l'on veut toutefois tirer le meilleur parti possible de ce rapport, il est bon de considérer tout d'abord quelques-uns des principes scientifiques de la nutrition. Les aliments sont nécessaires à la formation et à la réparation des tissus, ainsi que nous fournir de l'énergie, soit sous forme de chaleur ou de travail musculaire, y compris le travail de la digestion. La partie comestible de tout aliment est constitué par de l'eau (ordinairement incorporée dans les tissus et non apparente, ou du moins visible comme eau); par une faible proportion de sels ou matières minérales, et par des éléments nutritifs. Les classements chimiques divisent les matériaux nutritifs en trois grandes catégories: matières protéiques, matières grasses et hydrates de carbone. La définition de ces substances ne manquera pas de faire voir clairement les différences sur lesquelles cette division est basée.

Matières protéiques.—Les matières protéiques sont des substances organiques trouvées à leur état naturel dans la matière vivante ou associées avec elles, et toujours produites par elle. Les matière protéiques sont formées de carbone, d'hydrogène, d'oxygène, d'azote et, généralement, mais non pas toujours, d'un peu de soufre. Elles contiennent quelquefois du phosphore. Les proportions des éléments précités se répartissent à peu près comme suit: C., 50 par 100; H., 7 par 100; O., 25 par 100; Az., 16 par 100; S., 0.3 par 100; P., 0.3 par 100. Ces substances sont rendues digestibles par la présence de diverses enzymes et elles sont désagrégées par les acides en solution. Quand elles sont ainsi digérées ou décomposées, les matières protéiques génèrent un mélange de substances cristallines connues sous le nom d'amino-acides.

Hydrades de carbone.—Les hydrates de carbone sont des composés de carbone, d'hydrogène et d'oxygène que l'on rencontre dans les animaux et les plantes. Ils dérivent leur nom du fait que la plupart d'entre eux quoique non pas dans tous, la proportion de l'oxygène à l'hydrogène est la même que dans l'eau. Lorsqu'ils sont purs, les hydrades de carbone sont blancs. Quelques-uns, comme la canne à sucre, cristallisent; d'autres, comme l'amidon, ne cristallisent pas. Sous l'action de la chaleur ou soumis à de puissants agents de déshydratation, les hydrates de carbone peuvent être décomposés en carbone et en eau.

Matières grasses.—Les matières grasses sont des composés de carbone, d'hydrogène et d'oxygène, mais elles contiennent beaucoup moins d'oxygène, en proportion au carbone, que les hydrates de carbone en contiennent. Les matières grasses sont les éthers de la glycérine; quelques-unes cependant sont les éthers des acides aliphatiques. Elles sont toutes moins lourdes que l'eau, insolubles dans l'eau et onctueuses au toucher.

Les matières protéiques fournissent les matériaux employés dans la formation de nouveaux tissus et dans la réparation des déchets de l'organisme. Les matières grasses et les hydrates de carbone ne fournissent que de l'énergie. Les aliments protéiques, comme la viande maigre, le poisson ou le blanc d'oeuf, le lait et le fromage, sont indispensables si l'on veut se maintenir en santé. Ces substances sont essentiellement destinées à créer des tissus, mais lorsqu'il existe un déficit de matières grasses et d'hydrates de carbone dans la ration d'entretien, les matières protéiques sont employées comme source d'énergie. Les matières grasses et les hydrates de carbone sont jusqu'à un certain point interchangeables, mais aucune de ces substances ne peut sans danger être éliminée de la ration alimentaire. Lorsque leur apport est suffisant, ces substances fournissent toute l'énergie requise par le corps humain. Et bien qu'on ne puisse employer aucune de ces substances pour les transformer en tissus, elles peuvent agir comme antidéperditeurs ou aliments d'épargne, par rapport aux matières protéiques, et se trouver ainsi à aider indirectement à la transformation tissulaire .

Parce que les aliments fournissent de l'énergie, nous calculons leur valeur nutritive en termes d'é-

nergie, prenant pour notre unité la calorie qui est une mesure d'énergie (chaleur), comme le pied est une mesure de longueur: la livre, une mesure de poids et l'heure, une mesure de temps. Il n'est pas essentiellement important de savoir et de se rappeler que la calorie est la quantité d'énergie qui, sous forme de chaleur, peut augmenter de 0° à 1° C. la température de 1 kilogramme d'eau liquide. Mais il est important de savoir combien il faut de calories pour maintenir en santé et en vigueur, durant un jour, un individu donné. Et cette connaissance a été rendue possible, grâce aux études et aux recherches de Rubner, de Voit, d'Atwater, de Roca, de Benedict et de quelques autres savants qui ont étudié de près les phénomènes de la nutrition. Leurs conclusions démontrent, comme il fallait s'y attendre, que la quantité de nourriture requise varie suivant les occupations et la taille d'un chacun. Le tableau suivant, qui est une compilation de données puisées à diverses sources autorisées, indique les besoins énergétiques quotidiens d'adultes moyens recevant une ration convenablement proportionnés à leur degré d'occupation: "

Occupation.	Calories.
Au lit durant 24 heures	1,680
Au lit durant 8 heures, travail comprenant l'action de s'asseoir 16 heures dans une chaise	2,170
Au lit durant 8 heures, 14 heures dans une chaise, exercise modéré, comme marche durant 2 heures	2,500
Hommes accomplissant un travail musculaire modéré	3,000
Hommes accomplissant un travail musculaire ardu (cultivateur)	3,500
Hommes accomplissant un travail musculaire intense	5,500

Le travailleur ordinaire requiert environ 3,000 calories par jour, et, sur ce nombre, au moins 100 calories devraient être fournies par des matières protéiques. Il est également important de savoir combien d'énergie fournira une quantité donnée de substance alimentaire quelconque. Rubner a réparti comme suit les valeurs nutritives de chacune des trois classes de matériaux comestibles:

1 gromme de matières protéiques produira 4-1 cal.
1 gramme d'hydrates de carbone produira 4-1 "
1 gramme de matières grasses produira . . 9-3 "

En termes plus familiers, on pourrait dire: une once de matières protéiques ou d'hydrates de carbone produira 116 calories, et une once de matières grasses produira 264 calories.

Les méthodes analytiques adoptées par l'Association des chimistes agronomes officiels ont été employés pour toutes les déterminations.

IL FAUT FAIRE IMMEDIATEMENT SA PROVISION DE CHARBON POUR L'HIVER.

Le charbon n'arrive plus au Canada en aussi grande quantité que l'année dernière et la production des mines est en bas de la moyenne.

Un avertissement donné aux consommateurs.

Sir George Foster, ministre du Commerce, vient de faire la déclaration officielle suivante sur notre situation charbonnière.

Avec la signature du Traité de Paix, l'Administration du combustible des Etats-Unis a automatiquement cessé d'exister, et la production comme la distribution du charbon ne sont plus gouvernées que par la loi de l'offre et de la demande. Toutes les réglementations de guerre, restrictions et embargos ont été supprimées.

Ainsi qu'il a déjà été annoncé, le contrôle canadien des combustibles a pris fin le 31 mars dernier. L'approvisionnement en charbon de la nation ne dépend donc plus que de l'activité des commerçants dans cette ligne, et de la coopération que leur donneront les consommateurs en leur confiant leurs commandes sans retard.

Les renseignements que nous possédons indiquent que le charbon n'entre pas en ce pays en quantité aussi considérable que l'an dernier, ni même que durant les années normales d'avant la guerre. Ceci est surtout vrai des provinces Maritimes.

Durant les premiers six mois de la présente année, les mines d'anthracite de la Pennsylvanie, dont le Canada central dépend largement pour ses approvisionnements de charbon domestique, n'ont produit que 38,800,000 tonnes de charbon, contre 49,-100,000 durant la même période l'an dernier, soit un déficit de plus de 10,000,000 de tonnes à date. Il n'y a pas beaucoup d'espoir que ce déficit soit comblé, car la main-d'oeuvre minière se fait rare à cause du départ pour l'Europe de plusieurs milliers d'ouvriers mineurs. Jusqu'au milieu de juin, 42,000 mineurs avaient déjà quitté les Etats-Unis et l'on calcule qu'avant que ce mouvement ne s'arrête 1,300,000 personnes auront quitté l'Amérique.

Avec une grande demande pour le charbon et une production réduite, il n'est pas probable que le prix du charbon aux mines baisse avant plusieurs mois. En fait, les apparences sont que le prix va continuer à monter durant l'automne et l'hiver.

Il n'est pas prudent de compter que l'hiver prochain sera doux. Il n'est pas davantage possible de prévoir ce que sera la situation aux mines par rapport à la main-d'oeuvre, ni avec quel succès les compagnies de chemin de fer, (à peine sorties de la tension que leur a imposé la guerre), pourront faire face aux difficultés climatériques qui pourraient se présenter l'hiver prochain.

Nouvelle méthode de mise en boîte des légumes conservés

Les procédés de conservation des légumes, utilisés jusqu'ici par les industriels, présentaient divers inconvénients dont le résultat était de diminuer les qualités sapides et la valeur nutritive des produits manufacturés. Aux divers temps de la technique conservatrice, les légumes, en effet, étaient immergés dans une eau abondante avec laquelle ils étaient en contatct prolongé; et à l'occasion de ces contacts, ils abandonaient à ce milieu liquide ambiant une partie de leurs composants solubles, parmi lesquels figuraient des aliments assimilables ou agréables au goût. L'opération préliminaire connue sous le nom de blanchiment était une première cause de déperdition. Le blanchiment consiste à prolonger dans l'eau bouillante, et pendant un temps plus ou moins long, suivant les espèces, mais suffisant pour déterminer leur ramollissement, les légumes à conserver, préalablement placés dans un récipient perforé ou grillagé et susceptible d'être immergé dans la bassine d'eau, puis retiré en un seul temps. L'eau ayant servi au blanchiment est purement et simplement considérée comme déchet une fois que l'opération est terminée. Or des analyses ont montré, ce qui était à prévoir, qu'elle contient des hydrates de carbone solubles (sucre et amidon) et des sels enlevés aux légumes; et que la valeur nutritive de ceux-ci en est diminué d'autant. Lorsqu'ils sont placés ensuite dans des boîtes métalliques, pour y subir les opérations définitives de stérilisation, les légumes sont encore immergés dans une certaine quantité d'eau: il est en effet nécessaire qu'ils soient soumis à l'action directe de la vapeur d'eau sous pression à forte température, pour présenter des garanties de conservation prolongée; mais une fois la cuisson terminée, l'eau de préparation reste assez abondante pour que les produits comestibles y baignent, et en vertu des lois régissant les phénomènes d'osmose, ils abandonnent au milieu liquide dans lequel ils sont plongés une partie de leurs constituants solubles, jusqu'à égalité de concentration des deux liquides: celui qui fait partie intégrante des cellules végétales et celui qui les entoure. Cette équilibration n'aurait pas d'importance au point de vue de la consommation, si, dans l'esprit de l'acheteur, le liquide contenu dans la boîte ouverte n'était trop souvent considéré comme un déchet, en totalité ou seulement en partie; mais ordinairement on le jette, surtout lorsqu'il est d'apparence louche où lorsqu'il s'y forme des nuages d'aspect peu engageant, comme cela arrive avec certaines variétés de gros pois. En définitive, le consommateur de légumes conservés utilise un aliment de valeur réduite et fade. Pour en relever le goût, il est souvent obligé de l'additionner de sucre.

Le blanchiment à la vapeur.

Depuis quelques années, certains industriels ont adopté une technique qui leur permet d'éviter la déperdition des légumes en constituants sapides et nutritifs au moment du blanchiment; il est pourtant regrettable qu'une amélioration de cette nature ait tant de peine à se généraliser, et que dans bien des milieux, on reste obstinément attaché à des méthodes défectueuses. Le nouveau procédé consiste à substituer, à l'eau de blanchiment la vapeur sous pression à l'action de laquelle on soumet les légumes en chambre close. Le blanchiment à la vapeur est d'abord beaucoup plus rapide que la même opération effectuée selon l'ancien système; mais l'avantage capital qu'il présente est de supprimer l'immersion des légumes dans une grande quantité de liquide en ébullition. Sans doute la vapeur condensée, après contact des légumes à blanchir, s'est chargée de quelques-uns des principes alimentaires contenus dans les pois, les carottes, les fèves ou les champignons, mais dans des proportions relativement minimes; et l'abaissement de la valeur nutritive des produits manufacturés résultant de cette première opération est beaucoup plus faible qu'autrefois. On va voir qu'appliqué aux temps ultérieurs de la série des opérations conservatrices, le même principe permet de poursuivre jusqu'à la fin les avantages qui en découlent.

Les boîtes à double fond.

Pour réduire au minimum la déperdition en éléments nutritifs due aux phénomènes d'osmose des légumes placés en boîtes métalliques, un fabricant de conserves du Brunswick, M. Huch, a fait breveter un procédé de mise en boîte que nos industriels auront intérêt à connaître (encore qu'il soit d'origine germanique) et dont le Dr Koch, de la station d'expériences de Dahlem, a confirmé les avantages. Partant de cette constatation que les légumes, placés dans des boîtes de conserve selon des méthodes courantes, sont épuisés par l'eau de remplissage et perdent ainsi une partie notable de leurs qualités alimentaires, l'auteur du procédé a cherché à user aussi peu que possible du liquide, qu'on ne saurait d'ailleurs supprimer complètement. Qu'il y ait seulement assez d'eau pour que les légumes soient soumis, pendant la chauffe, à l'action des vapeurs stérilisantes sous pression convenable et gardent ensuite une humidité suffisante, il n'est pas nécessaire qu'ils baignent, jusqu'au moment de l'emploi, dans un liquide excessif et qui les appauvrit.

Afin de réaliser le programme qu'il s'était proposé, Mr. Huch a construit une boîte à double fond: le fond supérieur, perforé comme une écumoire, est distant de 5 mm. du fond véritable. L'espace compris entre les deux fonds est rempli d'eau et tout l'étage supérieur reçoit des légumes, préalablement blanchis à la vapeur. La seule précaution à prendre, pour mener à bien le traitement des produits placés dans ces boîtes, est de maintenir celles-ci dans la position verticale pendant la stérilisation et pendant le refroidissement. Lorsqu'on chauffe, l'eau contenue dans l'espace situé au-dessous de la plaque perforée se vaporise, et les vapeurs viennent au contact des légumes. L'opération doit être lente: la température nécessaire, et maintenue pendant des temps variés suivant la nature du produit et les dimensions des boîtes, oscille entre 112° pour les carottes, et 117° pour les pois. Quand elle est terminée, les vapeurs se condensent en se refroidissant, et l'eau qui résulte de cette condensation reprend sa place primitive: dans l'étage supérieur, les légumes ne sont plus noyés dans le liquide; mais la présence, au fond de la boîte, d'une petite quantité d'eau entretient l'humidité désirable.

Vérification des bénéfices du procédé.

Les vérifications ont porté sur l'aspect, sur la sapidité, et sur la composition chimique des produits.

Les acheteurs de pois conservés en boîtes (surtout de pois dits gros) sont souvent désagréablement impressionnés, à l'ouverture des boîtes, par l'aspect louche du liquide dans lequel baignent les légumes, et par la présence de flocons nuageux résutant de la précipitation partielle des éléments issus des pois et primitivement solubilisés. Ils refusent parfois, à cause de cette apparence, une préparation cependant saine. L'emploi du procédé Huch supprime cet inconvénient.

En faisant consommer à des personnes non prévenues, et sans indications préalables des légumes conservés, préparés suivant les méthodes usuelles d'un part, et des légumes traités par le procédé Huch d'autre part, le Dr Koch a constamment constaté que la préférence des consommateurs allait aux produits de la deuxième catégorie. Ceux-ci étaient considérés comme plus agréables au goût; ils avaient conservé leur arôme, et il n'était pas nécessaire d'ajouter du sucre ou de la saccharine aux pois ou aux carottes pour leur assurer la saveur sucrée que ces légumes possédent naturellement.

Mais la supériorité du procédé de conservation avec un minimum d'eau dans les boîtes à double fond est surtout affirmée par une série d'analyses révélant que la déperdition des principes assimilables est beaucoup moindre pour les légumes ainsi traités que pour ceux préparés à l'ancienne manière. Les examens comparatif ont porté sur des pois, des fèves, des carottes et des champignons provenant des mêmes récoltes. L'eau de constitution des légumes préparés par le procédé Huch a été régulièrement moins abondante que celle des autres, ainsi que l'indique le tableau suivant:

	Eau 0/0		Extraits secs-0/0	
	P. Huch	P. Usuel	P. Huch	P. Usuel
Carottes . . .	91.86	93.80	8.14	6.20
Pois	71.47	85.97	28.53	14.03
Fèves	91.30	94.59	7.70	5.41
Champignons.	92.69	94.38	7.31	5.62

En ce qui concerne les éléments constitutifs les plus importants, voici quelques-uns des résultats comparés fournis par les analyses :

		Pois	Fèves	Champignons. 0/0
Subst. Azot . .	P. H.	3.67	1.45	1.60
	P. u.	3.33	1.10	1.17
Sucre	P. H.	2.97	0.50	0.47
	P. u.	1.24	0.28	0.29
Sels	P. H.	1.48	0.52	0.66
	P. u.	0.65	0.45	0.54
Potasse	P. H.	0.74	0.14	0.08
	P. u.	0.29	0.14	0.08
Ac. Phos.. . . .	P. H.	0.51	0.25	0.13
	P. u.	0.30	0.08	0.09

A de rares exceptions près, la déperdition a donc été plus considérable avec l'ancien procédé qu'avec celui de M. Huch. Ces chiffres se passent de commentaires; ils indiquent aux industriels spécialisés dans la conservation des légumes en boîtes métaliques closes, que l'excès d'eau de préparation diminue la qualité de leurs produits. Cette dépréciation portant à la fois sur la sapidité et sur la valeur nutritive, il y a lieu d'y porter remède.

FEU J. R. GENIN

Le monde commercial a appris avec surprise et regret le décès de M. J. R. Genin survenu cette semaine. C'est une figure populaire dans le domaine des affaires qui disparaît. Directeur de la maison Duchesneau et Duchesneau et de la maison Genin et Trudeau, le défunt ne laisse que des regrets parmi ses collaborateurs et employés qui appréciaient hautement sa façon cordiale de les traiter avec la plus entière justice. Très répandu à Montréal où son activité était légendaire M. J. R. Genin fut l'âme agissante de nombreuses institutions sociales qui doivent beaucoup à son esprit d'initiative et à son désintéressement proverbial. En le perdant elles perdent un homme au coeur d'or qu'elles pourront difficilement remplacer et son souvenir y restera solidement attaché.

A la famille éprouvée par ce deuil soudain le Prix Courant adresse l'expression de ses douloureuses sympathies.

LEGERE HAUSSE DE LA MOULEE.

Les indications de la situation de la moulée sont qu'il y aura au cours du prochain mois une rareté encore plus grande que celle qui existe actuellement. Les prix ont monté dernièrement à des niveaux encore plus hauts, les "shorts" étant cotés à $55.25 et le son à $45.25 la tonne. Ces prix sont extrêmement élevés, mais les minotiers disent qu'il y a une très forte demande en face d'approvisionnements rares. Plusieurs facteurs contribuent à cette rareté. Le fait que dans l'ouest du Canada, principalement dans l'Alberta les pâturages ont été secs par défaut de pluie, a augmenté la consommation de la moulée à un tel point qu'il fut impossible de conserver des stocks jusqu'à la saison où le bétail peut être nourri par les pâturages. Ensuite, les récoltes de blé, ni dans l'Ontario ni dans l'ouest ne sont aussi pleines que celles de l'an dernier, et de ce fait cela prendra un plus fort montant de blé pour la manufacture d'un baril de farine, nombre de minotiers disent qu'il y a peu de probabilité de descente des prix de la moulée pour la récolte de cette année, et toutes les indications tendent même vers des cotations plus élevées pour les mois prochains.

VALEUR MOYENNE DES MOISSONS CANADIENNES

Les chiffres et renseignements suivants nous sont fournis par le Bureau des Statistiques d'Ottawa:

En 1913, le prix moyen du blé du printemps au Canada était de 66 centins le boisseau, la moyenne la plus basse pour la période d'avant-guerre étant de 60 centins en 1912, tandis que la moyenne la plus élevée a été de 83 centins en 1909. En 1914, le prix s'est élevé à $1.24 le boisseau et, en 1917 et 1918, le prix était de $1.93 à $2.02, respectivement. Pour les premières cinq années (1918-1912), la moyenne était de 69 centins le boisseau, et pour les deuxièmes cinq années (1913-1917), elle était de $1.17.

Pour toute la période de dix années (1908-1917) elle a été de 98 centins.

Le prix de l'avoine a été le plus bas en 1912 et 1913, i.e., 32 centins le boisseau durant ces deux années; le plus haut prix dans ces deux années ayant été de 39 centins en 1908. En 1914, le prix a été de 48 centins, et en 1918 il s'était élevé à 78 centins le boisseau. La première moyenne quinquennale a été de 35 centins et la deuxième de 47 centins, tandis que pour la période de dix ans le prix moyen par boisseau a été de 42 centins.

L'orge, qui en 1913, se vendait 42 centins, le plus bas prix pour la période de cinq ans (1908-1913), s'est élevé à 60 centins en 1914, à $1.08 en 1917 et $1.00 en 1918. La moyenne de cinq ans (1908-1913) a été de 47 centins; de 60 centins (1913-1917) et 59 centins pour la période décennale de 1908-1917.

Les récoltes de lin se sont élevées de 97 centins en 1913 à $3.13 en 1918, les prix moyens quinquennaux étant de $1.17 et $1.47 et la moyenne décennale $1.32.

Les pommes de terre qui se vendaient 49 centins le boisseau en 1913 et 1914, et 59 centins en 1911, se sont élevés à 60 centins en 1915, à 81 centins en 1916, et $1.01 en 1918. Pour les premières cinq années, la moyenne a été de 46 centins pour les deuxièmes cinq années de 68 centins et pour la période de dix ans elle a été de 56 centins.

DIVIDENDE DECLARE

Le bureau de Direction de l'Imperial Tobacco Co. of Canada, Limited, vient de déclarer le dividende semi-annuel régulier (No. 15) de trois pour cent (3%) sur les actions privilégiées de la compagnie, payable le 30 septembre 1919.

Un dividende intérimaire (No 34) d'un et demi pour cent (1½%) sur les actions ordinaires de la compagnie a été également déclaré, payable le 26 septembre 1919.



enseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

BUREAU D'ENREGISTREMENT CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 26 août au 2 septembre.

nte.—Cléophire Ferron à Frs. Villemure.
nte.—Isaïe Dupont à Victor Lamy.
ansport.—Emmelina Lafrenière à Dionis Gélinas.
ittance.—Dionis Gélinas à Adélard Lavergne.
ittance.—Marie-Anne Lefrenière à Adélard Lavergne.
nte.—J. C. Rousseau à Joseph Fortier.
nte.—Gélinas & Jourdain à Joseph St-Arnauld.
ligation.—Joseph St-Armand à Caisse Populaire Mont Carmel.
ittance.—Léopold Lord à Alexis & Ernest Blanchet.
ittance.—David Rheault à Chs. Bourgeois.
ittance.—Caisse Populaire Trois Rivières à Edmond Doucet.
nte.—Omer Pelletier à Arthur Dargis.
nte.—Tancrède Sauvageau à Albert Sauvageau.
nte.—Louis Dugré à Geo. Lefrançois.
ligation.—Albert Sauvageau à Benj. Bourgeois.
ittance.—Omer Pelletier et al., à Arthur Dargis.
ittance.—Cécile Saucier à J. B. M. Aucoin.
ittance.—Joseph Bernaquez à A. Lebrun.
nte.—Hélène Charette à Guillaume Courtois.
ssolution de société.—Hébert & Paquin.
nte.—Aimé Lavergne à Emile Gauthier.
ttres-Patentes.—La Couronne à Napoléon Rousseau.
ansport.—Wellie Juneau à Angélina Juneau.
nte.—Onésime Boisvert à Laurentide Co., Ltd.
ansport.—Thomas Caron à Joseph Caron.
inlevée.—Dosithée Leduc à Onésime Boisvert.
nventions.—Corporation Trois-Rivières et The St-Maurice Lumber Co.
nte.—Henri Bisson à Corporation Trois-Rivières.
nte.—Corporation Trois-Rivières à J. Nap. Bernaquez.
nte.—Edouard Champagne à Philippe Lanouette.
nte.—Elisée Bellemare à L. Eug. Bellemare.
utionnement.—Paul Carceau à Conseil Municipal St-Elie.
nte.—Louis & Virginie Bergerin à Irénée Bergeron.
nte.—Héritiers Jos. A. Bergeron à Irénée Bergeron.
nte.—J. Ernest Houde à Omer Plourde.
ligation.—Omer Plourde à J. H. Ricard.
ligation.—William Jacob à F. A. Verrette.
ligation.—Valère Garceau à James Garceau.
ittance.—Fortunat Lord à Albert Sauvageau.
ittance.—Rév. Jos. A. Désilets à Ernest Houde.
ittance.—F. A. Verrette à William Jacob.
nte.—J. H. Ricard à Amanda Savard.
nte.—Dr J. C. Gélinas & al., à Minaire Gélinas.
ittance.—Dr J. C. Gélinas & al., à Minaire Gélinas.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT.

E. Désilets vs Horace Dumont, $33.75.
Eudore Plante vs Léo Laflamme, $58.23.
ick Saeff vs Dutch Petroff $96.00.
thanase Boisvert vs Georges Godette, $8.97.
rthur Béland vs Jos. Dumont, $4.99.
ourigny & Frère vs Hermilien Massicotte, $22.79.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 30 AOUT 1919.

Comté d'Arthabaska.

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

dolphe Moisan vs Nap. Marceau et al, de Lyster, S. Savard, $500.
dolphe Moisan vs Nap. Marceau et al, de Lyster, act. en complainte.
dolphe Moisan vs Nap. Marceau et al, de Lyster, injonction.
ierre Côté vs Louis Marceau, de Lyster Station, 1ère classe.
chille Bernard vs Alcide Dubois, St-Calixte de Somerset, $111.00.
imond Létourneau vs Adélard Leblanc, de St-Fortunat de Wolf, $123.80.
sias Gagné vs A. Baril, de Daveluyville, $140.65.
. Ouellet vs Arthur Morissette, de Black Lake, 1ère classe, $2,886.95.
oseph Bisonnette vs Arthur Pelletier, de Victoriaville, $900.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

ector Alie vs Daniel Paquet, de Ste-Marie d'Ely, $28.25.
B. A. Lefebvre vs Alfred Letarte, du canton de Kingsey, $52.00.
J. B. Blais Enr. vs Henry Jackson de St-Valère de Bulstrode, $28.58.
J. B. Blais Enr. vs Philippe Baril de Plessiville, $10.40.
Rodolphe Baril vs Théop. Boisvert de St-Adrien de Ham., $72.07.
Onésime Lehouiller vs Emile Fortier de St-Fortunat de W., $53.39

JUGEMENT EN COUR SUPERIEURE

Napoléon Garceau vs Joseph Boulanger de St-Eugène de Grantham, jugement contre le défendeur pour $400.

JUGEMENT EN COUR DE CIRCUIT

George Leduc vs Alex. Baril de Daveluyville, jugement contre le défendeur, pour $33.40.
Légaré Automobile of Victoriaville vs J. O. Beauchemin des Trois-Rivières, jugement contre le défendeur pour $64.25.

DECLARATION DE SOCIETE

Mois Azkoul, George Azkoul et Joseph Azkoul, commerçants de St-Cyrille de Wendower, faisant le commerce ensemble en société sous la raison sociale de "M. Azkoul & Sons."

Edmond Couture, commerçant de Ste-Anastasie de Nelson et Napoléon Marceau, commerçant de Lyster, faisant affaires en société sous le nom de "Marceau, Couture & Cie."

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMNT D'ARTHABASKA.

du 25 au 30 août 1919.

Vente.—Elisée Martineau à Emery Boulé, ½ nord est 544, Warwick, $3,500, $300 ac.
Vente.—J. L. Boulanger à André Gingras, No 159, Warwick, $25, payées.
Obligation.—Ubald Gélinas à Patrick Frawley, No 698, Warwick, $2,000.
Transport.—Agésilas Kirouac à Adélard Lambert, sur Joseph Brochu, $500.
Donation.—P. A. Kirouac et ux. à Agésilas Kirouac, p. 56 et 57, Warwick.
Vente.—Félix Baril à The Warwick Machine Company, Ltd, p. 48, Warwick, $1,800; $500 acc.
Obligation.—Michel Angers à Onésime Beauchemin, No 61, Tingwick, $500.
Vente.—Arsène Fafard à Trefflé Brisson, p. 32, Tingwick, $1,700; $400 ac.
Vente.—Napoléon Poisson à Donat Poisson, ½ n. e. 748, Warwick, $2,100; dues.
Vente.—Napoléon Poisson à Henri Poisson, ½ s. o. 748, Warwick, $2,000; dues.
Donation.—Napoléon Poisson à Donat et Henri Poisson, No 650, p. 651 et 648, Warwick.
Vente.—Josaphat Laroche à Edgar Laroche, Nos 322, p. 325 et 531, Warwick, $10,500; $1,700 ac.
Vente.—Napoléon Guilbert à Napoléon Bélanger, Nos 1119 à 1124 incl., Warwick, $1,500; $200 ac.
Obligation.—Napoléon Bélanger à Alexandre Rousseau, Nos 1119 à 1124 incl., Warwick, $200.
Mariage.—Louis Picard et Mme Emélie Marchand, séparation de biens.
Vente.—Soc. beurre et fromage Ste-Séraphie à Théodule Raiche, p. s. e. 926, Warwick, $2,700; payées.
Vente.—Sinai Provencher à George Champagna, Nos 122 et 123, St-Paul, $6,700; $6,200 ac.
Vente.—J. Zéphirin Auger à Napoléon Gouin, p. 409, Ste-Victoire, $133.34; payées.
Transport.—Arsène Lafond à Honoré Luneau, sur Alphonse Camiré; $600.
Vente.—Joseph Genest-Labarre à Auguste Morin, No 118, St-Paul, $1,800; dues.
Testament.—Mme Marie-Laura Landry à Napoléon Gouin, ½ ind. p. 409, Ste-Victoire.
Obligation.—Germain Perrault à Henri Pepin, Nos 5 et 6, Warwick, $600.
Mariage.—Victor Grégoire et Mlle Aldéa Bastien, communauté de biens.
Obligation.—Adélard Bolduc à William Turcotte, No 300, p. 299 et 300a, Ste-Hélène, $2,000.
Obligation.—Omer Brunelle à Joseph Lauréat Angers, p. n.o. No 418, Tingwick, $750.
Vente.—Adélard Bolduc à Adélard Bolduc, fils, le même immeuble, $7,000; $2,000 ac.
Obligation.—Napoléon Leclair à Mme Amanda Samson, Nos 914, 915, 980 et 981, Warwick, $1,000.
Mariage.—Alfred Lachance et Mlle Démérise Boulanger, communauté de biens.

Recommandez le

Tabac Noir à Chiquer

Black Watch

Il se vend facilement et rapporte de bons profits



Sa qualité est très appréciée et vous constaterez une augmentation dans les ventes dès que vous introduirez cette marque à vos clients.

Vendu par tous les marchands en gros

Cigares, Cigarettes et Tabacs

NOUVELLES DE LA HAVANE.

Les manufacturiers de cigares de la Havane nt très occupés et ne donnent guère de nouvel-. Tout ce qu'ils disent, c'est la rareté des en-loppes à cigares et le prix élevé payé pour le ta-c préféré. L'augmentation du coût de la matiè-première, les salaires plus élevés donnés à tou-les classes de main-d'oeuvre, viennent réduire profits plutôt modérés que les manufacturiers uvent obtenir. La manufacture des cigares à bas x pour l'exportation a presque cessée.

Pour le commerce domestique, les cigares nplis de brins et les cigares à la botte sont deve-s communs. Les prix pour ces cigares sont con-érablement plus élevés qu'ils ne l'étaient.

Le marché de la feuille pendant la dernière inzaine d'août s'est mieux maintenue qu'on ne spérait avec les différentes grèves survenues x Etats-Unis, car les grèves réduisent les achats x plus petites proportions. Au demeurant, les ves prendront fin tôt ou tard; ce n'est qu'une estion de temps. Les prix se sont maintenus qu'ici, mais, à moins que la situation aux Etats-is ne change bientôt et ne devienne meilleure, ne saurait dire ce qui arrivera.

La question de la prochaine récolte est aussi facteur décisif, parce que si une autre bonne et te récolte semble se dessiner, les prix seront mo-rés. D'un autre côté, si la récolte était réduite de qualité médiocre, on pourrait s'attendre à nouvelle hausse.

Se basant sur les conditions climatériques de é, les connaisseurs disent qu'il y a beaucoup de babilité que Cuba ait un hiver très sec. En ou-, il est très rare qu'il y ait deux bonnes récoltes tabac qui se succèdent sur l'ile de Cuba. De-s que les conditions ont changé plus ou moins s le monde entier, on ne sait ce qu'il y aura en gasin à Cuba pendant l'hiver prochain.

Les ventes de tabac en feuille pendant la der-re quinzaine d'août se sont élevées à 13,331 les, qui, divisées, représentaient: Vuelta Abajo Semi Vuelta 5,394, Partido 4,362 et Remedios, 75 balles.

Les acheteurs furent: les Américains, 6,948 les; les exportateurs pour l'Europe, 863 balles; Canadiens 488 balles, les expéditeurs en Amé-ue du Sud 238 balles, et les manufacturiers lo-x de cigares et cigarettes 4,794 balles.

Les exportations de cigares par Steamer Mon-y, le 31 juillet 1919, s'élevèrent à 123 caisses lement, contenant 687,355 cigares, qui furent signés aux pays suivants: à la Grande Breta-, 438,555; aux Etats-Unis, 195,800; à la Norvè-43,000 et à l'Argentine 10,000 cigares.

Les exportations de cigares par steamer Mexico, le 2 août 1919, s'élevèrent à 2,773,325 cigares, qui furent consignés aux pays suivants: à la Grande Bretagne, 1,275,165; aux Etats-Unis, 896,785; à la Belgique, 201,325; à l'Australie, 131,250; au Canada 46,500; au Danemark, 45,000; à l'Italie, 43,-300, à l'Uruguay, 17,000; au Portugal, 10,500; à la Norvège, 10,000 et au Brésil 6,500 cigares.

Les exportations de cigares, par steamer français Venezia, s'élevèrent à 113 caisses, contenant 1,100,300 cigares tous destinés à la France.

Les exportations de tabac en feuille, de la Havane, pour la semaine finissant le 9 août, se sont élevées à 5,586 balles, qui furent distribuées parmi les pays suivants: aux Etats-Unis, 4,828; au Canada, 488; à l'Uruguay 150; à l'Argentine, 58; au Chili, 30; aux Iles Canaries, 10; aux Pays Bas, 10; à la Norvège, 8 et à Gibraltar, 4 balles.

Les importateurs américains de cigares par steamer Monterey furent:

	Caisses	Cigares
Grosvenor, Nicholas & Cie.	24	72,550
Park & Tilford	21	63,500
G. S. Nicolas & Son . . .	8	26,500
Benson & Hedges	6	18,000
Lilies Cigar Co.	3	11,250
Gilbert Rubens	1	3,000
G. Ernouldt	1	1,000
Totaux	64	195,800

Les importateurs américains de cigares par steamer Mexico, comprenaient:

	Caisses	Cigares
Park & Tilford	71	213,635
M. Armstrong	26	132,200
B. Wasserman Co.	10	79,750
Grosvenor, Nicholas & Co.	26	78,500
G. W. Faber, Inc.	15	77,200
Acker, Merrall & Condit Co.	15	67,500
N. Y. & Cuba Mail S.S. Co.	10	62,050
United Cigar Stores Co. .	15	47,000
S. S. Pierce Co.	13	41,600
Robert E. Lane	11	33,000
Duncan & Moorhead. . .	5	27,300
Thomas H. Harrison & Co	4	26,750
Benson & Hedges	4	23,300
Calixto Lopez & Co. . . .	2	20,000
G. S. Nicholas & Son . . .	6	19,000
Alpers & Mott	2	14,750
Order H. G. & Co.	2	9,250
G. W. Sheldon & Co. . . .	1	8,000
Arthur J. Billin & Co. . . .	2	6,000
Totaux	249	986,785

RAPPORT SUR L'UTILISATION DES DECHETS DE TABAC.

Le Conseil des recherches scientifiques et industrielles publie un bulletin sur la nicotine et les déchets de tabac.

Le rapport No 4 du Conseil des recherches industrielles et scientifiques, publié sous l'autorité du sous-comité du Conseil Privé pour les recherches scientifiques et industrielles, traite de la nicotine et des déchets de tabac et a été préparé par A. D. Home, M.A. Il traite de la question de la fabrication de la nicotine et du sulfate de nicotine pour servir d'insecticide; ce produit pourrait être fabriqué des déchets de tabac ou du tabac non utilisé provenant des manufactures de cigares, etc.

La nicotine comme insecticide.

"La nicotine est un liquide alcaloïde, étant un puissant insecticide. Ses propriétés sont décrites comme suit:

"La nicotine est un liquide alcaloïde non coloré dont la gravité spécifique est de 1.01 et son point d'ébullition est de 246.7 degrés C. Elle est soluble dans l'eau et constitue ainsi une solution alcaline puissante. Elle ne contient pas d'acide et peut être titrée au moyen d'acide réglementaire en utilisant la résorcine ou l'iodésine comme indicateur. Elle peut être séparée d'une forte solution en y ajoutant un bicarbone solide ou un potasse qui sépare le liquide en deux couches. On peut en tirer la nicotine de la couche supérieure au moyen de la distillation dans un courant d'hydrogène ou gaz de charbon. Etant ainsi obtenue d'une solution à 40 pour cent, elle constitue un liquide non coloré et qui devient jaune lorsqu'il est exposé à l'air.

Poison mortel pour les insectes.

"Des études ont démontré qu'une solution d'une once et demie de nicotine à 95 pour cent mélangée à 100 gallons d'eau constitue un poison violent pour un grand nombre d'insectes, tels que pucerons, sauterelles de vigne, sucets de pomme, la larve des chenilles d'hiver, et la plupart des jeunes chenilles. Cette solution n'affecte pas les plantes les plus tendres et peut être mélangée à d'autres préparations, telle qu'arsenate de plomb ou bouillie bordelaise, sans lui faire perdre sa valeur comme insecticide. Mélangée à une quelconque de celles-ci, ou employée seule, une solution de 0.05 pour cent de nicotine est suffisamment forte pour tuer les poux des plantes... On a aussi fait des expériences qui prouvent que cette préparation peut servir pour la désinfection des moutons. A cette fin elle n'a pas d'égale, puisqu'elle détruit la gale des moutons et les mites en tuant aussi la tique et le pou. Elle n'est pas nuisible à la laine, sauf qu'elle la décolore; mais cette teinte s'enlève facilement par le lavage ou par la pluie.

"Préparée dans une proportion de un-cinquième d'once de vapeur à 2,000 pieds cubes d'air, la nicotine libre constitue un désinfectant très puissant pour les poulaillers, etc.

"Des épreuves comparatives ont démontré que le sulfate de nicotine est presqu'aussi effectif comme insecticide qu'une solution de nicotine libre de même force; mais la nicotine est plus propre à manipuler et est libre de composés nuisibles.

"On trouve la nicotine dans les plantes de tabac, où elle est libre et mélangée aux acides maliques et citriques. L'eau dissout la nicotine libre tout comme la nicotine mélangée. Bien qu'elle soit facile à extraire, elle n'en reste pas moins difficile à concentrer et à purifier, et en conséquence elle est dispendieuse."

Origine des recherches.

Le bulletin explique ainsi l'origine des recherches:

"Les recherches présentes ont pris naissance à la suite d'une recommandation du docteur Hewitt, entomologiste fédéral, à l'effet que les conseillers honoraires de la division des recherches scientifiques et industrielles étudient avec le concours des fabricants de produits de tabac, la question de la fabrication du sulfate de nicotine au moyen des déchets de tabac. A ce sujet le docteur Hewitt nous dit:

"On a découvert que le sulfate de nicotine constitue un insecticide de grande valeur pour la destruction des insectes sucerons, tels que les pucerons ou les poux des plantes, et nous recommandons son emploi dans toutes les occasions. Vu que ce genre d'insectes abondent dans toutes les parties du Canada où ils font de grands ravages sur les plantes de tout genre, il devrait y avoir avec le temps une grande demande pour ce produit qui n'a été sur le marché que depuis quelques années; d'autant plus que ce n'est que depuis trois ans que nous recommandons son emploi comme insecticide. Il n'y a pas à douter qu'à l'avenir il y en aura une grande demande si le public peut se le procurer. Le prix élevé auquel il est actuellement vendu en empêche certainement l'emploi considérable qu'on devrait en faire. Environ deux ans passés, nous avons fait enlever les droits de douane auxquels ce produit était sujet, et cela dans le but d'en faire réduire le prix pour les fructiculteurs et autres au Canada; mais tout en étant admis sans droits de douane son prix est encore très élevé, soit environ $2.50 par boîte de deux livres d'une composition de sulfate de nicotine à 40 pour cent. Malgré le fait qu'il n'a été sur le marché que depuis quelques années, la quantité de sulfate de nicotine importé au Canada au cours de l'exercice clos le 31 mars 1916 était de 15,314 livres représentant une valeur de $13,618. Ce produit venait des Etats-Unis.

"A l'heure actuelle des milliers de livres de déchets de tabac sont perdues au Canada dans les manufactures de tabac, etc.



LE TABAC A CHIQUER

COPENHAGEN

est une source de profits pour tous les marchands qui le recommandent.

Il est scientifiquement préparé et sa saveur plaisante est recherchée par des milliers de chiqueurs.

Vendu par tous les marchands en gros.

"Je suis fortement d'avis qu'on devrait prendre des mesures énergiques pour convaincre les fabricants de tabac de la nécessité d'entreprendre la fabrication du sulfate de nicotine comme produit additionnel, en vue de la demande croissante de ce produit recherché pour la protection de nos récoltes. Même si les fabricants de tabac vendaient ce produit au même prix que celui venant des Etat-Unis, on aurait toujours la satisfaction de savoir que c'est un produit qui est fabriqué au Canada."

On a fait des efforts sérieux pour intéresser les grosses compagnies de tabac et de produits à cette entreprise, mais sans beaucoup de résultats; on s'est aussi efforcé d'obtenir des renseignements concernant la proportion de nicotine qu'on pourrait trouver dans les déchets de tabac et aussi au sujet des méthodes d'extraction utilisées par les compagnies américaines qui extraient la nicotine des cotons et des déchets de tabac, mais ces compagnies refusèrent de faire connaître leur procédé. On décida alors de découvrir ce procédé au moyen de recherches scientifiques.

Le bulletin donne un compte rendu des recherches qui furent très considérables, couvrant les divers aspects du sujet d'étude, tel que "la préparation des extraits de nicotine au moment de l'extraction par les planteurs du tabac ou autres personnes qui cultivent leur propre tabac à cette fin, les diverses méthodes d'extraction de nicotine, telles que l'absorption au moyen de la fumée, au moyen de l'eau, la concentration ou l'enlèvement de la matière extraite, extraction au moyen de l'hydrocarbone, distillation par la vapeur, etc", ainsi que la valeur des déchets de tabac comme fertilisant et comme source de potasse.

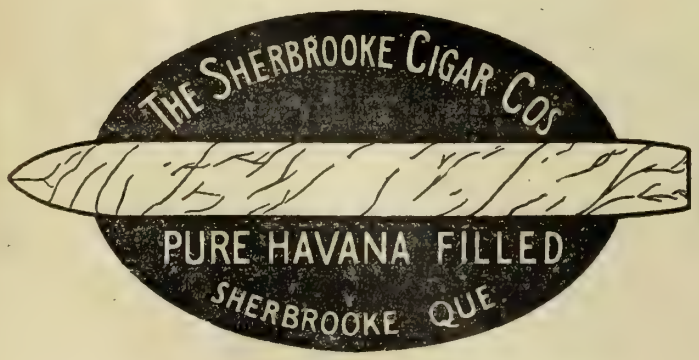
Les conclusions tirées des recherches faites font croire que l'utilisation des tiges et des déchets de tabac de diverses manières est absolument du domaine de la possibilité pour des fins commerciales.

L'ASSOCIATION DES MARCHANDS DE TABAC.

L'Association des marchands de tabac s'est réunie mercredi après-midi à 2 heures 30 à ses bureaux, chambre No 27, édifice Dandurand, sous la présidence de M. J. B. Laplante. Vingt membres prirent part à cette assemblée. Le secrétaire, M. Marchand, a fait rapport que depuis la dernière réunion douze nouveaux membres s'étaient inscrits au registre de l'Association. La plus importante question débattue a été celle de la vente par des marchands de gros. La question telle que soumise par les membres présents rencontre l'approbation des marchands de gros, à l'exclusion de trois qui vont être immédiatement notifiés d'avoir à se conformer aux demandes de l'Association s'ils ne veulent pas s'exposer à perdre leur clientèle.

Une foule d'autres projets d'amélioration ont été discutés et renvoyés ensuite à l'assemblée du mois prochain.

EXACTEMENT CE QU'IL VOUS FAUT



Chaque Cigare

'7-20-4'

est de la meilleure qualité; il doit l'être aussi pour maintenir notre réputation méritée. Vos clients ne manqueront pas d'apprécier cette qualité. Tenez votre stock complet.

The Sherbrooke Cigar Company, Limited

Sherbrooke, Qué.

Abbey's EFFERVESCENT SALT

REND LA VIE AGREABLE

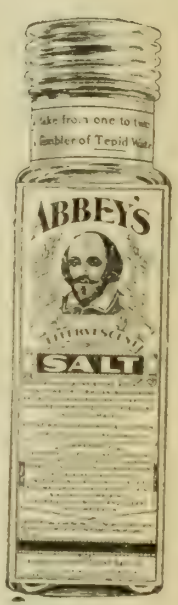
Le Sel Effervescent d'ABBEY

POPULAIRE CHEZ LES MARCHANDS

Il n'y a qu'une raison pour laquelle le Sel d'Abbey est populaire chez les marchands: il fait faire des ventes continuelles et des ventes dont le nombre augmente sans cesse.

Les marchands qui ont vendu le Sel d'Abbey cet été ont fait un commerce profitable, et ce commerce deviendra plus profitable encore à mesure que notre publicité continue à inciter de plus en plus les acheteurs à faire usage de ce Sel Anglais recommandable. Prenez-le en stock—étalez-le—recommandez-le.

ABBEY EFFERVESCENT SALT CO., MONTREAL.



TABACS—CIGARES—CIGARETTES

NOS PRIX COURANTS

rques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes — Les prix indiqué s le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

PERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, LIMITED

CIGARETTES

	Boîtes de	Prix par boîte	Prix par 1,000
ria en boîtes de 6	—600	$6.30	$10.50
iquet, en boîtes de	—600	6.30	10.50
eet Sixteen. en oîtes de 6	—600	6.30	10.50
by, en boîtes de 6	—600	6.48	10.80
Gold, en boîtes e 6	—600	6.48	10.80
nea Gold, en boî- es de 10	—500	6.15	12.30
yer's Navy Cut, n boîtes de 10 ..	—500	6.15	12.30
n boîtes de 20 ..	—500	6.15	12.30
n boîtes en fer- lanc de 50	— 50	.62	12.30
n boîtes en fer- lanc de 100	—100	1.23	12.30
eet Caporal, en oîtes de 10	—500	6.15	12.30
n boîtes en fer- lanc de 50	— 50	.62	12.30
Chum, en boîtes e 10	—500	6.15	12.30
Gold Crest, en boîtes de 20	—500	5.25	10.50
The Greys, en paquets de 20	—100	1.50	15.00
en paquets de 20..	—500	7.50	15.00
Fatima, en paquets métalliques de 20	—200	2.90	14.50
Richmond Straight Cut, No 1 — Bouts en liège ou unis, en boîtes de 10 ..	—200	3.20	16.00
en boîtes en carton de 20	—200	3.20	16.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.80	16.00
Calabash — forme ovale, bouts en liège — en boîtes de 10	—250	4.00	16.00
Cairo — avec fume-cigarettes en carton — en boîtes de 10	—500	8.00	16.00
Zola — avec fume-cigarettes en carton —en boîtes de 10..	—250	4.00	16.00
Hassan — bouts en liège — en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Mecca — bouts unis — en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Nizam — bouts unis — en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Nizam — bouts en liège — en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Hyde Park — bouts unis — en boîtes de 10	—100	1.90	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Murad — bouts unis — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Mogul — bouts unis — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Mogul — bouts en liège — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00

en boîtes en fer-blanc de 100 .. ..—100	1.90	19.00
Dardanelles — en boîtes de 10 — bouts en liège (ovales)..—250	4.75	19.00
bouts argentés (ovales) .. .. ..—250	4.75	19.00
bouts unis (ovales)—250	4.75	19.00
Yildiz Magnums — bouts dorés — en boîtes de 10 .. ..—250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100 .. ..—100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts en liège — en boîtes de 10 ..—250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100 .. ..—100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts unis — en boîtes de 10 .. ..—250	7.50	30.00
Imperial Fleur — bouts dorés — en boîtes de 10 .. ..—250	6.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de 50 .. ..— 50	1.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de .. .. ..—100	2.50	25.00
Imperial Fleur — bouts unis — en boîtes de 10 .. ..—100	2.40	24.00
Pall Mall, Originales —bouts en liège— en boîtes de 10 ..—250	6.00	24.00
en boîtes de 20 ..—200	4.80	24.00
en boîtes ouatées de 50 .. ..— 50	1.20	24.00
en boîtes ouatées de 100 .. ..—100	2.40	24.00
Pall Mall, Originales — bouts unis — en boîtes plates de 10—100	2.40	24.00
en boîtes ouatées de 100 .. ..—100	2.40	24.00
Pall Mall, format royal — bouts en liège — en boîtes ouatées de 10 .. ..—100	3.20	32.00
en boîtes ouatées de 50 .. ..— 50	1.60	32.00
de 100 .. ..—100	3.20	32.00
Egyptian Deities, No 3 — bouts unis — en boîtes plates de 10 .. ..—100	2.40	24.00
Egyption Deities, No 3 — bouts en liège — en boîtes de 10—100	2.40	24.00
Maspero, No 22 — (ovales) — en boîtes de 10 .. .. ..—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50 .. ..— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100 .. ..—100	1.90	19.00
No 31, (ovales) — en boîtes de 10 .. ..—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50 .. ..— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100 .. ..—100	1.90	19.00
Maspero, No 39, (rondes) — en boîtes de 10 .. ..—100	3.20	32.00
en boîtes en fer-blanc de 50 .. ..— 50	1.60	32.00
en boîtes en fer-blanc de 100 .. ..—100	3.20	32.00
No 41, (rondes) — en boîtes de 10 .. ..—100	4.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 50 .. ..— 50	2.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 100 .. ..—100	4.00	40.00
Three Castles — en boîtes en fer-blanc étanches de 50 ..— 50	1.20	24.00
en boîtes en fer-blanc décorées de 100 .. ..—100	2.40	24.00
Gold Flake — en boîtes en fer-blanc étanches de 50 ..— 50	1.05	21.00
en paquets de 10..—500	10.50	21.00
en boîtes de 10 ..—500	10.50	21.00
Capstan, (douces) — en boîtes en fer-blanc étanches de 50 .. ..— 50	1.05	21.00
en cartons de 10..—500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes .. ..—500	10.50	21.00
Capstan (moyennes) en boîtes en fer-blanc étanches de 50 .. ..— 50	1.05	21.00
en cartons de 10..—500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes .. ..—500	10.50	21.00
Wild Woodbine — en paquets de 10 ..—500	8.00	16.00
Vafiadis (Bulak) — boîtes de 10 .. ..—200	3.80	19.00
boîtes en fer-blanc de 50 .. ..— 50	.95	19.00
boîtes en fer-blanc de 100 .. ..—100	1.90	19.00
Otto de Rose — en boîtes de 10 .. ..—500	10.50	21.00
Petits Cigares Columbia, en boîtes de 10 .. ..—100	2.00	20.00
en boîtes de 10 ..—200	4.00	20.00

Prix sujets à changements sans avis.

Toutes commandes sujettes à l'acceptation du Bureau de Montréal et aux autres prix en cours au jour de l'envoi.

PETITS CIGARES

	Boîtes de	Prix par boîte	Prix par 1,000
New Light — en paquets de 10 .. ..—200		$2.55	$12.75
Sub Rosa Cigarros —en boîtes de 10..—500		6.38	12.75
Vice Roy — en boîte de 10 .. .. ..—500		6.38	12.75
Le Roy—en boîtes de 10 .. ..—200		2.55	12.75
Recruits — en boîtes en bois de 50 .. ..— 50		1.00	20.00
Columbia — en boîtes de 10 .. .. ..—100		2.00	20.00
en boîtes de 10 ..—200		4.00	20.00
Bunty — en paquets de 2 .. ..—100		2.00	20.00
en paquets de 4 ..—100		2.00	20.00
Empire — en boîtes de 10 .. ..— 50		1.20	24.00
Royal Club — en paquets de 5 .. .. ..—100		2.40	24.00
Florodora — en paquets de 3 .. .. ..—100		2.50	25.00

TABACS A FUMER COUPES

	La livre
Seal of North Carolina — boîtes en fer-blanc, ½ livre..	$1.65
poches 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Old chum— boîtes en fer-blanc ½ livre..	1.50
boîtes en fer-blanc 1 livre, cartons de 3 livres	1.50
paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
sacs 1/7, boîtes de 5 livres..	1.65
Puritan Cut Plug— boîtes en fer-blanc ½ livre ..	1.50
Meerschaum— paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
Piccadilly London Smoking Mixture— en cartons de 2 livres. paquets 1/9 livre, en feuillets métalliques	2.15
boîtes en fer-blanc ½ livre..	2.15
Coronet Smoking Mixture— en cartons de 2 livres. boîtes en fer-blanc 1/5 livres	2.15
boîtes en fer-blanc 1/9 livre	2.15
West End Mixture— en cartons de 2 livres. boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15
boîtes en fer-blanc ½ livre, cartons de 3 livres	1.50
Bull Durham— sacs 1/9, cartons de 5 livres	1.80
sacs 1/15, cartons de 5 livres	1.80
Unique— paquets 1/15, boîtes de 5 livres	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20
paquets ½ livre, boîtes de 5 livres	1.20
Duke's Mixture (Granulated)— sacs 1/13, cartons de 5 livres	1.60
Pure Perique— boîtes en fer-blanc ¼ livre..	2.60
boîtes en fer-blanc ½ livre..	2.60
Repeater— paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc 1/9, boîtes de 2 livres	1.75
boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 2 livres	1.50
Snap— paquets 1/13, boîtes de 2 liv.	1.05
Old Virginia— boîtes en fer-blanc ½ livre..	1.30
paquets 1/15, boîtes de 5 liv.	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20
paquets ½ livre, boîtes de 5 livres	1.20
Social Mixture— paquets 1/12, boîtes de 2 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc ½ livre ..	1.50
Red Mixture— paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
St-Léger (Sliced)— boîtes en fer-blanc 1/8, carton 1 livre	1.85
Calabash Mixture— en cartons de 2 livres. boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.15
boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15
1/9 livre (empaqueté en feuilles métalliques)	2.15

Liste de Prix des Tabacs Hachés
— DE —
La Cie de Tabac Montcalm,
JOLIETTE, P. Q.
15 mai 1919

Ces prix sont sujets à changements, suivant la hausse ou la baisse des prix du marché.

22ième Extra en paquets de 1-14.	$1.15
en ¼ en ½ et en lb.	1.10
Quesnel en paquet de 1-14	1.05
en ¼ en ½ et en lb.	1.00
Rouge et Quesnel en pqt de 1-14.	1.00
en ¼ en ½ et en lb.	0.95
Parfum d'Italie en pqt de 1-14.	1.05
en ¼ en ½ et en lb.	1.00
Havane doux en paquet de 1-12.	0.85
en ¼ en ½ et en lb.	0.80
Rouge en paquet de 1-12	0.85
en ¼ en ½ et en lb.	0.80
Spécial en paquet de 1-16, ¼, ½ et en lb.	0.65
Twists (torquettes) en 1-13	1.00
Rolls en 1-5 et en 1-8	1.00

Tous ces tabacs sont vendus strictement NET à 30 jours, ou 5% à 15 jours de la date de l'expédition. F. O. B. Joliette par Express.

Tout paquet ou boîte dont le timbre du gouvernement sera détérioré en cas de retour de cette marchandise, le coût de ce timbre sera chargé au client, car il sera d'aucune valeur pour nous. Demandez nos listes de prix de tabac en feuilles et cigares.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 3 septembre 1919.

En sympathie avec le déclin des prix enregistrés la semaine dernière pour les porcs vivants sur le marché de Chicago et la demande plutôt limitée de la part des maisons de salaison pour les stocks offerts hier et aujourd'hui, à cause de la fête et le fait que quelques-uns des abattoirs ont été fermés, un ton facile a prévalu sur le marché, mais il n'y a pas eu de changement réel dans les prix. Les offres étaient peu considérables et des ventes de lots choisis furent faites de $21.50 à $22 les 100 lbs, pesés en descendant des chars, avec une réduction de $2 les 100 lbs pour les lots mélangés, $5 pour et $7 pour les deux autres variétés de porcs. Le marché pour les porcs abattus a été stable avec des ventes de stock frais d'abattoir de $31.50 à $32 les 100 lbs.

Il n'y a rien de remarquable à signaler sur le marché des viandes cuites et fumées. Les prix de toutes les lignes se sont maintenus par suite d'une demande stable continuelle pour des stocks de la part de la campagne et de la ville. Le commerce a été assez bon, au point de vue du marchand de gros avec des ventes de jambons de 8 à 10 lbs à 46c la lb.; de 12 à 15 lbs à 44c et pesants à 40c. La demande porte surtout sur le bacon dont les stocks de quelques variétés sont peu considérables par suite du bon mouvement continuel pour l'exportation. Le bacon à déjeuner s'est vendu à 50c la lb.; des marques spéciales de 52c à 56c et le bacon Windsor désossé à 56c. La demande pour le porc en barils continue d'être plus tranquille et les affaires ne sont pas considérables.

Le commerce a été bon pour le saindoux destiné à la consommation domestique, et comme les offres n'ont pas été considérables, les prix restent fermes avec des ventes de saindoux pur canadien de 40c à 40½c la lb. en morceaux de 1 lb. et à $7.60 le seau de bois de 20 lbs. Le saindoux composé américain s'est vendu $6.50 le seau de bois de 20 lbs et la graisse végétale $6.30 le seau de bois de 20 lbs.

LES PORCS ET LEURS PRODUITS MONTRENT UN DECLIN

Les viandes fraîches ainsi que les porcs continuent à baisser. — On a enregistré au cours de la semaine, un autre déclin sur le prix des porcs vivants et abattus. Il est probable que cette baisse va continuer.

Nous cotons:

Porcs vivants		22.00
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65.90 lbs		32.00
Truies (pesantes)	25.00	25.50
Porc frais—		
Gigot de porc	0.33	0.40
Gigot de porc (trimmé)	....	0.44
Longes (trimmées)	....	0.43
Longes (non trimmées)	....	0.40
Côtes, Spare	....	0.26
Epaules (trimmées)	0.30	0.32
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	....	0.26
Quartiers devant	....	0.15
Longes	....	0.34
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.14
Hanches	0.22	0.25
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.20	0.22
Quartiers devant	....	0.12
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.23
Chucks	....	0.12
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.25
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	0.20	0.25
Mouton	....	0.20

LE BACON A DEJEUNER BAISSE

Viandes préparées. — Par suite du déclin des prix du porc, il y a eu baisse dans plusieurs lignes de viandes préparées, surtout sur les jambons fumés qui ont baissé de 1 à 3 cents la livre. Le bacon également a baissé de 2 cents, et les dos se vendent 2 cents moins cher.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs.	....	0.46
14-20	....	0.44
20-25	....	0.40
25-35	....	0.39
Dos—		
Ordinaire	0.53	0.57
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.53	0.57
Roulé, la lb.	....	0.38
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon	0.34	0.34½
Porc en baril—		
Canadian short cut (lb.) morceaux 30-40	....	65.50
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	70.50
Dos, morceaux 30-40	62.00	62.50
Porc, dos gras (clear) brl	....	70.50
Porc, lourd (baril)	....	70.50
Porc engraissé aux fèves (baril)	....	56.00

LES VIANDES CUITES SANS CHANGEMENT

Viandes cuites. — Il n'y a pas de changements à signaler sur le marché des viandes cuites durant la semaine. La demande est assez bonne, mais il n'y a pas d'indication de changement dans un avenir immédiat.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix	0.70
Langue de porc en gelée	0.48
Jambon et langue, la lb.	0.32
Jambons, rôtis	0.65
Veau et langue	0.25
Jambons, rôtis	0.65
Jambons, cuits	0.65
Epaules, rôties	0.60
Epaules, bouillies	0.60
Pâtés de porc (douz.)	0.85
Boudin, la lb.	0.12

LE SAINDOUX BAISSE DE 1c LA LIVRE

Sandoux. — A la suite du déclin des prix du porc, le saindoux a baissé d'un centin la livre au cours de la semaine. Les stocks sont stables et la demande est bonne à ce prix.

Nous cotons:

Saindoux, pur—	
Tierces, 400 lbs. la lb.	0.36½
Tinettes, 50 lbs. la lb.	0.38
Seaux, 20 lbs. la lb.	0.37
Morceaux, 1 lb. la lb.	0.38½

LA GRAISSE VEGETALE BAISSE; D'AUTRES DECLINS POSSIBLES

Graisse végétale. — En sympathie avec les prix du saindoux, toutes les graisses végétales ont baissé au cours de la semaine, ces baisses varient de ½ à ¾ de cent la livre. La tendance porte vers des prix plus faciles encore.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.30½
Tinettes, 50 lbs	....	0.31
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0.31½
Morceaux de 1 lb. la lb.	4 0.33	0.34

LE BEURRE BAISSE; IL EST RENDU A 52½c.

Beurre. — Les arrivages de beurre lundi, ont consisté en 414 paquets, comparés à 420 pour le même jour de la semaine dernière et 1,505 pour la date correspondante il y a un an. Les exportations de beurre d'ici la semaine dernière furent nulles, contre 6,402 paquets pour la semaine précédente. Un ton plus facile règne aujourd'hui sur le marché, et les prix à la vente à l'encan furent de ¼c, 3-8c à ¾c. plus bas que ceux payés vendredi dernier. Tous ces prix ont été refusés. A Cowansville, 350 paquets furent, samedi, mis à bord des chars et tous furent vendus à 53½c la lb. f.a.b. .A l'entrepôt frigorifique de Gould, 400 paquets furent offerts et se vendirent 52½c. la lb. f.a.b. de la campagne. La demande sur le marché

ouvert a été tranquille et on fait rapport de ventes importantes. Le commerce a été bon au point de vue du marchand de gros avec des ventes du meilleur crèmerie à 56c la lb, en paquets solides et à 57c en morceaux de 1 lb.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé . . .	0.54½	0.55
Le meilleur crèmerie . .	0.54½	0.54¾
Bon crèmerie	0.53½	0.53¾
Le meilleur de ferme . . .	0.49	0.50

LE FROMAGE RESTE FERME; PAS DE CHANGEMENTS DE PRIX

Fromage. — Les arrivages de fromage lundi, furent de 9,649 boîtes, comparées à 5,351 pour le même jour de la semaine dernière, et 10,758 pour la date correspondante de l'an dernier. Les exportations de fromage d'ici furent les moins considérables enregistrées, ces trois derniers mois, seulement 20,670 boîtes étant expédiées, soit une diminution de 32,634 boîtes comparées avec l'expédition de la semaine précédente. A l'entrepôt frigorifique de Gould, les offres se sont élevées à 5,000 boîtes pour lesquelles il y a eu une demande stable de la part des exportateurs, et toutes se sont vendues sur la base de 25c la lb. pour le No 1 livré aux magasins ici.

Le Comité de l'Exportation du Fromage Canadien paiera les prix suivants pour tout le fromage livré à l'entrepôt à Montréal:

No. 1, la lb.	0.25
No. 2, la lb.	0.24½
No. 3, la lb.	0.24

LA MARGARINE FERME; ELLE PEUT MONTER

Margarine. — Le ton de la margarine est plus ferme, et la demande s'améliore par suite du refroidissement de la température. Il est très probable qu'une hausse va se produire dans un avenir très rapproché.

Margarine:

En moules, suivant la qualité, la lb.	0.37	0.39
En tinettes suivant la qualité, la lb.	0.34	0.36

LA DEMANDE POUR LES OEUFS EST BONNE ET LES PRIX SONT FERMES

Oeufs. — La condition du marché local aujourd'hui pour les oeufs n'indique pas de changement, le ton restant ferme et les prix sont maintenus. Par suite de la fête de lundi, la demande pour les meilleures variétés a été plus forte que d'habitude chez les épiciers et les autres marchands. Le marché a été plus actif avec un gros chiffre d'affaires au point de vue du marchand de gros, mais les commerçants déclarent qu'il n'y a pas d'amélioration dans le mouvement du stock des oeufs qui ne sont pas strictement frais. Le commerce pour ces variétés est tranquille. Les arrivages, lundi ont consisté en 2,396 caisses, comparées à 1,572 pour le même jour de la semaine dernière, et 1,634 pour la date correspondante il y a un an.

Voici les prix du gros que nous cotons:

Oeufs strictement frais		0.64
De choix		0.60
No 1		0.53
No 2		0.50

LES PRIX DES VOLAILLES SANS CHANGEMENT

Volailles. — Pas de changements à signaler sur le marché des volailles. Les arrivages d'oiseaux vivants continuent d'être assez considérables. La demande reste stable et des ventes de dindes ont été faites de 32c à 34c la lb.; poules, de 25c à 28c; broilers, de 34c à 48c; roosters, de 20c à 22c et canards, de 26c à 28c. Le commerce des volailles tuées est très actif. Il y a une bonne demande pour les stocks destinés à la consommation immédiate. En somme le mouvement est au-dessus de la moyenne pour cette saison de l'année.

Voici les prix du gros que nous cotons:

Dindes d'entrepôt frigorifique	0.50	0.53
Volailles d'entrepôt frigorifique	0.44	0.45
Poulets frais tués . . .	0.40	0.44
Cannetons frais tués . .	0.46	0.48
Cannetons ordinaires . .	0.40	0.41
Oies frais tuées	0.28	0.30

LA DEMANDE POUR LES PATATES EST BONNE

Patates. — La demande pour les patates est bonne chez les marchands de gros et comme les stocks sont suffisants pour répondre à tous les besoins, un commerce très actif a été fait. Le ton du marché a été à peu près stable avec des ventes de stocks locaux de $2.50 à $2.60 le sac de 90 lbs ex-magasin.

LE MAQUEREAU MEILLEUR MARCHE; LES AUTRES PRIX SANS CHANGEMENT

Poisson. — Le maquereau est coté sur le marché local à 16c la lb. soit une baisse de 2c la lb. sur le prix de la semaine dernière. Les autres prix restent à peu près les mêmes. Le commerce est satisfaisant.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.22
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées) . .	....	0.15
Gaspéreaux, chacun . . .	....	0.08
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.20
Haddock	....	0.09
Flétan, Est	0.23	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché .	0.07	0.08
Carrelets	0.07	0.09
Crevettes	....	0.40
Homards vivants		0.45
Petit brochet (pike), la lb. .		0.13
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.28	0.30
Saumon de Gaspé	0.35	0.40
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	....	0.18
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite de ruisseaux . . .	0.35	0.40

L'EPICERIE

Il y a plusieurs changements de prix à enregistrer cette semaine sur le marché de l'épicerie. Les Canada Sugar Refineries ont monté leur prix de 45c le quintal. Le prix des porcs vivants a baissé également. Les jambons fumés, le bacon et le saindoux se vendent meilleur marché. Le foin a baissé de $2 la tonne. Quelques variétés de fruits ont baissé aussi. Les articles généraux d'épicerie sont l'objet de la même activité. Les marchands de gros déclarent que les affaires sont bonnes et que les prix restent élevés. Certaines lignes de marchandises importées commencent à arriver à Montréal. La tendance semble indiquer un commerce actif avec des prix soutenus.

UNE AUTRE RAFFINERIE HAUSSE LE PRIX DE SON SUCRE

Sucre. — La Canada Sugar Refinery, qui n'avait haussé son prix avec les autres raffineries il y a deux semaines, vient à son tour de fixer son prix à $10.40. Le marché du sucre reste très ferme et les raffineries ont de la difficulté à faire face aux demandes.

Le sucre Demerara est actuellement offert sur le marché. Les cristaux brillants se vendant 10c la livre.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	10.50
Acadia, extra granulé	10.50
St. Lawrence, extra granulé . .	10.50
Canada, extra granulé	10.40
Dominion cristal granulé	10.50
Glacé, barils	10.70
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	11.10
Glacé, (boîtes 50 livres)	10.90
Glacé, 1 livre	12.20
Jaune No 1	10.10
Jaune No 2 or	10.00
Jaune No 3	9.90
En poudre, barils	10.60
En poudre 50s	10.80
En poudre 25s	11.08
Cubes et dés, 100 lbs.	11.10
Cubes, boîtes de 50 lbs. . . .	11.20
Cubes, boîtes 25 livres	11.30
Cubes, paq. 2 lbs.	11.50
En morceaux Paris, barils . . .	10.55
" " 100 lbs	10.65
" " boîtes 50 lbs . . .	10.75
" " boîtes 25 lbs . . .	10.95
" " cartons 5 lbs . . .	11.70
" " cartons 2 lbs . . .	12.45
Crystal Diamond, barils . . .	11.10
" " boîtes 100 lbs.	11.20
" " boîtes 50 lbs.	11.30
" " boîtes 25 lbs.	11.50
Demerara, pâle, la lb.	0.10

NOUVEAUX PRIX POUR DIVERSES LIGNES

Articles divers. — Une consigna-

tion d'huile d'olive importée vient d'arriver. La marque Barton et Guesteris se vendant, $19.25 la pinte; $21 la caisse. L'huile de ricin importée est coté actuellement à $3.25 le gallon. On attend cette semaine, une consignation d'eau de Vnchy à $13.25 la caisse de 50 bouteilles. Le café de la marque George Washington a monté et il est actuellement coté: dimension ordinaire, la douzaine, $4.50; moyenne dimension, $8.75; dimension pour famille, $13. De nouveaux prix sont annoncés pour les produits Cross and Blackwell: marinades mélangées, sûres, ½ chopines, la douzaine, $4.80; chopines, $8; vinaigre de malt, pintes rep., $4.10; marmalade aux oranges, boîtes de 7 lbs, la douzaine. $20; pots de verre de 1 lb., $4.

LES CONSERVES DE FRUITS EN BONNE DEMANDE

Conserves de fruits. — Il y a un affermissement marqué sur le marché pour toutes les conserves de fruits et de légumes, bien qu'aucun changement de prix ne soit enregistré. Le poisson en conserve est en petite demande.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s		2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.65
" gallon, doz.		16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.40	4.50
Cerises blanches, sans noyau	4.40	4.50
Gooseberries, 2s doz.	....	4.65
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.	....	....
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.		3.25
" 2s. (sirop clair)		1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Annanas 2½s.		4.50
Prunes, Lombardie	2.00	2.20
" Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		4.65
Framboises, 2s		4.65
Framboises, 2½s		....
Fraises, 2s		4.65

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	....	5.75
Asperges importées, 2½s..	4.85	5.25
Fèves, Golden Wax	1.95	2.00
Fèves, Refugee	....	1.75
Blé-d'Inde (2s)	2.10	2.35
Betteraves, 2 liv.	....	0.95
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25	7.50
Epinards, 3s.	....	2.85
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	2.10
Tomates, 3s	....	2.15
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	....	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	....	3.25
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	1.97½
Pois, très fins, 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	2.15
Chums, boîtes de ½ lb., plates	....	1.12½
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz, la dz.	4.50	4.80
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	2.60	2.75
Pale, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.62½
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.75
Cohoes, 1 lb., plates	....	2.25
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.75
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	2.45
White Springs (1s)	....	2.30
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	....	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Harengs, kippers, douz. (caissse de 4 douz.)	....	2.25
Harengs (sauce aux tomates) douz.	2.25	2.50
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s.)	....	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	....	32.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1.90

LES FRUITS SECS TRANQUILLES; LES PRIX SANS CHANGEMENT

Fruits secs. — Il y a une tranquillité marquée dans le mouvement des fruits secs. L'achat est léger même pour cette époque de l'année. Il n'y a pas de changements dans les prix.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix	....	0.25
Slabs	....	0.25
Fancy	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.22
Pêches (fancy)	....	0.27
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires	....	0.25
Pelures (anciennes)—		
Citron	....	0.45
Lemon	....	0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.20
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes		5.50
4 couronnes		6.75
5 couronnes		7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.		2.25
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.15
Muscatels, 4 couronnes, la lb.	....	0.13
Epepiné de choix, 12 onces	....	0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	....	0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	....	0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces	....	0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces	....	0.16
Sans pepins (fancy)	....	0.18
Sans pepins (fancy)	....	0.17
Valence, choisi	....	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches	....	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.	....	0.18
12 onces	....	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.	....	0.28
12 onces	....	0.26
12 onces, nouveau	....	0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	....	6.25
Dattes Dromadaires (36-10s)	....	7.25
Paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire	....	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	....	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	....	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	....	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.16
Pruneaux—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	....	0.32
60-70s	....	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	....	0.22
80-90s	....	0.19
90-100s	0.15	0.17
100-120s	....	0.14

LES RIZ SONT FERMES; LA DEMANDE STABLE

Riz. — Il y a une très bonne demande pour le riz et les prix sont fermement maintenus.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs).		13.60
Caroline		17.00
Honduras		18.00
Siam No 2		13.00
Siam (fancy)		12.00
Rangoon "B"		13.00
Rangoon "CC"		12.75
Pakling		13.00
Mandarin		13.75
Tapioca, la lb. (seed)	0.15	0.16
Tapioca (flake)	0.12½	0.13
Tapioca (pearl)	0.15	0.16

LES EPICES STABLES; LES AFFAIRES ACTIVES

Epices. — Le mouvement est très bon pour toutes les épices et les prix restent fermes. Aucun changement à signaler au cours de la semaine.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.55	0.65
Crème de tartre (française, pure)	0.85	0.95
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	0.28	0.38
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.30
Macis	0.80	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	0.60	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.75	0.80
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Piments ,entiers	0.20	0.22

L'ORANGE PEKOE MONTE DE 3 CENTS

Thé. — Il y a actuellement un ton très ferme pour tous les thés. L'orange Pekoe a monté de 3c la livre, au cours de la semaine et il est tout probable que d'autres avances seront faites.

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.45	0.47
Pekoes, la lb.	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55
Thés Japon—		
Choix	0.65	0.75
Early Picking	0.55	0.70
Javas—		
Pekeos	0.39	0.41
Orange Pekeos	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.40	0.43

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LES PRIX DU CAFE RESTENT SANS CHANGEMENT

Café. — Aucun changement de prix sur le café au cours de la semaine, mais le ton du marché reste très ferme.

Nous cotons:

Bogotas, la lb.	0.43	0.45
Jamaica, la lb.	0.38	0.41
Maracaïbo, la lb.	0.38	0.42
Mocha (types)	0.40	0.45
Mexicain, la lb.	0.40	0.44
Rio, la lb.	0.36	0.38½
Santos, Bourdon, la lb.	0.43	0.45
Santos, la lb.	0.40	0.42
Cacao:		
En boîtes de 1 lb., la douzaine		5.25
En boîtes de ½ lb., la douzaine		2.75
En boîtes de ¼ lb., la douzaine		1.45
Dimension 10s, la douzaine		1.10

LE MARCHE DES NOIX EST FERME

Noix. — Aucun changement de prix n'a été enregistré au cours de la semaine, mais on dit que le marché est très ferme.

Nous cotons:

Amandes, la lb.	....	0.28
Amandes (écalées)	0.57	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.70
Noix du Brésil (nouvelles)	0.29	0.33
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), la lb.	0.29	031
Avelines Barcelone	0.26½	0.30
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Peanuts (rôties) —		
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Jumbo	0.20	0.23
Fancy	0.16	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.25	0.26
Ecalées No 1, Espagnoles	0.20	0.21
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)		0.90
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

AUCUN CHANGEMENT DANS LE PRIX DES CEREALES

Céréales. — En dépit de l'avance sur plusieurs grains, le prix des céréales reste sans changement, bien que le ton du marché se soit amélioré.

Nous cotons:

Farine préparée—		
Paquets de 3 lbs, douz.	....	2.90
Paquets de 5 lbs, douz.	....	5.70
Farine de maïs, Gold Dust	....	6.00
Orge, perlé	5.75	6.00
Orge, mondé, 98 lbs	5.00	5.25
Orge (rôti)	....	7.50
Farine de sarrasin, 98 lbs	5.50	6.00
Farine de maïs, blanche	....	6.00
Farine de riz	8.75	9.00
Hominy Grits, 98 lbs	5.75	6.00
Hominy, perlé, 98 lbs.	6.50	7.25
Farine Graham	5.75	5.90
Farine d'avoine (Standard-granulée et fine)	6.00	6.30
Farine d'avoine (paquets)	....	4.60
Pois canadiens, pour la soupe	4.00	5.50
Pois cassés (98 lbs)	6.00	6.50
Avoine roulée, sacs de 90 lbs.	5.25	5.50
Avoine roulée, (empaquetage de famille), la cse	....	5.60
Avoine roulée (petite dimension), la caisse	....	2.00
Oat Flakes (caisse de 20 paquets)	....	5.30
Blé roulé (baril de 100 lbs)	7.10	8.00
Blé soufflé, c/s	....	4.25
Riz soufflé	....	5.25
Nourriture de blé, 18, 1½s.	....	3.25
Farine de tapioca, la lb.	0.15	0.16

ON DIT QUE LE SUCRE D'ERABLE EST RARE

Produits de l'érable. — On rapporte que le sucre d'érable est très rare et qu'il y a une demande très vive pour tous les stocks offerts. Le ton est ferme pour tous les produits de l'érable et les prix semblent plus fermes.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacune)	2.50	2.60
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse		20.15
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse		21.05
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse		21.30
Sucre d'érable (nominal)	0.27	0.32
Miel clover:—		
Comb (fancy)		0.30
Comb (No 1)		0.28
En boîtes, 60 livres		0.26
En seaux, 30 livres		0.27
En seaux, 10 livres		0.28
En seaux, 5 livres		0.28
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.18	0.20

LA MELASSE ET LES SIROPS SANS CHANGEMENT DE PRIX

Mélasse et sirops. — Aucun changement dans les cotations du sirop et de la mélasse. La demande est bonne pour ces deux commodités.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils, environ 700 livres	0.08¼
½ baril	0.08½
Kegs	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque	2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque	6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse	6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7.50
½ barils, les 100 livres	10.25
Barils, les 100 livres	10.00
Glucose, cans 5 livres (caisse).	4.80
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—	
Puncheons	0.98 1.03
Barils	1.01 1.06
½ barils	1.03 1.08
Mélasses Antigoa—	
Puncheons	0.95
Barils	0.98
½ barils	1.00

LES PRIX DES FEVES FERMES; LES STOCKS MODERES

Fèves. — Le ton du marché des fèves est très ferme actuellement. Les stocks sont comparativement légers, et il y a une demande croissante qui pourrait amener une autre avance de prix.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.40	5.70
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	4.50	4.60
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livre)s	....	6.50
Pois (bleu)	0.08	0.09

LA FARINE SANS CHANGEMENT; LES STOCKS LEGERS

Farine. — Les stocks de farine sont encore très limités et la demande est très bonne. Il n'y a pas de changement à enregistrer dans les prix pour la semaine.

Nous cotons:

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2)sacs de juste, 98 lbs	11.00
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	11.15
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs	11.30
Farine de blé d'hiver (baril)	11.00 11.50
Farine de blé d'hiver (baril)	11.00 11.50

LES NOURRITURES MONTRENT UNE GRANDE AVANCE

Nourritures. — Il y a une avance marquée sur le prix des nourritures par suite de la rareté croissante des stocks et de la concurrence vive pour l'achat de tous les stocks disponibles.

Nous cotons:

Nourritures—		
Shorts:		
Chars mélangés	....	55.00
Son:		
Chars mélangés	....	45.00
Avoine moulue	60.00	68.00
Orge (chop)	60.00	70.00
Midlings spéciales	....	56.00
Farine à nourriture (sac de 98 lbs)	3.50	3.75
Nourriture de gluten (22% de protéine):		
F. O. B. Cardinal		56.50
F. O. B. Fort William		55.00

LES POMMES DUCHESSE EN PANIERS MOINS CHERES

Fruits. — Un bon approvisionnement de pommes d'automne commence à arriver sur le marché. La Duchesse semble être la plus abondante. Comme résultat le prix a quelque peu baissé pour cette variété. Les pêches de la Californie sont aussi plus faciles; à part cela il n'y a pas de changement à signaler sur ce marché.

Nous cotons:

Pommes—		
Paniers	....	2.75
Barils, No 1	6.50	7.00
Duchesse, No 2	5.50	6.00
Fraîches jaunes transparentes	4.50	5.00
Abricots, boîte	....	3.25
Bananes (suivant qualité) régime	5.00	6.00
Bluets, pinte	....	0.30
" (11 paniers	....	3.75
Canteloupes, douz.	....	2.75
Pamplemousses (de choix Porto Rico)	4.50	5.50
Raisin (panier de 30 lbs)	....	4.00
Citrons (Messine)	6.00	7.00
Melons (Montréal), doz.	20.00	25.00
Melons d'eau, chacun	....	0.75
Poires, Californie, (No 110)	4.75	5.00
Pêches, Californie (boîte)	....	1.75
Prunes, boîte	2.75	3.00
Oranges Cal. Valances	6.50	7.00
" 150	....	4.50
" 176	....	5.00
" 200-216	....	5.00
" de sang	....	4.50

Table Alphabétique des Annonces

Abbey Salt Co. . . . 41
American Pad 58
Anchor Cap & Closure 13
Assurance Mt-Royal . 64

Banque d'Epargne . 62
Banque d'Hochelaga. 62
Banque Molsons . . 62
Banque Nationale . . 62
Banque Provinciale .. 62
Beach Foundry . . . 57
Black Watch 35
British Colonial Fire Ins. 64
Brandram - Henderson Couverture
Brodeur, A. 20
Brodie & Harvie . . . 20

Canada Life Assurance Co. 64
Canada Foundries . . 60
Canada Starch, Couverture
Canadian Polishes Ltd. 22
Canadian Poster . . 66
Canadian Salt 21
Canadian Milk Products 21
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . . 64
Cie de Tabac Montcalm 41
Charbonneau, Ltée 12
Church & Dwight . . 22
Clark, Wm. 12
Cluett, Peabody & Co. 34
Connors Bros. 14
Copenhagen 39
Côté et Lapointe . . . 20
Couillard, Auguste . 64

Dominion Canners Co., Ltd. 3
Dominion Salt . . . 19
Duffy, J. J., & Co. . . 22

Ecole Commerciale Lalime . . Couverture
Eddy Co. 20
Egg-O Baking . . . 15

Fontaine, Henri . . . 20
Ford Motor Co. . . . 55

Gagnon, P. A. 64
Garand, Terroux & Cie 64
Gendron Mfg. Co. . 61
Georgia Turpentine Co. 61
Gonthier et Midgley . 64

Heinz 19

Imperial Tobacco . . 25

Jonas & Cie, H. 5

Kellogg W. K. Cereal Co. 10
King Paper Box . . . 14

La Prévoyance . . . 64
Lea & Perrin 17
Leslie & Co., A.-C. . . 61
Liverpool-Manitoba . 64

Mathieu (Cie J.-L.) . 22
McArthur, A. 61
Montreal Nut & Brockerage 17
Maxwells Ltd. 60
Montbriand, L.-R. . . 64
Montreal Biscuits Co. 16
Morrow Screw & Nut Co. 61

National Cash Register 8
National Breweries, Ltd. . . . . 16 et 19
Nova Scotia Steel Co. 60

Old City Mfg. Co. . . 9
Oneida Community Ltd. 48
Ottawa Paint Works, Couverture
Oval Dish Wood . . . 6

Paquet et Bonnier . . 64
Parker Broom Co. . . 18
Pastene P. & Co., Ltd. 24
Poulin & Cie 20

Quaker Oats 7

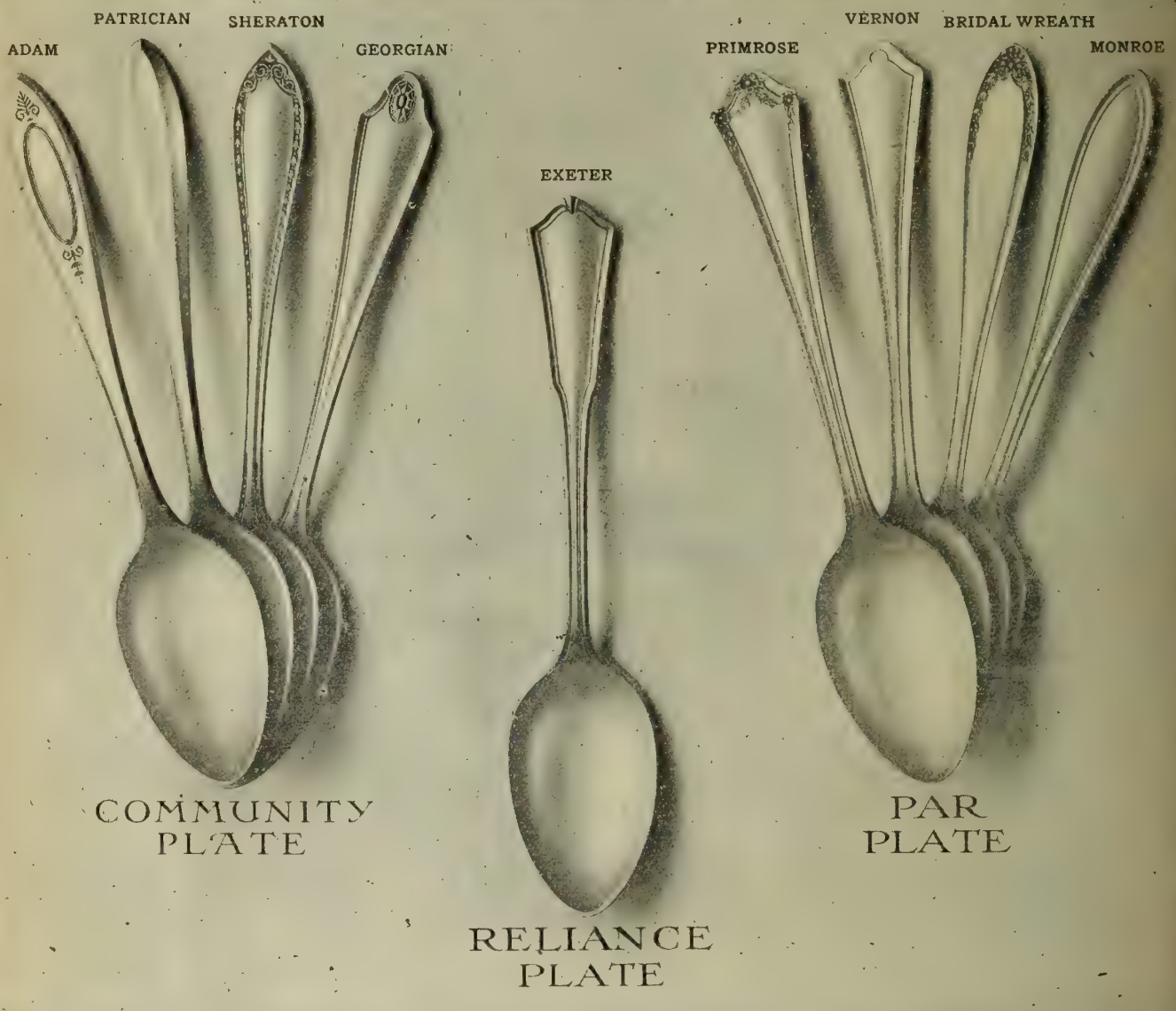
Ramsay Paints 58
Roy, Henri 20

St. Croix Soap Mfg Co. 16
St. Wiliam Fruit Preservers 4
Seagram, Jos. 18
Sherbrooke Cigar Co. 40
Sheriff 20
Simonds Canada Saw 59
Smalls 21
Stanway & Hutchins 18
Stauntons, Ltd. . . . 60
Steel Co. of Canada 59
Still, J. H., Mfg. Co. . 58
Sun Life of Canada . 64

Trudel et Guillet . . 20
Thompson B. & S. H. 50

Wagstaffe Ltd. 11
Western Ass. Co. . . 64
Williams Co., J.-H. . 60

MODÈLES COMMUNITY



Il serait avantageux pour vous de vendre l'ARGENTERIE COMMUNITY PLATE. Elle est faite avec le plus épais placage et le dos de chaque cuiller et de chaque fourchette — le dos est la surface la plus exposée à l'usure — est protégée par notre célèbre double couche superposée et visible d'argent pur, qui donne à l'article la double épaisseur de l'argenterie ordinaire. Elle est vendue sur une base de revente qui vous assure un joli profit et en même temps vous protège contre les gens sans scrupules qui "coupent" les prix. Aux points de vue du modèle, de la qualité durable et de l'approbation du public, il n'y a pas d'argenterie sur le marché aujourd'hui qui mérite autant d'être poussée de l'avant que la COMMUNITY PLATE.

L'Argenterie RELIANCE PLATE Oneida Community est une ligne recommandable pour les gens qui tiennent à avoir de l'argenterie, mais qui ne peuvent acheter la COMMUNITY PLATE. Cette argenterie est avec double couche de placage, renforcé aux endroits les plus exposés à l'usure par une double couche visible d'argent pur.

L'Argenterie PAR PLATE Oneida Community, protégée où porte l'usure, est scientifiquement modelée pour donner le plus long service possible pour le montant déboursé. Bien que son prix soit modéré, la qualité est excellente, de sorte que c'est une ligne payante pour n'importe quel marchand.

ONEIDA COMMUNITY, LTD.
NIAGARA FALLS, ONT.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

LA QUINCAILLERIE

Mercredi, le 3 septembre 1919.

Plusieurs changements ont été faits au cours de la semaine sur le marché de la quincaillerie et l'on a remarqué un bon courant continuel de commandes. Tous les manufacturiers et les marchands de gros sont optimistes sur les conditions du commerce de l'automne, et rien n'indique qu'il va se produire des déclins. L'argent semble libre et facile, et les ventes au comptant nombreuses dans le commerce avec les escomptes arrivant bien et dont on ne manque pas de profiter partout.

La plupart des hausses ont été de cinq à quinze pour cent, sans autre caractéristique qu'un changement sur les outils pour la récolte, qui se vendent plus chers qu'en 1920.

LES OUTILS DE FORGERONS ENREGISTRENT UNE HAUSSE

Outils de forgeron. — Une hausse des prix des outils de forgeron a été enregistrée au cours de la semaine. La ligne Vaughan et Bushnell étant celle qui a été le plus affectée par ce changement.

LES PENTURES, LES PIEDS-DE-ROI, ET LES NIVEAUX MONTENT DE 10 POUR CENT

Pentures, Pieds-de-roi, Niveaux.— Ces articles ont subi une hausse de 10 pour cent. Ce changement comprendra, dit-on, toute la ligne Stanley Works ainsi que la Lufkin. Ces nouveaux changements sont en vigueur immédiatement.

LES ACCESSOIRES A TUYAUX MONTENT ENCORE

Accessoires à tuyaux. — Les accessoires à tuyaux en fer malléable et en fonte, y compris les raccords, les disques, les bouchons, etc., ont subi une autre revision de prix au cours de la semaine, bien que les nouvelles cotations ne soient pas encore données. Elles indiqueront une avance quand on les aura.

LES PRIX DES OUTILS DE RECOLTE POUR 1920 SONT ANNONCES

Outils de récolte. — La nouvelle échelle de prix pour tous les outils de récolte pour 1920 montre une hausse de 7½ pour cent environ sur toutes les lignes avec une ou deux exceptions, lesquelles s'élèvent à 15 pour cent. Les faux, les râteaux et les couteaux à foin ont été marqués à des prix plus élevés comme toutes les autres diverses lignes d'outils pour les récoltes.

LA SITUATION DU CORDAGE NE CHANGE PAS

Cordage. — Les ventes restent stables et les prix fermes, bien que la jute soit excitable parmi les matières premières, mais il n'y a rien pour affecter les prix de la semaine dernière. Les prix restent comme suit: manille pur, la livre, 32c; manille beaver ou anglais, 28c et le sisal, 25c.

LES PAPIERS A CONSTRUCTION ET LES MATERIAUX FERMES

Papiers à construction. — Les manufacturiers rapportent un chiffre continuel d'affaires et les prix restent fermes. On ne s'attend pas à une réduction immédiate. La construction promet d'être assez considérable.

LA PLUPART DES LIGNES D'ACIER RESTENT FERMES, LE MARCHE EST BON

Fer et acier. — Les manufacturiers rapportent un marché actif avec beaucoup d'offres de matières premières et les prix restent fermes aux niveaux de la semaine dernière. Les prix suivants sont maintenus:

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LES TOLES GALVANISEES ET NOIRES SANS CHANGEMENT

Tôles galvanisées et noires. — Les ventes sont un peu plus considérables par suite du fait que le commerce s'attend à une autre hausse. Tous les prix n'ont pas été changés avec une petite tendance à la hausse, mais les marchands de gros ne cotent pas plus haut. Une avance d'un cent ou deux sur ces lignes se produira probablement ces jours-ci.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.50	6.25
Calibre 12	5.55	6.20
Calibre 14	5.60	6.35
Calibre 16	5.70	6.50
Calibre 18-20	....	6.35
Calibre 22-24	....	6.40
Calibre 26	6.45	6.50
Calibre 28	6.75	7.00
Tôle galvanisée en feuilles:		
10¾ onces	8.35	9.25
Calibre 28	8.30	8.85
Calibre 26	....	8.50
Calibres 22 et 24	7.70	8.35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7.50	8.35
Calibre 20	7.30	8.00

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LES PRIX DU PLOMB LES MEMES

Produits du plomb. — Les prix offrent si peu de changements que les manufacturiers annoncent les mêmes prix que ceux de la semaine dernière, mais l'on s'attend à de petits changements de temps en temps.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.37
Soudure, strictement, la lb.	0.32½
Soudure, commerciale, la lb.	0.31½
Soudure, wiping, la lb.	0.29½
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38½
50-60	0.41½
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

LES METAUX N'ONT PAS SUBI GRAND CHANGEMENT DURANT LA SEMAINE

Métaux en lingots. — Les diverses lignes sont assez stables pour le temps de l'année et les cotations indiquent très peu de fluctuations.

Cuivre. — Les ventes sont bonnes à 26c la livre, avec des stocks pour répondre à la demande.

Ferblanc. — On a noté une légère tendance vers la baisse et ce métal est coté à 60c. Aucune rareté de stocks n'est signalée et la demande est bonne.

Spelter. — Le ton du marché est plus ou moins mort sur ce marché avec des prix autour de 10c la livre.

Antimoine. — Aucun changement dans les prix qui restent de 10c à 11c et le ton général du marché est tranquille. Les stocks tiennent bon et les marchands de gros sont satisfaits des affaires qu'ils font.

Plomb. — Le commerce augmente un peu pour ce métal et le prix de 7½c la livre est maintenu. Les stocks sont bons.

Aluminium. — Le prix reste à 35c la livre, avec de meilleures perspectives pour le commerce. Les approvisionnements sont assez considérables.



Nous Sollicitons Vos Demandes de Renseignements

METAUX

ACIER EN FEUILLES
FER-BLANC
ZINC
PLOMB
FER-BLANC EN LINGOT
CUIVRE ET FONTE (FEUILLES ET TUBES)
ZINC EN FEUILLES

PRODUITS CHIMIQUES

LITHOPONE
BARYTES
MINIUM
ORANGE MINERAL
VITRIOL BLEU
BLANC D'ESPAGNE
LITHARGE

Et aussi Huile de Castor, Huile de Bois de Chine, Glycerine, Borax, Feuilles d'or, Feuilles de métal, Vitres de Fantaisie, Vitres grillées, Clippers, Peaux de chamois, Nitrate de plomb, Marchandises de Harris, Savon mou, etc.

CREME DE TARTRE — ACIDE CITRIQUE — ACIDE TARTRIQUE

B.&S.H.THOMPSON
& COMPANY LIMITED
MONTREAL

Agents des ventes pour l'Est du Canada, de la

United States Steel Products Co., New York, U.S.A.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100.

Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.35
Crown Diamond	16.00	16.35
Crown, pur	16.00	16.35
Ramsay, pur	16.00	16.35
Green Seal	16.00	16.35
Moore, pur	16.00	16.35
Tiger, pur	16.00	16.35
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.35
Eléphant, véritable	16.50	16.85
Red Seal	16.00	16.35
Decorators, pur	16.00	16.35
O. P. W. anglais	16.20	16.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris

En barils, environ 600 lbs	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche	4.95
Eléphant, couleurs	4.55
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.55
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.38
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	5.00
Moore, couleurs, blanches	4.80
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	4.00
Moore, peinture de plancher	3.85
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	5.55
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	3.75
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur, couleurs	3.50
Ramsay pure, blanche	4.90
Ramsay pure, couleurs	4.60
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porch paint	4.80
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, coulours	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.95
Mellotone, couleurs	3.60
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.05
Maple Leaf, couleurs	4.80
Maple Leaf, à plancher	4.00
Pearcy, préparées, blanches	4.25
Pearcy, préparées, couleurs	4.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	7.25	7.40
Orange pur, gall.	6.50	6.90

BLANC

XXX	0.18
XX	0.16¾
X	0.15¾
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17¾
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

COULEURS

No 5	0.13¾
No 1	0.12¼
No 7	0.11¾
No 1A	0.10¾
No 1B	0.09¾
Fancy	0.15
Lion	0.16½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

ABANDON JUDICIAIRE

Par Y. Côté & Cie., de Sayabec, Lefaivre & Gagnon, gardiens provisoires.

Félix Brousseau, de La Sarre, (Abbitibi), J. P. E. Gagnon, gardien provisoire.

CURATEURS

Succession vacante de l'Hon. Ernest F. Varennes, M. Ls.-Jos. Jodoin, N. P., de Waterloo, curateur.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Soc. Nat. frais funéraires vs P. W. Trivelyon, 8 sept., 10 a.m., 3279 Henri Julien, Brossard.

Jas. Knowles vs E. J. Lynch, 8 sept., 10 a.m., 329 Ontario E., Desroches.

M. Gadbois vs H. Lefebvre, 8 sept., 10 a.m., 647 Church, Desroches.

Mme E. Shapiro et vir., vs Alex. Rollin, 6 sept., 1 p.m., 639 Dickson, Lauzon.

W. Bessette vs Ernest Brosseau et E. Bélair, 9 sept., 11 a.m., 1249 Papineau, Normandin.

Kastner & Kastner vs Alf. Laurin, 9 sept., 11 a.m., 156 Ave. Pie IX, Normandin.

Mme M. Nird vs Abraham Feldman, 6 sept., 4 p.m., 52 Prince, Rochon.

Rosie Paisner vs Sam. Taylor, 8 sept., midi, 885 Hôtel de Ville, Robitaille.

S. Croysdill vs C. Duluth, 9 sept., 10 a.m., 4864 Sherbrooke O., Proulx.

M. Fradkin vs D. Vinier, 9 sept., 11 a.m., 1438 St-Dominique, Proulx.

M. Frank vs R. Hébert, 9 sept., 10 a.m., 3110 St-Laurent, Proulx.

Jos. Plante vs Wm. Eccles, 8 sept., 11 a.m., 195 Agnès, Desroches.

R. Narbonne vs O. P. Picard, 8 sept., 10 a.m., 75 Ste-Marguerite, Desroches.

Chas. Fine vs J. M. Centner, 8 sept., 11 a.m., 2458 Park, ch. 1, Desroches.

J. M. Aird Ltd. vs J. Jas. Murphy, 8 sept., 10 a.m., 97 Gordon, Lauzon.

Oswald Mayrand vs Francis Lamarche, 11 sept., 11 a.m., 521a St-Germain, Trudeau.

Wm. Lipter vs W. Wardell Wilson, 12 sept., 11 a.m., 329 Durocher, Normandin.

J. A. A. Vaillant vs Mme Peter Lucey, 8 sept., 11 a.m., 54 Notre-Dame E., ch. 37, Lauzon.

Hy. Birks & Son, Ltd. vs Geo. V. Cousins, 10 sept., 10 a.m., 120 St-Jacques, Marsan.

COMPAGNIES PROVINCIALES

Legaré Automobile of Cowansville, Cowansville, $100,000.

Martel Coy. Ltd., Montréal, $20,000.

McLeod Hawthorne Coy. Ltd., $20,000.

Parker Creek Lumber Coy. Montréal, $95,000.

Roxton Baby Carriage, Roxton, $19,000.

St. Lawrence Amusements Ltd., $149,000.

The Atlas Skirt Coy. Ltd., Montréal, $20,000.

The Empire Shoe Co. Ltd., Montréal, $20,000.

The Shawinigan Falls Hotel Coy., à Shawinigan Falls, $25,000.

Lachine Amusement Ltd., Montréal, $20,000.

La Cie Electrique de Ste-Angèle Ltée, Ste-Angèle, $49,000.

La Cie de Biscuits Nationale Ltée, à La Providence, $40,000.

La Cie de Placements de Sherbrooke, Sherbrooke, $15,000.

La Fabrique de Vins Français Ltée, Montréal, $250,000.

Legaré Automobile of Sherbrooke, Ltd., à Sherbrooke, $100,000.

Guide de l'acheteur

Il n'y a rien sur le marché que nous ne puissions vous aider à acheter à votre avantage. C'est pourquoi nous publions ce guide. Nous vous recommandons de le parcourir et d'écrire pour renseignements, catalogues, liste de prix, etc. Si vous désirez plus de détails sur la marchandise qu'il vous offre, veuillez vous référer à l'index des annonceurs, et de là à leur page d'annonces.

ACIER EN BARRES

Nova Scotia Steel & Coal Co., Ltd., New-Glasgow, N.-E.
Steel Co. of Canada, Ltd., 1272 Notre-Dame O., Montréal.
B. & S. H. Thompson Co., Ltd., 211 rue McGill, Montréal.

ACCESSOIRES ELECTRIQUES

Auer Light Mfg. Co., Ltd., 61 rue St-Sulpice, Montréal.

AFFICHE-RECLAME

Canadian Poster Co., Edifice Lewis, Montréal.

ARBRES VILEBREQUIN

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

ARCHITECTE

L. R. Montbriand, 230 rue St-André, Montréal.

ARMOIRES EN ACIER

Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

ARTICLES FORGES AU MARTEAU-PILON

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

ASCENSEURS ET CLOTURES

Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

ASSURANCES-FEU

Assurance Mount-Royal, 17 rue St-Jean, Montréal.
British Colonial Fire Ins. Co., 2 Place d'Armes, Montréal.
Cie d'Assurance Mut. du Commerce, St-Hyacinthe, Qué.
Liverpool-Manitoba Ass. Co., Coin Dorchester O. et Union, Montréal.
Western Assurance Co., 61 rue St-Pierre, Montréal.

ASSURANCE-VIE

Canada Life Ass. Co., Toronto, Ont.
La Prévoyance, 189 rue St-Jacques, Montréal.
Sun Life of Canada, rue Metcalfe, Montréal.

BACON

Matthews-Blackwell, Ltd., rue Mill, Montréal.

AUTOMOBILES

Ford Motor Co. of Can., Ltd., Ford, Ont.

BALAIS

Parker Broom Co., Ottawa, Ont.
T. S. Simms & Co., Led., St-Jean, N.-B.

BALANCES AUTOMATIQUES

Intern. Business March. Co., Ltd., Toronto, Ont.

BANQUES—BANQUIER

Banque d'Hochelaga, 112 rue St-Jacques, Montréal.
Banque Nationale, 101 rue St-Jacques, Montréal.
Banque Molsons, 200 rue St-Jacques, Montréal.
Banque Provinciale du Canada, 7 Place d'Armes, Montréal.
Banque d'Epargne, 176 rue St-Jacques, Montréal.
Garand, Terroux & Cie, 48 rue Notre-Dame O., Montréal.

BARATTES

Lewis Bros., Limited, 20 rue Bleury, Montréal.

BAS

Mercury Mills, Limited, Hamilton, Ont.
Chipman-Holton Knitting Co., Hamilton, Ont.

BEURRE DE PEANUT

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

BIERE ET PORTER

National Breweries, Ltd., 36 Carré Chaboillez, Montréal.

BIELLES

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

BISCUITS ET CONFISERIES

Charbonneau, Ltée, 330 rue Nicolet, Montréal.
McCormick Mfg. Co., Ltd., London, Ont.
Montreal Biscuit Co.

BOCAUX EN VERRE

Dominion Glass Co., Ltd., 285 Beaver Hall, Montréal.

BORAX

B. & S. Thompson & Co., Ltd., 211 rue McGill, Montréal.

BONBONS

Patterson Candy Co., Ltd., Toronto Ont.
Montreal Biscuit Co.

BOUCHONS

S. H. Ewing & Sons, 98 rue King, Montréal.

BOULONS

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

BOURRURES ET COLLIERS

American Pad & Textile Co., Chatham, Ont.
Burlington-Windsor Blanket, Toronto, Ont.

BROSSES

T. S. Simms Co., Ltd., St-Jean, N.-B.

BROQUETTES

The Steel Co., of Canada, Ltd., 1272 Notre-Dame O., Montréal.

BUSTES D'ETALAGE

Dale Wax Figures Co., Ltd., Toronto, Ont.

CACAO

Cowan Co., Limited, Toronto, Ont.
Walter Baker Co., Ltd., 1000 rue Albert, Montréal.

CADRES ET TABLEAUX

Wisintainer & Fils, 58 rue St-Laurent, Montréal.

CAFES

J. J. Duffy & Cie, 117 rue St-Paul O., Montréal.
Stanway-Hutchins, Ltd., 18 rue St-Alexis, Montréal.

CAISSE ENREGISTREUSE

National Cash Register Co. of Can., Ltd., 122 Ste-Catherine, O., Montréal.

CAOUTCHOUC

Dominion Rubber Co., Ltd., 201 rue des Inspecteurs, Montréal.
Columbus Rubber, Limited, 1349 de Montigny, Montréal.

CARTOUCHES

Dominion Cartridge Co., 120 St-Jacques, Montréal.
Remington Arms Co., Windsor, Ont.

CATSUP

Wm. Clark, Limited, 83 rue Amherst, Montréal.
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
H. J. Heinz & Co., Pittsburg, Penn.

CASQUETTES

Cooper Cap Co., Toronto, Ont.

CHAPEAUX

Montreal Hat Co., Ltd., 15 rue Ste-Hélène, Montréal.
James Corristine & Co., Ltd., 371 St-Paul O., Montréal.

CHAUSSURES (Manufacturiers)

Ames, Holden, McCready, Ltd., 1221 Mont-Royal E., Montréal.
Gagnon, Lachapelle & Hébert, 55 rue Kent, Montréal.
J. A. & M. Côté, St-Hyacinthe, Qué.
Daoust, Lalonde & Cie, 49 Carré Victoria, Montréal.
Kaufman Rubber Co., Kitchener, Ont.
Brandon Shoe Co., Ltd., Brantford, Ont.
Lady Belle Shoe Co., Kitchener Ont.
Reina Footwear, 611 rue Beaudry, Montréal.
Tétrault Shoe Mfg. Co., Ltd., 331 rue de Montigny E., Montréal.

CHAUSSURES (Jobbers)

J. R. Labelle, 229 rue Lemoine, Montréal.
James Robinson, 184 McGill, Montréal.

CHAUSSURES DE TRAVAIL

Greb Shoe Co., Ltd., Kitchener, Ont.

CHAUSSURES D'ENFANTS

Louis Germain, 251 Christophe Colomb, Montréal.

CHEMISES

Deacon Shirt Co., Belleville, Ont.
John Forsyth, Ltd., Kitchener, Ont.
Regal Shirt Co., Ltd., Hamilton Ont.
A. Racine & Cie, Ltée, Montréal.

CIGARETTES

Imperial Tobacco of Can., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.

CLEFS ANGLAISES (wrenches)

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

CLOTURES ET BARRIERES

Dennis-Wire & Iron Works, Ltd., London, Ont.
Banwell-Hoxie Wire Fence Co., Ltd., Hamilton, Ont.

COGNACS

Henry Roy, Cognac, France.

COLLETS (Faux-Cols)

Cluett, Peabody & Co. of Can., Ltd., Edifice "Herald", Montréal.

COMPAS D'EPAISSEUR

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

CONFITURES

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
Waggstaffe, Limited, Hamilton, Ont.

CONSERVES DE FRUITS

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
Old City Mfg. Co.

CONSERVES DE POISSONS

Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

GUIDE DE L'ACHETEUR—(suite)

CONSERVES DE VIANDE
Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.

COMPTABLES
Gagnon & L'Heureux, 11 Place d'Armes, Montréal.
Gonthier & Midgely, 10 rue St-Frs-Xavier, Montréal.
Paquet & Bonnier, 120 rue St-Jacques, Montréal.

CORN FLAKES (Flocons de blé-d'Inde)
Kellogg's Toasted Corn Flakes, London, Ont.
Canadian Postum Cereals Co., Windsor, Ont.

CORNICHONS
H. J. Heinz & Co., Pittsburg, Penn.

COURTIERS EN DEBENTURES
Prudential Financial Society, 162 rue St-Denis, Montréal.

CRAMPONS POUR MACHINISTES
J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

CRAMPONS D'ASCENSEUR
J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

CRAVATES
Niagara Neckwear, Niagara Falls, Ont.

CREME DE TARTRE
E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

CUIR A SEMELLES
The Breithaupht Leather Co., Kitchener, Ont.

DIVISION D'ACIER
The Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

DALLES GALVANISEES
The Pedlar People, Ltd., 26 Nazareth, Montréal.

ETAUX
J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

EAUX GAZEUSES
Art. Brodeur, 35 Frontenac, Montréal.

EAUX PURGATIVES
Riga Water Co., 40 rue Plessis, Montréal.

ECHELLES DE MAGASINS
Richards-Wilcox (Canadian Co.), London, Ont.

ECHELLES DE SAUVETAGE
The Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

ECROUS
London Bolt & Hinge Works, London, Ont.
J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

EGOINES
T. F. Shurley & Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

ESSENCES CULINAIRES
Henri Jonas & Cie, 177 rue St-Paul, Montréal.

FARINES PREPAREES
Brodie & Harvie, Ltd., 14 rue Bleury, Montréal.

FAUX-COLS
Arlington Co., Toronto, Ont.
Cluett, Peabody Co., Ltd., Toronto, Ont.

FER-BLANC
A. C. Leslie & Co., Ltd., 560 rue St-Paul O., Montréal.
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd., 211 McGill, Montréal.

FERRONNERIE EN GROS
Aug. Couillard Enrg., 111 rue St-Paul E., Montréal.
L. H. Hébert & Cie, Montréal.
Lewis Bros., rue Bleury, Montréal.
Thos. Birkett & Son, Ottawa, Ont.

FEVES AU LARD
Wm. Clark, Ltd., Montréal.
Dominion Canners Co., Ltd., Hamilton, Ont.

FIXTURES ET FOURNITURES ELECTRIQUES (en gros)
Auer Light Mfg. Co., Ltd., 61 St-Sulpice, Montréal.

FIXTURES D'ETALAGE
The Oscar Onken Co., Ltd., Cincinnati, Ohia.

FIL DE FER
The Steel Co. of Can., Ltd., Montréal.

FORMES ET BUSTES
Delfosse & Cie, Montréal.
Dale Wax Figure Co., Toronto, Ont.

FONDERIE
Canada Foundries & Forgings Co., Ltd., Welland, Ont.

FOURRURES
Redmond Co., Ltd., 185 rue des Inspecteurs, Montréal.

GANTS DE TOILETTE
Perrin & Frère, Montréal.
Acme Glove Works Ltd., Montréal.
Hudson Bay Knitting Co., Montréal.

GANTS DE COTON
American Pad, Textile Co., Ltd., Chatham, Ont.
Hudson Bay Knitting Co., Montréal.
Acme Glove Works Co., Ltd., Montréal.

GELEES
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.
Genesee Pure Food Co., Ltd., Bridgeburg, Ont.

GINGER ALE
Art. Brodeur, 35 Frontenac, Montréal.

GLYCERINE
B. & S. H. Thompson Co., Ltd., Montréal.

HACHES
Canadian Warren Axe & Tool Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

HARDES FAITES
Victoria Clothing Co., Victoriaville, Qué.

HARNAIS
Heney Harness & Carriage Co., Ltd., Toronto, Ont.

HARENGS EN BOITE
Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

HUILE DE FOIE DE MORUE
La Cie J. L. Mathieu, Sherbrooke, Qué.

HUILE A CYLINDRE
Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

HUILE DE PETROLE
Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

IMPERMEABLES
Tower Canadian Co., Ltd., Toronto, Ont.
Canadian Cons. Rubber Co., rue des Inspecteurs, Montréal.

JAMBON PRESSE
Côté, Lapointe Enrg., 287 rue Adam, Montréal.

JOBBERS EN CHAUSSURES
James Robinson, rue McGill, Montréal.
J. R. Labelle, rue Lemoine, Montréal.

LAIT EN POUDRE
Canadian Milk Products Co., Ltd., Montréal.

LAIT CONDENSE
Carnation Milk Co., Chicago, Ill.

LANGUE MARINEE
Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

LESSIVE
E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

LAVEUSES MECANIQUES
Connor & Son, Ottawa, Ont.
Dowswell Lees & Co., Ltd., Hamilton, Ont.
W. A. Kribs, Hespeler, Ont.

LEVURE (Yeast)
E. W. Gillett & Co., Ltd., Toronto, Ont.

LIMES
G. & H. Barnett Co., Philadelphie, Penn.

LINGERIE
Kassab Kimono Mfg. Co., 37 Mayor, Montréal.
Muser Bros. (Canada), Ltée, 12 rue Ste-Hélène, Montréal.

LINOLEUMS
Dominion Oil Cloths Co., Ltd., rue Ste-Catherine Est, Montréal.

LUBRIFIANTS
Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

LOQUET
Richard-Wilcox Canadian Co., London, Ont.

MACHINES A REPARER LES CHAUSSURES
United Shoe Machinery Co., Ltd., Montréal.

MARMELADE
Dominion Canners Co., Ltd., Hamilton, Ont.
Waggstaffe, Ltd., Hamilton, Ont.

MEUBLES
Victoriaville Furniture Co., Ltd., Victoriaville, Qué.

MEUBLES DE BUREAUX
Office Specialties, Ltd., Montréal.

MEUBLES
Richard-Wilcox, Canadian Co., Ltd., London, Ont.

METAUX EN LINGOTS
Leslie & Co., Ltd., Montréal.
B. & S. H. Thompson Co., Ltd., Montréal.

MINCE MEAT (Viande Hachée)
Wm. Clarke, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

MOULIN A LAVER
Wm. A. Kribs, Hespeler, Ont.
Connor & Son, Ottawa, Ont.
Maxwells, Ltd., Ste-Marie, Ont.
Dowswell Lees & Co., Hamilton, Ont.

GUIDE DE L'ACHETEUR—(suite)

NOUVEAUTES EN GROS

A. Racine & Cie, Ltée, Montréal.
P. P. Martin, Ltée, Montréal.
John M. Garland & Son, Ltd., Ottawa, Ont.
Greenshields, Ltd., Montréal.
John McDonald & Co., Ltd., Toronto, Ont.
W. R. Brock Co., Ltd., Montréal.
Muser Bros. (Canada, Ltd.), Montréal.
Hodgson Sumner, Montréal.

OUTILS EN ACIER

J. H. Williams Co., Brooklyn, N.-Y.

OUTILS DE BUCHERONS

Thos. Pink Co., Ltd., Pembrooke, Ont.
Can. Warren Axe & Tool Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

OUATES

Dominion Wadding Co., rue Vinet, Montréal.

OUTILS DE MACHINISTES

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

OUTILS DE PLOMBERIE

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

PAPETERIE

Jos. Fortier, Ltée, rue Notre-Dame O., Montréal.

PATTES DE COCHONS

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

PAPIER A TAPISSER

Stauntons Limited, Toronto, Ont.

PEINTURES ET VERNIS

Ottawa Paint Works, Ltd., Ottawa, Ont.
Brandram-Henderson, Ltd., Montréal.
Georgia Turpentine Co., 2742 Clarke, Montréal.
McArthur-Irwin Co., Ltd., Montréal.
A. Ramsay & Sons, Co., Montréal.
Sherwin-Williams Co. of Can., Ltd., Montréal.

PAIN

Dent Harrison, Westmount, Qué.

PATES ALIMENTAIRES

La Cie J. Cadieux, Ltée, 83 rue Craig O., Montréal.

PHOTOGRAVURES

British Colonial Press Co., Ltd., Edifice "Herald", Montréal.

PAPIER A MOUCHES

O. & W. Thum & Co.

PAPIER A COUVERTURE

Alex. McArthur & Co., Ltd., Montréal.

PISTACHES (Peanuts)

Montreal Nut & Brokerage Co., 30 rue des Jurés, Montréal.

PLUMES DE VOLAILLES

P. Poulin & Cie, Montréal.

PNEUMATIQUES

Gutta-Percha & Rubber Co., Ltd., Toronto, Ont.
Dunlop Tire Co.

PANTALONS

Vineberg Pants Co., 160 McGill, Montréal.

PATES ALIMENTAIRES

Catelli, C. H. Co., Ltée.

POELES ET FOURNAISES

The James Stewart Mfg. Co., Woodstock, Ont.
Hamilton Stove Mfg. Co., Hamilton, Ont.
Canada Stove & Co., Ville St-Laurent, Qué.
Beach Foundry Co., Ltd., Ottawa, Ont.

POELES A L'HUILE

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

POIGNEES DE MANIVELLE, MACHINES

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

POISSON

D. Hatton Co., Montréal.

POMPES A HUILE ET GAZOLINE

S. F. Bowser & Co., Fort Wayne, Ind.

PORTES-OUTILS

J. H. Williams & Co., Brooklyn, N.-Y.

POUDRE LIMONADE-ORANGEADE

Henri Jonas & Cie, Montréal.

POUDRE A LAVER

N. K. Fairbanks Co., Montréal.

POUDRE D'AMMONIAQUE

Keenleyside Co., London, Ont.

POUDRE D'OEUFS

S. H. Ewing & Son, Montréal.

POUDRE A PATE

Egg 'O Baking Powder Co., Hamilton, Ont.
E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

PROVISIONS

Matthews-Blacwell, Ltd., rue Mill, Montréal.

PRELARTS

Dominion Oilcloth Co., Ltd., rue Ste-Catherine Est, Montréal.

RUBANS

Ribbons Ltd., 212 McGill, Montréal.

RAZOIRS DE SURETE

Gillett Safety Razor Co. of Can., Ltd., 71 St-Alexandre, Montréal.

SARDINES

Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

SAUCISSE

Côté & Lapointe, Enrg., 287 rue Adam, Montréal.

SAVONS

Palmolive Co., Montréal.
The N. K. Fairbanks & Co., Montréal.
St. Croix Soap Mfg. Co., St-Stephen, N.-B.

SCIES

Manufacture de Scies de Lévis, Lévis, Qué.
Simonds Canada Saw, Fitchburg, Mass.

SEL DE TABLE

Dominion Salt Co., Ltd., Sarnia, Ont.

SELLERIES EN GROS

G. L. Griffith & Son, Stratford, Ont.

SEL A MEDICINE

Abbeys Effervescent Co., Montréal.

SEMELLES IMITATION DE CUIR

Gutta-Percha & Rubber Co., Toronto-Ont.
Goodyear Tire Rubber Co., Toronto, Ont.

SIROP DE BLE-D'INDE

Canada Starch Co., Montréal.

SIROP DE FRUITS

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.

SIROP CONTRE LE RHUME

Chamberlain Med. Co., Toronto, Ont.
La Cie J. L. Mathieu, Ltée, Sherbrooke, Qué.

SOIES (Tissus)

Pacific Mills, Ltd., Lawrence, Mass.
Belding, Paul Corticelli Co., Ltd., Montréal.

SOIE (Fil)

Belding, Paul Corticelli Co., Ltd., Montréal.

SALOPETTES (Overalls)

Hamilton Carhatt, Cotton Mills, Ltd., Toronto, Ont.
Warwick Overalls Co., Warwick, Qué.

SAUCE WORCESTERSHIRE

Henri Jonas & Cie, 177 St-Paul Ouest, Montréal.

SODA A LAVER

Church & Dwight, Ltd., Montréal.

SODA A PATE

Church & Dwight, Ltd., Montréal.

SOUS-VETEMENTS

Schoffield Woollen Co., Ltd., Oshawa, Ont.
Zimmerman Mfg. Co., Hamilton, Ont.

SWEATERS

Ballantyne Limited, Stratford, Ont.

TABAC A CHIQUER

Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.
Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.
Macdonald Regd.

TABAC A PRISER

The Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.
Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.

TABAC A FUMER EN PALETTE

The Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.
Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.
Cie de Tabac Montcalm.
Macdonald Regd.

THE

Stanway-Hutchins Co., 18 rue St-Alexis, Montréal.
Furuya & Nishimura, 55 St-Frs-Xavier, Montréal.
Kearney Bros., Ltd., 33 St-Pierre, Montréal.

TAPIS

Guelph Carpet & Worsted Spring Mills, Ltd., Guelph, Ont.

TOLE D'ACIER

A. C. Leslie & Co., Ltd., Montréal.
Nova Scotia Steel Co., New-Glasgow, N.-E.

TONDEUSES A GAZON

Maxwells Limited, Ste-Marie, Ont.

TORDEUSE

Dowswell Lees Co., Ltd., Hamilton, Ont.

TRANCHE-VIANDE

Hobart Mfg. Co., Toronto, Ont.

TUYAUX GALVANISES

The Pedlar People, Ltd., 26 rue Nazareth, Montréal.

VERNIS A PLANCHER

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

VERRE DE PARIS

McArthur-Irwin Co., Ltd., Montréal.

VITRE

Hobbs Mfg. Co., Ltd., rue St-Jacques Montréal.

VOLAILLES

P. Poulin & Cie, Montréal.

AVIS AUX ACHETEURS

Si vous ne pouvez trouver ce dont vous avez besoin dans la liste ci-dessus, écrivez au "Prix Courant" et nous vous fournirons l'information de suite.

Livraison Rapide et Efficace

L'HABILITE à remplir les commandes pressées est souvent le secret du succès en affaires.
La vitesse — le service — la recommandabilité — sont les caractéristiques du Camion Ford.
Il met à votre porte les banlieues éloignées et les districts ruraux avoisinants.

Vous pouvez souvent avoir des charges pour le voyage de retour de votre camion — et ce sera une source de profits pour vous.

Donnez satisfaction à vos clients et soyez content de votre commerce.

Ford

Camion d'une tonne

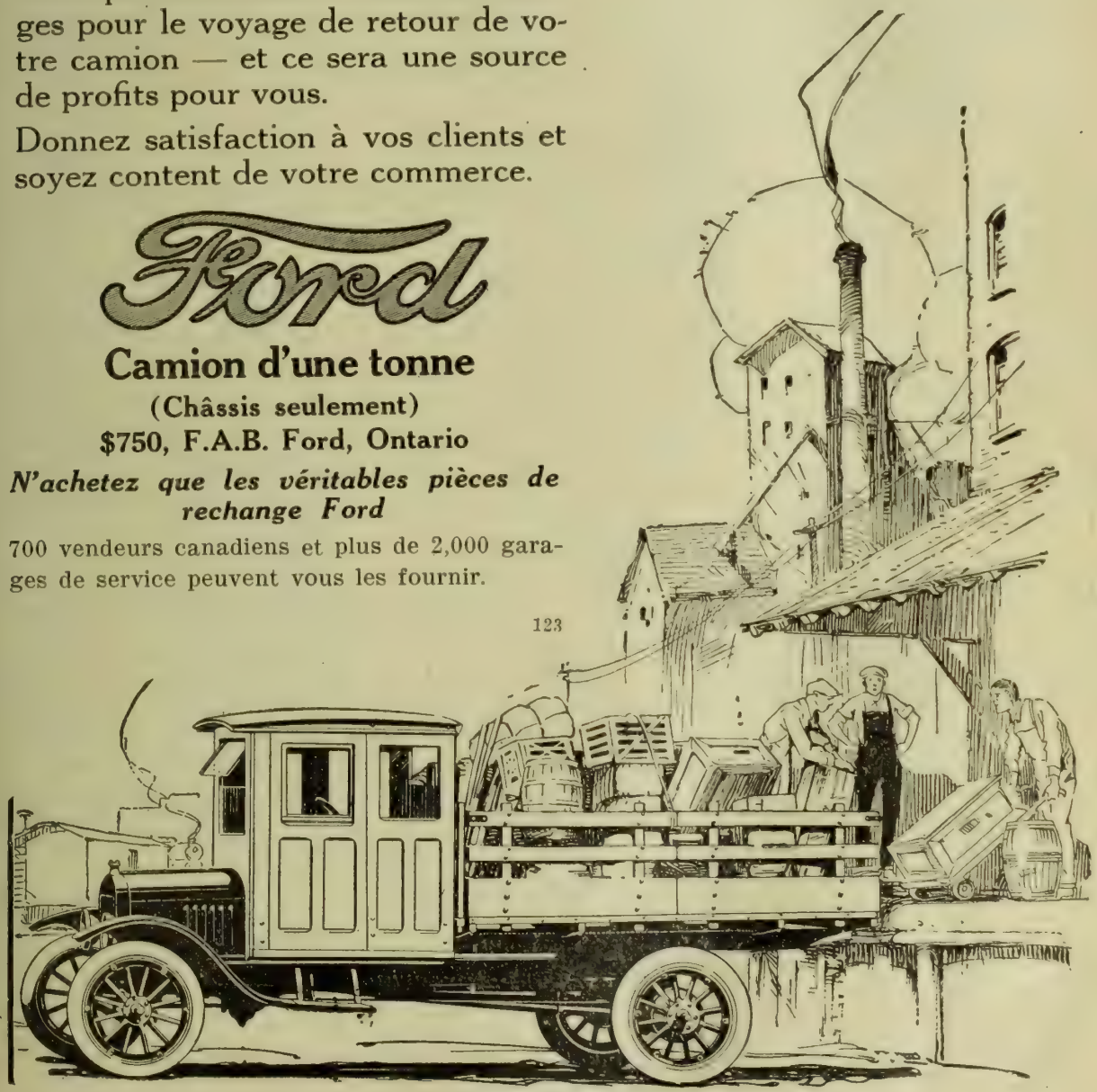
(Châssis seulement)

$750, F.A.B. Ford, Ontario

N'achetez que les véritables pièces de rechange Ford

700 vendeurs canadiens et plus de 2,000 garages de service peuvent vous les fournir.

123



Ford Motor Company of Canada, Limited

Ford, Ontario.

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Résidence de $5,000 sur le boulevard Forget pour Philippe Beaudoin. Construction à 2 étages, 26 x 30, en brique artificielle.

Résidence de $6,000 pour Jos. Beaulieu qui l'occupera.

Logements de $6,000 sur le Parc Thibeau, pour Georges Vincent. Le propriétaire occupera un de ces logements.

Résidence de $5,000 sur le Parc Roy, pour J. A. Roy. Le travail sera fait à la journée.

Logements de $6,000 sur la rue Principale, pour T. Lemay, rue Cartier.

Résidence de $5.000 sur le Parc Thibeau, pour J. Pepin, Parc Thibeau. Le propriétaire l'occupera.

Résidence de $8,000, près de Wayagamack, pour Pierre Rockefort.

Résidence de $5,000 pour John Brosseau. Le propriétaire l'occupera. La toiture n'est pas achetée. On demande immédiatement des prix pour la vitre, la peinture intérieure et extérieure, la quincaillerie et la plomberie.

Résidence de $5,000 pour Camille St-Mars. Les matériaux ne sont pas encore achetés.

2 logements de $6,000, au Pont St-Maurice, pour Georges Lalancette, Pont St-Maurice. La toiture, la fournaise, la plomberie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Résidence de $5,000 sur le boulevard Forget, pour Jos. Rouffe. Le propriétaire l'occupera. On demande des prix pour de la peinture, des vitres, du papier et de la quincaillerie.

Extension à l'atelier des machines, $50,000, pour le compte de la Tidewater Shipbuilders Ltd., Pont St-Maurice et Trois-Rivières. Gérant, R. Duguid.

Résidence de $5,000 pour Zotique Beaumier, Pont St-Maurice.

Logements de $6,000 au Parc Thibeau, pour Arthur Cadotte.

Résidence de $6,000 au Parc Thibeau pour W. Beaulieu.

2 logements de $6,000 au Parc Roy, pour W. Rousseau, Route Montréal, Québec, Qué. Le propriétaire en occupera un et louera l'autre.

Résidence de $5,000 au Parc Thibeau pour Mathias Ricard. Les matériaux ne sont pas encore achetés.

Résidence de $6,000 au Parc Thibeau, pour Paul Levesques.

Résidence de $6,000 au Parc Thibeau, pour Albert Boisvert. Le propriétaire l'occupera.

Poste de pompiers de $9,500, pour le conseil municipal. Architecte, Jules Caron, 69 rue St-Frs.-Xavier, Trois-Rivières.

Ecole de $16,000 pour le conseil de ville. Secrétaire, J. Bourque.

Résidence de $5,000 sur la rue St-Maurice, pour Jos. Ed. Loranger. Le propriétaire demande des prix pour de la vitre, de la peinture intérieure et extérieure, de la quincaillerie et de la plomberie.

MONTREAL

Garage public de $5,500, 277 rue Visitation. Le nom du propriétaire n'est pas donné.

Résidence de $10,000 sur l'avenue McNider, Outremont, pour Aldéric Lefebvre, 55 avenue Nelson. L'on n'a pas besoin de matériaux.

Garage de $1,500, 1039½ rue St-Jacques, pour John Patterson, 701 rue Ste-Catherine ouest. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et achètera tous les matériaux.

2 magasins et 4 appartements, $7,000, rue Aylwin et avenue Stadacona, pour Alphonse Allard, 201 rue Aylwin.

4 résidences (12 plain-pieds), $20,000, rue Ville-Marie, quartier Mercier, pour la Viau Home Land Co. Ltd., chambre 23, 97 rue St-Jacques.

Modifications à une résidence, $2,000, 2075 rue Boyer, pour A. H. Hill, 133 édifice du Board of Trade. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il achètera tous les matériaux.

Entrepôt pour huile, $17,000, usines de la Longue-Pointe, pour la Canadian Steel Foundries Co. Ltd., 120 rue St-Jacques.

Site de banque acheté au No 500 Sherbrooke est, par The Royal Bank of Canada, 147 rue St-Jacques. Gérant-général, C. E. Neill. Cette propriété a été achetée et la banque va probablement la remodelée pour y tablir une succursale.

Résidence de $7,000, 724 avenue des Pins, pour Paul Sise, 724 avenue des Pins ouest.

Résidence de $15,000 à Montréal Ouest, pour A. G. Champion.

Garage public de $80,000, rues City Councillors et Ontario ouest, pour Branson Auto Service. Gérant, Branson, 455 Philipps Place.

Résidence de $4,000 sur l'avenue Harvard, pour Raoul Leduc, 116a avenue Rose-de-Lima.

Fabrique, angle Van Horne et avenue du Parc, pour la Bovril Limited, 27 rue St-Pierre. Gérant, J. J. Seward. Le site a été acheté et le travail sur la fabrique va commencer dans un avenir très rapproché.

Modifications et réparations à une résidence, $4,000 sur la rue MacKay, pour le Dr W. H. P. Hill, 409 rue MacKay.

2 résidences de $6,000 chacune, pour Roberts & Pick, 368 avenue Hingston. Le propriétaire accordera des sous-contrats.

Modifications au théâtre "Midway", $4,000 pour la Midway Theatre Co., 335 boulevard St-Laurent. Le travail sera fait à la journée et l'on achètera les matériaux nécessaires. Il s'agit d'augmenter le nombre de sièges et de reculer la scène.

Résidence de $15,000 sur l'avenue Brock, pour J. J. Milne, 8 avenue Brock. Le propriétaire l'occupera.

Garage sur l'avenue Rosemont, pour M. Martin.

Résidence pour 2 familles, $4,000, sur l'avenue Bickerdike, pour N. A. Millette, 1670 rue St-Denis. Le propriétaire surveillera les travaux et achètera tous les matériaux.

Magasin de chaussures, 384 rue Beaubien. Propriétaire, Ruben Weinstein, 384 rue Beaubien. Endommagé par le feu. Pertes, $3,000. On fera des réparations immédiatement.

Extension au "Collège Loyola", $70,000 sur la rue Sherbrooke ouest, pour les pères Jésuites. Recteur, W. J. Hingston, rue Sherbrooke ouest.

Magasins et bureaux, $75,000, angle des rues Ste-Catherine et St-Laurent, pour la succession P. E. Paquette. Architecte, C. R. Tetley, 349 rue Bleury.

3 plain-pieds de $3,000 sur la rue Chapleau, pour Jos. April, 2376 rue Amity. Le propriétaire surveillera les travaux et il accordera des sous-contrats.

3 cottages de $2,500 chacun, un sur l'avenue Bickerdike et deux sur l'avenue Adèle, pour la Greenfield Land and Construction Co., chambre 525, 83 rue Craig ouest.

QUEBEC

Résidence de $5,000 sur l'avenue du Sacré-Coeur, pour Jules Gingras, 203 rue Olivier.

Magasin de $2,000 pour Adolphe Huot, 63 rue Dalhousie. Endommagé par le feu. Pertes, $20,000. On reconstruira immédiatement au coût de $10,000.

Fabrique de $20,000 sur la rue Richelieu, pour l'Imperial Tobacco Co. of Canada, 76 rue St-Paul.

Entrepôt de $150,000 pour Terreau et Racine, 194-208 rue St-Paul. Architectes: Robitaille et Robitaille, 203 rue St-Jean, 6 étages et construction en brique solide.

Résidence de $8,000 sur la rue Aberdeen, pour East & Masson, 17½ Co. Ltd., 496 rue St-Valier.

Extension à une fabrique de chaussures, $35,000 pour la John Ritchie rue Cartier.

ST-JEAN, QUE.

Fabrique (teintures), $65,000, pour la Belding Paul Corticelli Co., St-Jean, Qué.

ST-LOUIS DE FRANCE

Moulin à scie de $10,000 pour Omer Lamothe, St-Louis de France, comté de Champlain. Le travail sera fait à la journée. Le propriétaire est sur le marché pour de la machinerie de moulin à scie.

ST-ZACHERIE

Résidence de $3,000 pour Stanislas Roy.

SHAWINIGAN FALLS

Ecole de $8,000 pour la commission scolaire de St-Marc de Shawinigan Falls. Sec., C. H. Flamand.

TROIS-RIVIERES

Crèmerie de $10,000 sur la rue Plaisante, pour la Crèmerie des Trois-Rivières, rue St-Georges. Gérant, F. X. Lacoursière.

Chantier de construction pour vaisseaux en acier, $30,000 pour la Three Rivers Shipyard Co. Gérant, Geo. Bourgeois.

Logement de $10,000 pour J. A. Grenier, avenue Laviolette. Le propriétaire l'occupera et louera.

Fabrique d'acier pour la Baldwins Ltd., Swansea, Galles, représentant, Hugh Russell & Sons Ltd., 2 Place d'Armes, Montréal.

Logements de $8,000 sur la rue Bonaventure pour Alphonse Dugré. Architecte, Jules Caron, 69 rue St-Frs-Xavier.

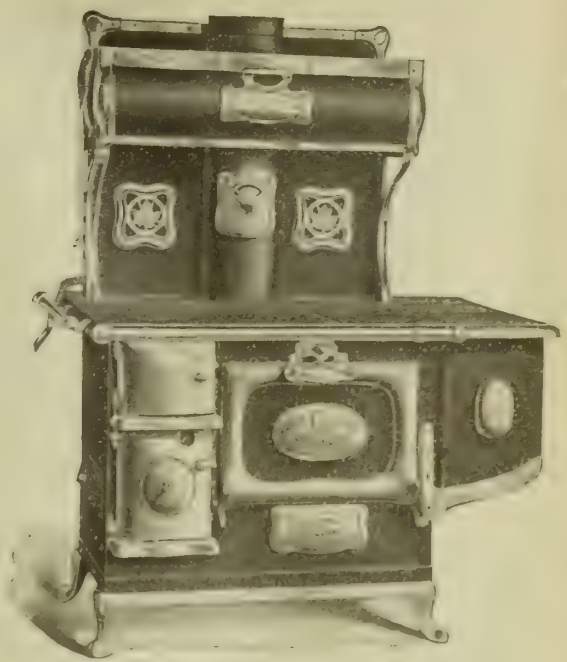
WESTMOUNT

Résidence de $10,000, pour Chas. J. Brown, 4263 rue Ste-Catherine ouest.

Augmentez vos Ventes en tenant la ligne MAPLE LEAF

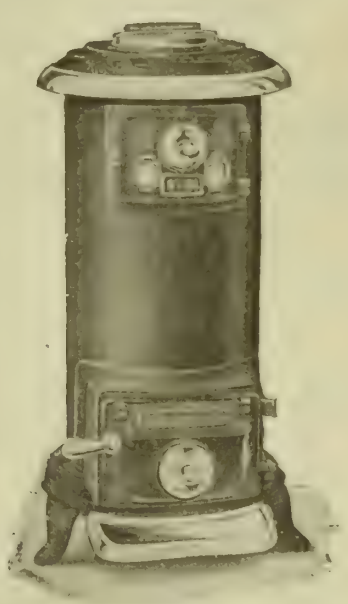
Le MAPLE LEAF MONARCH.—Avec réservoir, réchaud uni et barre tubulaire pour linge. Fait aussi sans réservoir. Des réchauds plus ornementés peuvent être fournis avec ce poêle. Grosse collection de tuiles anglaises au choix. Un registre à coulisse pour prise d'air directe assure le contrôle parfait de la cuisson.

Détails de la construction: Corps en acier épais poli. Dessus avec plaques à clef. Section avant haute. Boîte à feu exceptionnellement grande avec parois perpendiculaires. Brique à feu (derrière) en trois sections et brique à feu (devant) en trois sections. Gros grils Duplex pour le charbon ou grils plats pour le bois. Bout avec extension profonde. Conduite de construction moderne. Fait pour durer et donner satisfaction durant toute une vie.





FOURNAISE QUEBEC PARLOR
avec dessus de fantaisie et gardes dans le bas.



FOURNAISE QUEBEC
Modèle ordinaire sans grils.

Nos fournaises Québec ont une jolie apparence. Elles sont faites du meilleur matériel et munies de toutes les améliorations les plus pratiques. Pour assurer leur livraison en bon ordre, et pour réduire le plus possible le taux du transport, nous mettons nos fournaises dans des boîtes à claire-voie (crates). Des acheteurs satisfaits vous feront faire des ventes.

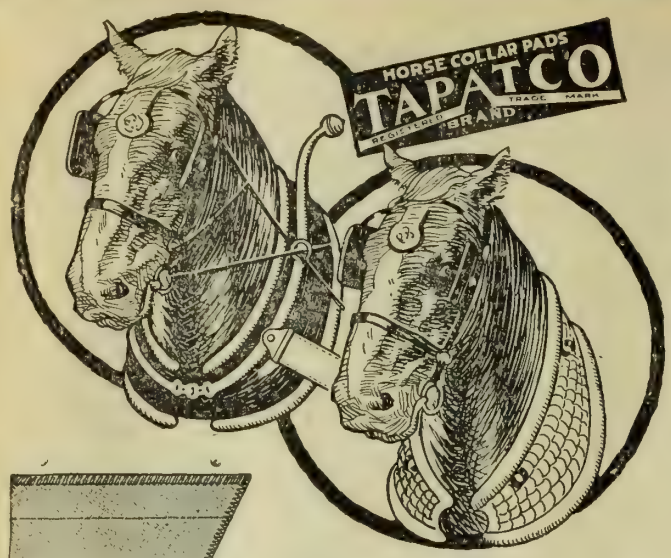
Ecrivez pour avoir nos brochurettes illustrées ainsi que nos prix.

MANUFACTURES PAR

THE BEACH FOUNDRY COMPANY LIMITED

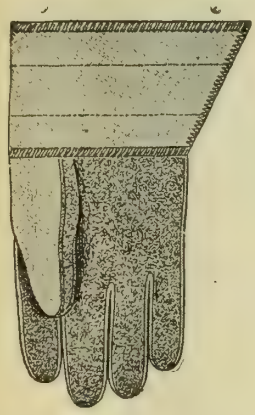
Ottawa, Canada.

Distributeurs pour l'Ouest: The Canadian Supply Co. Limited, Saskatoon, Sask.



Sur la ferme un cheval n'est jamais de trop.

Des accidents arrivent sur la ferme. Qui a les moyens de subir la perte d'un homme ou d'un cheval dans le travail de sa ferme? La perte d'un cheval et la perte de temps qui en résulte nuit à l'efficacité de tout le travail. Les Bourrures TAPATCO à colliers de chevaux augmentent leur efficacité et les protègent contre les accidents — plus d'épaules contusionnées, écorchées ni blessées.



Les gants de coton TAPATCO sur la ferme, dans le jardin, la grange ou le garage, protègent contre les accidents aux mains. Avec poignet à bande, poignet tricoté et gantelet; légers, moyennement légers et épais. Gants et Mitaines en Jersey Oxford, tan et ardoise. Le gant avec surface en cuir est très populaire.



The American and Textile Co.
Chatham, Ontario.

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY
St. Thomas - - Ontario

"77"

ANNÉES

de fabrication

des Peintures et Vernis

R A M S A Y ' S

Cette durée est votre garantie

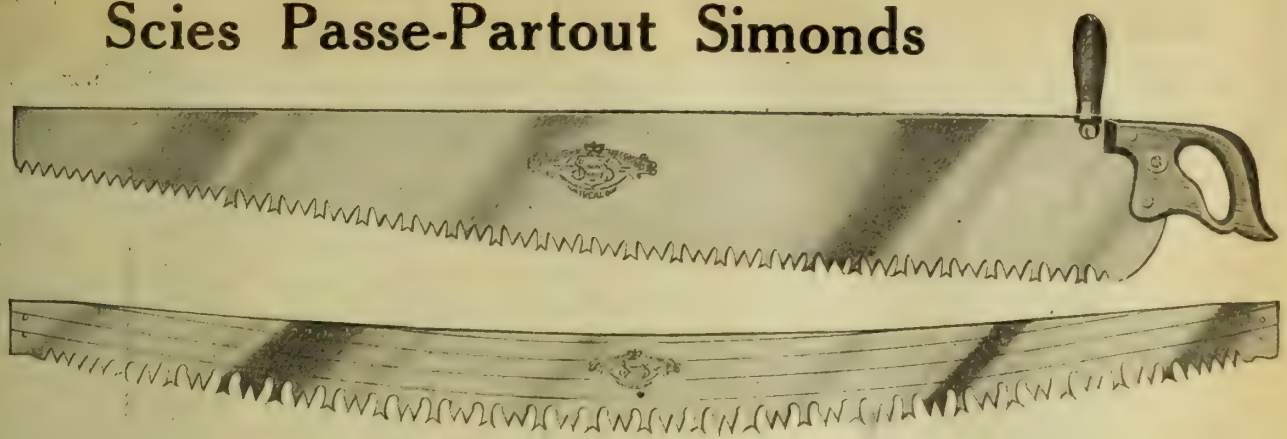
Laissez-nous résoudre vos problèmes de Peinture

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

TORONTO **MONTRÉAL** VANCOUVER

Scies Passe-Partout Simonds



Supériorité Assurée

Une scie Passe-Partout Crescent Ground de Simonds coupera 10 pour cent plus de bois dans le même temps que toute autre sorte de scie. Notre Passe-Partout pour un seul homme est un épargneur d'ouvrage.

Les Scies Passe-Partout de Simonds ne se resserrent pas dans le trait. Elles conservent leur tranchant parce qu'elles sont affutées correctement et scientifiquement trempées.

SIMONDS CANADA SAW COMPANY, Limited

RUE ST-REMI ET AVENUE ACORN, MONTREAL (P.Q.)

VANCOUVER (B.C.) ST. JOHN (N.B.)

Produits de Fer et d'Acier de Toutes Descriptions

Clous
Rivets
Clous de Fer à Cheval
Fers à Cheval
Crampons de fers
Toiles métallique
Rondelles (Washers)
Blanc de Plomb

Broche
Broquettes
Clous à chaussures
Rivets de cuivre
Clous de broche
Noix
Vis
Mastic

Quincaillerie d'Automobile
Broche d'acier, de laiton et de cuivre
Clôtures "Invincible"
Barrières
Fil de fer barbelé
Boulons
Balles

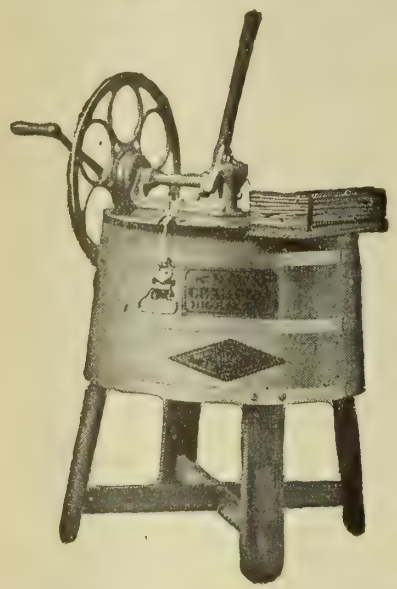
The Steel Company of Canada

LIMITED

Rue Notre-Dame Ouest, Montréal

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de

Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

Crampons "C" de Williams

Supérieurement forgés au marteau mécanique

ILS SUPPORTENT LA TENSION

Choisissez le crampon qui s'adapte le mieux à vos besoins — il y a un Crampon "Williams" répondant à tous besoins.
"Vulcan" de "Williams" — pour Service pesant — 11 dimensions, de ¾ à 12½".
"Agrippa" de "Williams" — pour Service moyen — 7 dimensions, de 4 à 18".
"Service Léger" de "Williams"— 8 dimensions de 2 à 12".



Brochure sur demande

J. H. Williams & Co.

112 rue Richards Brooklyn, N.Y.

Représentants Canadiens

THE CANADIAN FAIRBANKS MORSE CO.

Montréal et Québec.

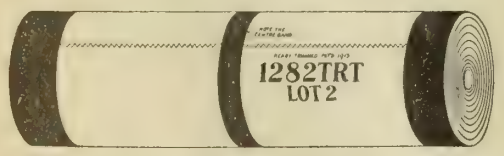
Lorsque vous achetez des Papiers à Tapisser

Si vous tenez à avoir le genre de papier que les gens achèteront rapidement, pour lequel ils reviendront à votre magasin avec leurs amis—alors
Achetez les

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

Ils sont si nouveaux, et si jolis que le fait de les voir incite à vouloir les avoir à la maison.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



sont populaires chez le professionnel tout comme chez le tapissier amateur, car avec eux le travail peut se faire mieux et d'une manière plus satisfaisante.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal : **Chambre 310, édifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.**

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)



En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

Tôle Noire

De LYSAGHT

Marque GLOBE

Une Tôle idéale pour ouvrage général

A. C. Leslie & Co. Limited

— MONTREAL —

Seuls Agents pour le Canada

Feutre et Papier

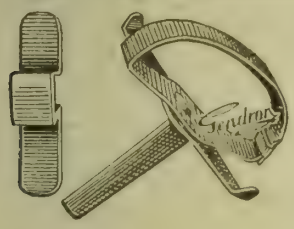
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

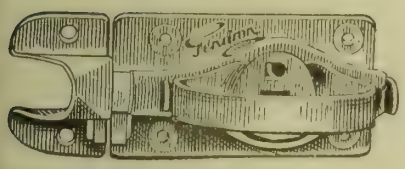
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.





UN LOQUET de PORTE de GRANGE

Que les Clients Recherchent

Fort durable, joli et commode Il se pose facilement à n'importe quelle porte Il est muni de deux poignées permettant de fermer ou d'ouvrir la porte de l'un ou de l'autre côté. Ce loquet tiendra une porte ou une barrière fermée ou ouverte. Fini émaillé avec boulons faits au tour. Garanti. Un article de vente rapide et profitable.

Nous fabriquons aussi des vélocipèdes, des voitures "Express", des charrettes et des brouettes pour enfants, des accessoires de salle de bain et de la quincaillerie. Ecrivez pour avoir des prix et des renseignements au sujet de n'importe laquelle de nos lignes.

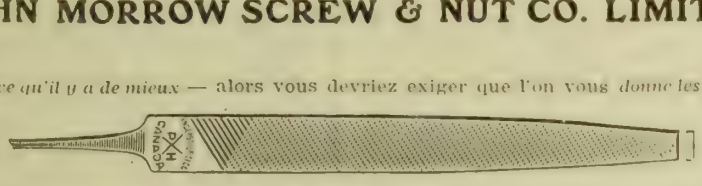
THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

Rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.

JOHN MORROW SCREW & NUT CO. LIMITED

A celui qui s'en sert

Vous tenez toujours à avoir *ce qu'il y a de mieux* — alors vous devriez exiger que l'on vous *donne les MORROWS.*



ECROUS AVEC TARAUD

A deux filetages—recommandables

LIMES INGERSOLL

Il n'y en a pas d'aussi bonnes. "Elles taillent plus vite et durent plus longtemps."

FOREUSES A TORSION

Celles qui percent plus de trous avec le moins d'affûtage.

Aucun marchand de gros recommandable ne vous offrira une contrefaçon. Achetez les produits Morrow chez votre fournisseur. Usine à Ingersoll, Canada.

En gros seulement de
F. BACON & CO., Agents,
Montréal, Qué.



LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke - - - - - MONTREAL

La Banque Molsons

156me Dividende

Les actionnaires de la Banque Molsons sont par les présentes notifiés qu'un dividende de TROIS POUR CENT (étant au taux de douze pour cent par année) sur le capital-actions a été déclaré pour le trimestre courant, et que le dit dividende sera payable au bureau de la banque à Montréal, et aux succursales, le et après le

PREMIER JOUR D'OCTOBRE PROCHAIN

aux actionnaires inscrits le 15 septembre 1919.

L'ASSEMBLEE GENERALE ANNUELLE

des actionnaires de la banque sera tenue à sa maison de banque, en cette ville, LUNDI, le troisième jour de NOVEMBRE prochain, à trois heures de l'après-midi.

Par ordre du bureau.

EDWARD C. PRATT,
Gérant général.

Montréal, 26 août 1919.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 31,600,000

95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé	$5,000,000
Capital versé	2,000,000
Réserve	2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

BANQUE D'HOCHELAGA

—— Fondée en 1874 ——

Capital autorisé	$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve	7,800,000
Total de l'actif au-delà de	56,000,000

—— DIRECTEURS: ——

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

——— 39 Bureaux de Quartiers ———

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL.

Avis est par le présent donné qu'un dividende de deux dollars cinquante cents par action, sur le capital appelé et versé de cette institution, a été déclaré et sera payable à son bureau principal, à Montréal, le et après mercredi, le 1er octobre prochain, aux actionnaires enregistrés, lundi le 15 septembre prochain, à trois heures p. m.

Par ordre du conseil de direction,

A. P. LESPERANCE,
Gérant Général.

Montréal, le 19 août 1919.

FINANCES

LES GRANDS PROBLEMES ECONOMIQUES.

s responsabilités de la crise d'après-guerre. — Conclusions de l'enquête sur les relations industrielles. — Impressions de M. Frank-L. Pauzé.

On veut voir, et certes non sans raison, dans revendications du prolétariat organisé, une des uses principales de cette crise douloureuse d'après erre que le pays traverse. Mais on oublie de ettre en regard les exigences du patronat qui en nstituent une autre non moins importante. En rte que, pour être juste, il faudrait que le con-mmateur également s'en prenne à l'ouvrier et patron, du mal dont il souffre. Surtout il ne de-ait pas oublier que le capital et le travail sont à base même du grand problème économique dont solution constitue sa préoccupation constante. est ce qu'a pensé le gouvernement en constituant tte Commission des Relations Industrielles dont rapports, de majorité et de minorité, viennent paraître à la Gazette Officielle. Mais ces docu-ents à conclusions opposées sont de par leur na-re même, secs, compassés et au surplus pas très airs. Ils s'adressent bien à la fois à la raison, mais s du tout au coeur de celui qui doit les parcourir. ne contiennent aucun de ces aperçus, aucune de s impressions personnelles, qui, par la mise en leur saisissante d'un détail pittoresque, permet-nt d'apercevoir d'un coup, une question toute tière.

M. Frank-L. Pauzé a fait partie de cette Com-ission dont il a signé le rapport de minorité. A n titre d'ancien président de la Chambre de ommerce et de chef d'industrie, nul plus que lui avait de compétence pour nous parler de cette estion à laquelle sont liés les intérêts les plus ofonds du pays, à laquelle tient son avenir éco-mique même. A son titre surtout de gérant de maison de banque et de change L.-G. Beaubien Cie, M. Frank-L. Pauzé offre des garanties d'im-rtialité que d'autres offriraient difficilement peut-re, puisqu'il est maintenant placé en dehors du bat et libre d'exprimer en toute franchise sa nsée. Les aperçus personnels qu'il a donnés au porter du "Prix Courant" n'étonneront que da-ntage le lecteur, puisqu'on pouvait les supposer ut autres.

—Je tire de cette enquête que mes collègues moi avons poursuivie dans toutes les régions de tre vaste pays, des conclusions ou plutôt des im-essions qui m'étonnent moi-même. Certes, au tour, mes idées sur le problème que présentent le pital et le travail, ne sont pas ce qu'elles étaient départ. J'ai beaucoup écouté au cours de notre enquête, j'ai entendu bien des choses et j'en ai retenu quelques-unes. J'ai longuement réfléchi aux réponses que l'on m'a faites et je crois avoir appris à mieux connaître les ouvriers canadiens qui dans l'ensemble sont de très braves gens.

—Je vous dirai sans détour que les ouvriers n'ont pas tort d'exiger des patrons qu'ils leur fassent la vie meilleure. Que ceux qui estiment exorbitantes leurs revendications apprennent eux-mêmes ce que c'est que de travailler manuellement huit heures d'affilée: ils viendront me dire ensuite si les ouvriers ont tort de ne pas vouloir travailler davantage chaque jour. Qu'ils supputent le prix des choses et qu'ils viennent ensuite m'affirmer à moi que même avec le salaire qu'il réclame l'ouvrier vivra dans le luxe.

—Enfin, je dirai que tout n'est pas mauvais en soi dans le bolshévisme, pas plus du reste que l'alcool et la dynamite. Le tout est de s'entendre sur l'usage qu'on en fait et de savoir entre les mains de qui ces choses dangereuses sont mises. De même je dirai que les grèves elles-mêmes sont de ces malheurs dont on dit qu'ils sont en somme bon à quelque chose.

—J'estime qu'on ne devrait pas interdire à grand vacarme la littérature bolshéviste, quitte à la laisser circuler en secret, mais plutôt mettre en regard les théories saines et raisonnables dont chacun reconnaît la justesse. Des grèves je dirai qu'elles permettent souvent à l'ouvrier de comprendre qu'en faisant du mal au patron, il s'en fait à lui-même, et que si le patron a besoin de lui, l'ouvrier, réciproquement, a besoin du patron. De là à lui faire comprendre que le travail et le capital ne sont pas ennemis mais associés, qu'ils doivent travailler en bon accord à la prospérité de tous, il n'y a qu'un pas, qu'on doit avant tout s'efforcer à franchir.

—Les grèves, les assemblées tumultueuses, les discours révolutionnaires, je n'y vois pas une menace à l'ordre de chose établi, mais plutôt une soupape de sûreté qu'il faut laisser jouer à grand bruit de temps en temps.

—J'estime avec les ouvriers qu'ils sont parfois exploités par leurs patrons, mais j'estime avec ceux-ci que les ouvriers sont souvent odieusement trompés par leurs chefs dont la plupart sont des politiciens. Au lieu de leur parler de leurs "droits" que chacun reconnaît du reste, et moi tout le premier, il faudrait quelquefois leur parler de leurs devoirs. On devrait leur mettre sous les yeux la conséquence de leurs actes, parfois impulsifs. Au lieu de leur parler comme à des enfants que l'on trompe, on devrait leur xeposer comme à des hommes de coeur et de sens qu'ils sont, les grands problèmes de l'heure présente, leur exposer la crise dans toute sa gravité que le pays traverse.

Voilà ce qu'il faudrait à mon sens dire à l'ouvrier. Il ne resterait plus ensuite qu'à se tourner vers le capitaliste, à lui parler sur le même ton, mais dans une autre gamme.

Assurances et Cartes d'Affaires

Automobiles Assurance couvrant contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol, le Transport, la Responsabilité Publique, la Collision, les Dommages Matériels à autrui.

VIE, BRIS DE GLACES

Accidents, Maladies, Vol, Attelages,
Responsabilité de Patrons et Publique,
Garantie de Contrats,
Cautionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.

LA PREVOYANCE

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné,
Directeur-Gérant.
Tél. Main 1626

$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE SPECIALE
ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY
Bureau principal, TORONTO

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.
Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.
GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie
Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00
—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

WESTERN
ASSURANCE CO.
Fondée en 1851
Assurances contre le Feu, Assurances Marines, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.
ACTIF, au-delà de $7,000,000.00
Bureau Principal: TORONTO (Ont.).
W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool-Manitoba
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal
angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.
DIRECTEURS:
J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL
FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL
Capital Autorisé $2,000,000.00
Capital Souscrit $1,000,000.00
Capital Versé $247,015.70
Actif $1,019,177.68
Passif (Réserve) $139,911.62
Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal
Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059
PAQUET & BONNIER
Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE
Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal

ASSURANCES

LES PERTES PAR LE FEU AU CANADA

Comparaison entre les pertes immobilières et mobilières.

Pendant les quatre années 1912-15, les pertes totales subies par la propriété immobilière étaient de $29,704,916 et celles de la propriété mobilière $45,876,125. Donc, les pertes mobilières excèdent les immobilières de 54 pour cent. D'autres feux, au nombre de 3,107, ont causé des pertes, autres que celles d'édifices ou de leur contenu, d'un total de $9,413,636, ou 11 pour cent de la perte totale.

Le feu a éclaté dans 10,791 maisons de brique, pierre ou autres, solidement construites; les dommages causés aux constructions se sont élevés à $17,537,143 et ceux subis par le contenu ont été évalués à $32,405,836. Les dommages subis par 22,727 maisons en bois se sont élevés à $12,167,773, et par le contenu à $13,470,289. On voit que le nombre des feux ayant pris naissance dans les maisons en bois ont dépassé de 112 pour cent celles en brique, mais que les pertes subies par celles-là n'atteignaient que la moitié de celles-ci.

Comme nous ne connaissons pas exactement le nombre des constructions en brique et en bois au Canada, on ne peut conclure par ce qui précède que les maisons en bois sont plus sujettes que celles en brique à devenir la proie des flammes. Au contraire, les preuves que nous avons semblent montrer que ce genre de constructions n'est pas cause déterminante de la fréquence des feux. On peut dire qu'environ 70 pour cent des maisons du Canada sont en bois. Les chiffres extraits des données fournies à ce sujet par les cités, villes et villages dont la population excède 1,000, sont les huivants:

Edifices	1,003,998	
En bois	702,799	70%
Brique, pierre, béton, revêtus en brique, etc	301,199	30%
Magasins et établissement de commerce	101,472	
En bois	42,101	42%
Brique, pierre, béton, revêtus en brique, etc	59,371	58%
Manufactures	16,996	
En bois revêtu de métal	5,335	31%
Brique, pierre, béton, revêtus en brique, etc	11,661	69%

Ces chiffres sont approximativement les mêmes que ceux compilés par le recensement de 1911, qui portaient alors le nombre des maisons en bois à 1,043,284, et celles construites avec d'autres matériaux à 373,027. Les maisons en bois étaient alors d'environ 74 pour cent du nombre total des constructions. Vu que 60 pour cent au moins des feux commencent dans les maisons et les granges, il est évident que la plus grande partie prend naissance dans les constructions en bois.

Pertes et protection

Les pertes causées par le feu en 500 cités et villes, protégées par un service d'eau, se sont élevées à $45,826,884 pendant les années 1912-1915, soit une perte annuelle de $11,456,721, ou $3.29 per capita. En 361 villes et villages sans service d'eau, mais pourvus d'un service de pompiers, la perte s'est élevée à $5,883,860, soit une moyenne de $1,470,965 par année, ou $4.63 per capita. Les pertes dans les villages et les campagnes dépourvus de protection contre l'incendie, se sont élevées à $33,333,933, soit une moyenne de $8,333,483 par année, ou $2.16 per capita.

Les feux qui ont endommagé la propriété bâtie étaient au nombre de 25,566 dans les cités et les villes complètement protégées, et de 9,845 dans les villages et les campagnes non protégées. Les pertes moyennes par chaque feu se sont élevées à $1,792, dans les cités et les villes entièrement protégées, et à $4,805 dans les villes et les villages partiellement protégés. Dans les villages et les campagnes non protégés, les pertes moyennes par les feux, dont il a été fait rapport se sont élevées à $3,385; mais, comme les feux qui ont causé des dommages évalués à moins de $100 n'y sont pas compris, on ne saurait faire de comparaison avec les places complètement protégées. On peut s'attendre à des pertes considérables dans les villes où les entrepôts ou édifices contiennent des effets de marchandises évalués à des millions de dollars. Ces bâtiments sont aussi plus menacés par le feu à cause de leur agglomération. On ne trouve, en général, dans les petites villes et les villages, de grandes valeurs que dans les manufactures. Les magasins de ces localités ne contiennent, en général, que très peu de valeurs en comparaison des mêmes sortes d'établissements dans les grandes villes. Cependant la perte moyenne dans les villes et villages partiellement protégés était supérieure de deux fois et demie à celle des villes totalement protégées. Bien que l'on ne puisse établir une telle comparaison avec les places non protégées, on a calculé que les pertes encourues dans les villages et les campagnes non protégées se sont élevées à 40 pour cent de la perte totale au Canada, comparativement à 54 pour cent dans les cités et les villes protégées. Ces chiffres démontrent la valeur d'une protection adéquate contre le feu.

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout pays ?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays ; MAIS . . . .

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place proéminente dans son magasin--en faisant--sienne--la--publicité--des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites vôtre cette publicité

ECRIVEZ A LA

Canadian Poster Company

Edifice Lewis, Montréal

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

PLUS HAUTE QUALITÉ

FAITE EN CANADA

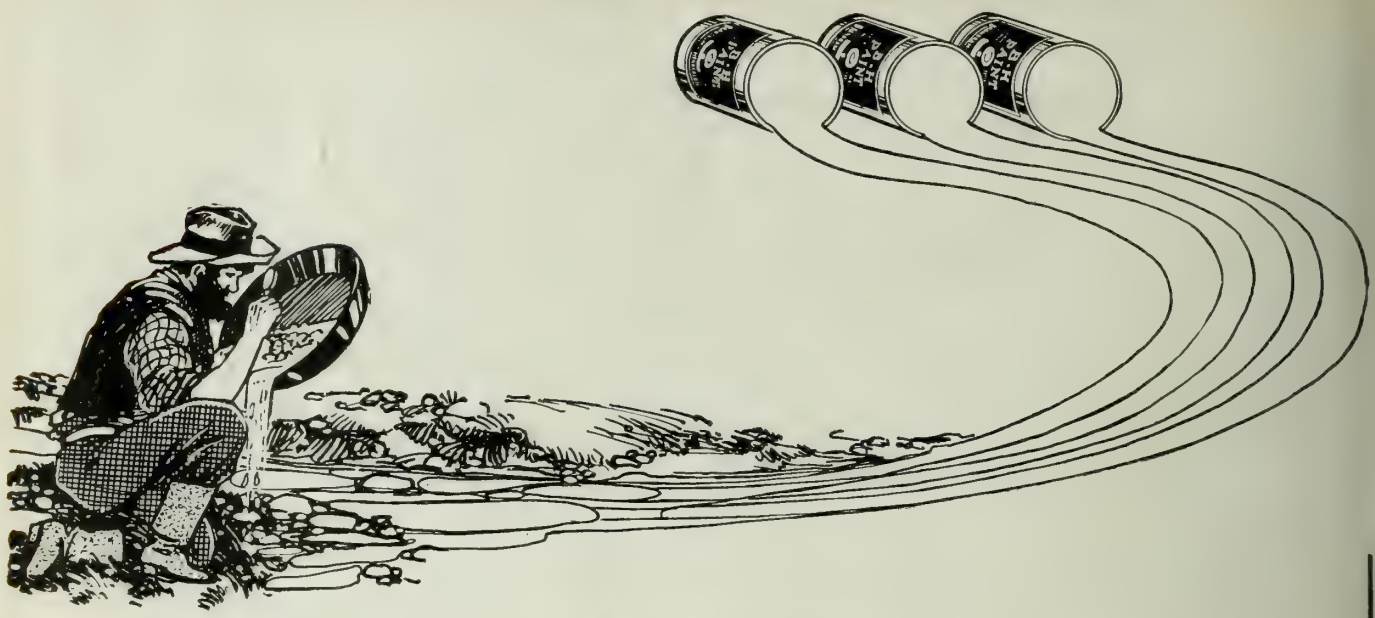


OTTAWA PAINT WORKS Limited

OTTAWA

SUCCURSALES

MONTREAL TORONTO VANCOUVER



Permettez-nous de vous démontrer comment elle paie

ELLE NE MANQUERA PAS DE VOUS PAYER VOUS AUSSI

L'offre que nous faisons de tenir l'agence B-H est une superbe occasion pour vous d'améliorer votre commerce. Dès le premier jour que vous aurez accepté cette agence, vous constaterez une augmentation continuelle dans les affaires que vous ferez. Tout comme un mineur juge de la valeur du courant d'un "placer" par la quantité d'or qu'il lui laisse dans le fond de son plat, de même vous pouvez juger de la valeur d'une agence de peintures par les profits qu'elle laisse dans votre caisse. Si la ligne de peintures que vous représentez actuellement ne semble pas vous donner un profit raisonnable, considérez sérieusement la proposition B-H — qui ne manquera pas de vous donner de jolis profits, comme elle le fait pour d'autres marchands.

Nous pourrions vous donner une longue liste de marchands qui ont "régénéré" leur commerce en reliant leur magasin à notre superbe système de ventes.

Les produits B-H sont non seulement d'une qualité destinée à attirer la meilleure clientèle de votre localité — mais en plus de cette qualité exceptionnelle vous avez l'avantage d'une coopération parfaite. Nous considérons nos relations avec nos agents comme un contrat entre associés — et nous faisons tout en notre pouvoir pour leur aider à avoir le maximum d'affaires que la proposition B-H peut attirer à leur magasin.

Ecrivez pour avoir plus de renseignements à ce sujet.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Le Prix Courant

FONDEE EN 1887. LE PRIX COURANT, vendredi 12 septembre 1919. Vol. XXXII — No 37.

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

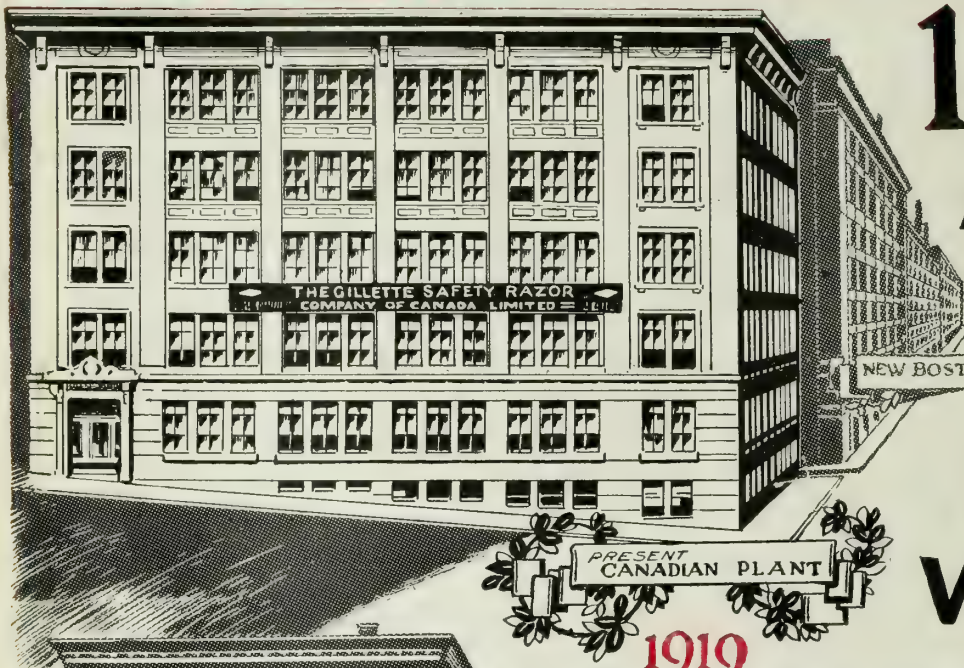
PRESTIGE

EDIFIÉ par notre connaissance des ingrédients entrant dans la fabrication de la peinture et par notre stricte adhérence à la bonne formule, peu importe le prix élevé de ces ingrédients ou la difficulté que l'on a à se les procurer.

Il est accentué par notre publicité qui, depuis plusieurs années dit au public de quelles méthodes nous nous servons pour lui assurer une satisfaction parfaite avec l'usage de l'une quelconque de nos marques portant notre étiquette.
Il est obtenu par la coopération d'une chaîne de marchands choisis par nous à cause de leur habilité à représenter dignement une aussi remarquable ligne de peintures et de vernis.
Tout cela forme la base du prestige B-H — un prestige qui se reflète sur tous les magasins de quincaillerie qui deviennent connus comme les "quartiers-généraux B-H".

Si nous n'avons pas de représentant dans votre localité, écrivez-nous pour avoir des renseignements sur la superbe proposition que nous avons pour nos agents. Cette demande d'information ne comporte aucune obligation.





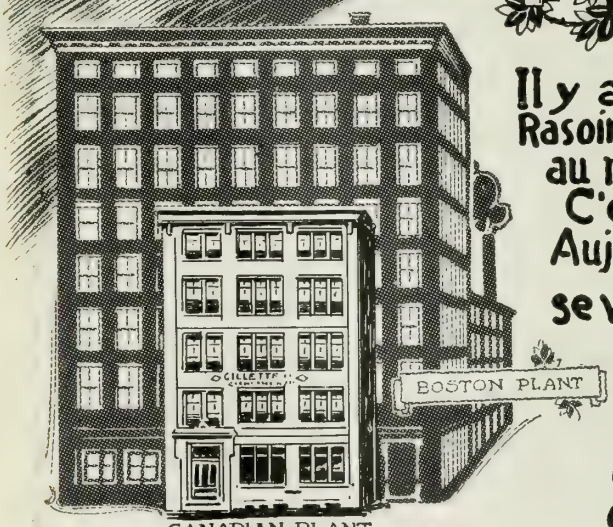
1,000 ANNEES DE PROGRES DANS L'ESPACE DE VINGT-CINQ

1919

Il y a mille ans les hommes se rasaient avec l'ancien Rasoir Droit. Il y a vingt-cinq ans ils étaient encore au même point.

C'est alors que **Gillette** changea les choses Aujourd'hui le Rasoir de Sureté **Gillette** se vend mieux qu'aucun autre, c'est la vente la plus facile que vous puissiez faire à $5.00

La croissance merveilleuse de la maison Gillette n'est que le résultat du Cours ordinaire des choses.



1914



FAIT AU CANADA
TRADE Gillette MARK
CONNU DANS TOUT L'UNIVERS

THE GILLETTE SAFETY RAZOR
COMPANY OF CANADA LIMITED
MONTREAL

1907	1906	1905	1904	1902	1895

Le Nouveau GEANT VICTOR NO. 1

Un géant à cause de la hauteur de ses mâchoires, de sa prise solide et de sa robustesse.



De larges mâchoires qui encerclent parfaitement la patte de l'animal.

Barre à bourrelet brevetée — ne peut geler ni permettre d'accumulation de boue, de poussière, etc.

Attache à fixation directe — ne colle pas quand elle est rouillée.

Déclic fort et large — se fixe facilement dans la rainure du bras de l'attache.

Extension brevetée sur le bout de la mâchoire — La mâchoire ne peut se déclancher quand on pose le piège.

Ressort à ouverture haute et à action rapide — fait du meilleur acier, scientifiquement trempé et éprouvé.

Attache d'un modèle nouveau et à action douce.

UN PIEGE VICTOR NOUVEAU ET DIFFERENT DES AUTRES

—un **géant** par son nom, sa dimension et sa force. Un piège moderne qui saisit et retient solidement la patte de l'animal. Approprié spécialement pour trapper les bêtes puantes, les rats musqués et le vison. Les mâchoires du **Géant** ont une prise solide — le ressort rapide comme l'éclair monte haut le long des mâchoires. C'est ici que la dimension du géant compte, car le ressort et les autres parties du piège sont construits proportionnellement plus grands pour correspondre à la hauteur additionnelle des mâchoires.

SPECIFICATIONS

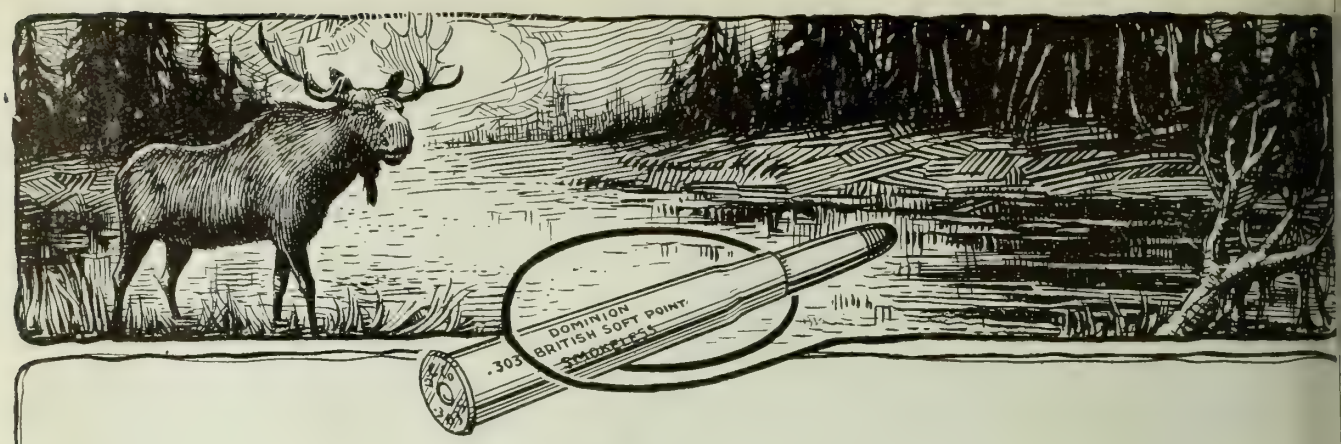
Ouverture des mâchoires 4 7/8 pouces. Poids: la doz. 8½ lbs

Empaquetés	Douzaine	Poids pour l'expédition
En barils	35	323 lbs.

ONEIDA COMMUNITY, LTD., NIAGARA FALLS, Can.

Largest & Largest Manufacturers of Game Traps in the World

Les plus anciens et les plus grands fabricants de pièges à gibier du monde



LA VENTE DES CARTOUCHES POUR GROS GIBIER

Le chasseur du gros gibier, lorsqu'il achète des cartouches, n'a le choix que parmi les diverses marques de la cartouche appropriée à sa carabine.

LES CARTOUCHES DOMINION POUR LE GROS GIBIER

(Voir la liste plus bas)

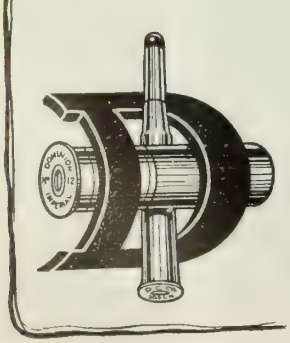
sont faites pour les carabines populaires au Canada.
La qualité reconnue des cartouches de sport Dominion est le résultat de l'emploi d'hommes ayant perfectionné ces facilités de production qui assurent la perfection d'un produit.

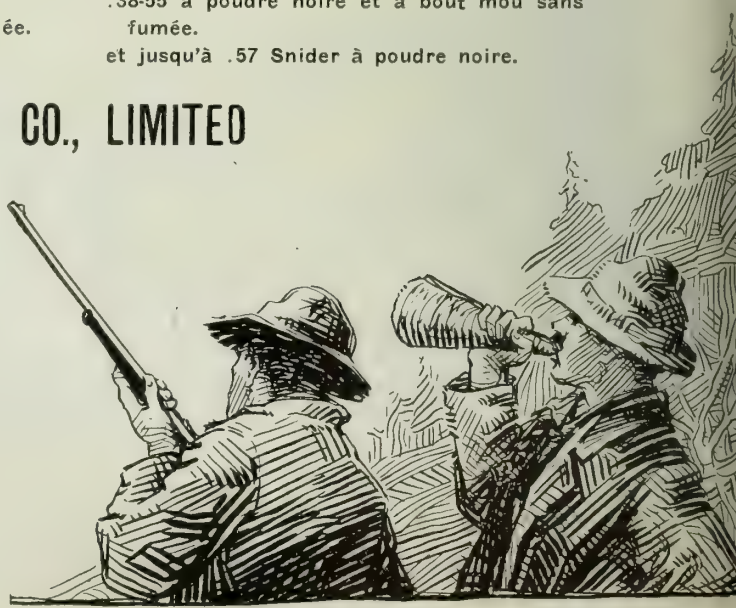
L'analyse chimique et microscopique de toutes les matières — la surveillance continuelle à toutes les phases de la fabrication — et des épreuves complètes par le tir de centaines de cartouches ont pour résultat la vélocité Dominion — la précision Dominion— la pénétration Dominion de chaque cartouche empaquetée dans les boîtes portant la traditionnelle marque de fabrique "D" Dites cela à vos clients.

Les Cartouches de sport Dominion sont:
.25-35 à bout mou sans fumée.
.280 à bout mou sans fumée.
.30-30 à bout mou sans fumée.
.303 à bout mou Savage sans fumée.
.303 à bout British sans fumée.
.32 Special.
.32-40 à poudre noire et à bout mou sans fumée.
.38-55 à poudre noire et à bout mou sans fumée.
et jusqu'à .57 Snider à poudre noire.

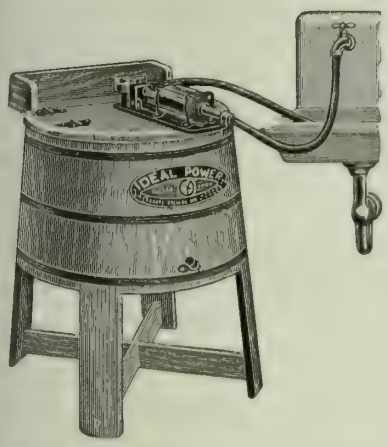
DOMINION CARTRIDGE CO., LIMITED

120 rue St-Jacques,
Montréal.





L'"IDEAL"



"La Machine qui marche toute seule"

est la lessiveuse actionnée par l'eau sur laquelle on peut compter pour avoir un service long et satisfaisant, lorsque l'on peut avoir la pression d'eau requise.

Le moteur est simple de construction, n'ayant pas de parties délicates susceptibles de se détraquer. Il est fort et rapide, et avec du soin il durera des années.

Chaque moteur est éprouvé avec soin avant de partir de la fabrique.

Dans la fabrication de l'"Idéal" — moteur, cuve et autres parties — le meilleur matériel est employé par des ouvriers d'une grande habilité, de sorte qu'une fois la lessiveuse finie elle approche autant de la perfection qu'il est possible de le faire.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

Représentant: JOHN R. ANDERSON

36-38 Rue St-Dizier, - - - - MONTREAL, P. Q.

"Traction" —L'Aristocrate

REMARQUEZ les autos qui passent devant vous avec l'équipement "Traction". Presque sans exception vous voyez le "Maître Pneu" sur des voitures que leurs propriétaires sont fiers de posséder. Le "Traction" a une apparence tellement aristocratique que chacun sent instinctivement qu'il est toujours le pneu vrai pour l'auto qu'il possède ou celui qu'il va acheter.

C'est presque certain que si un Motoriste n'emploie pas les "Tractions", il préfère un pneu anti-dérapant à prix plus faible tel que le *"Dunlop Spécial"* ou un pneu à surface unie comme le *"Dunlop Plain"*.

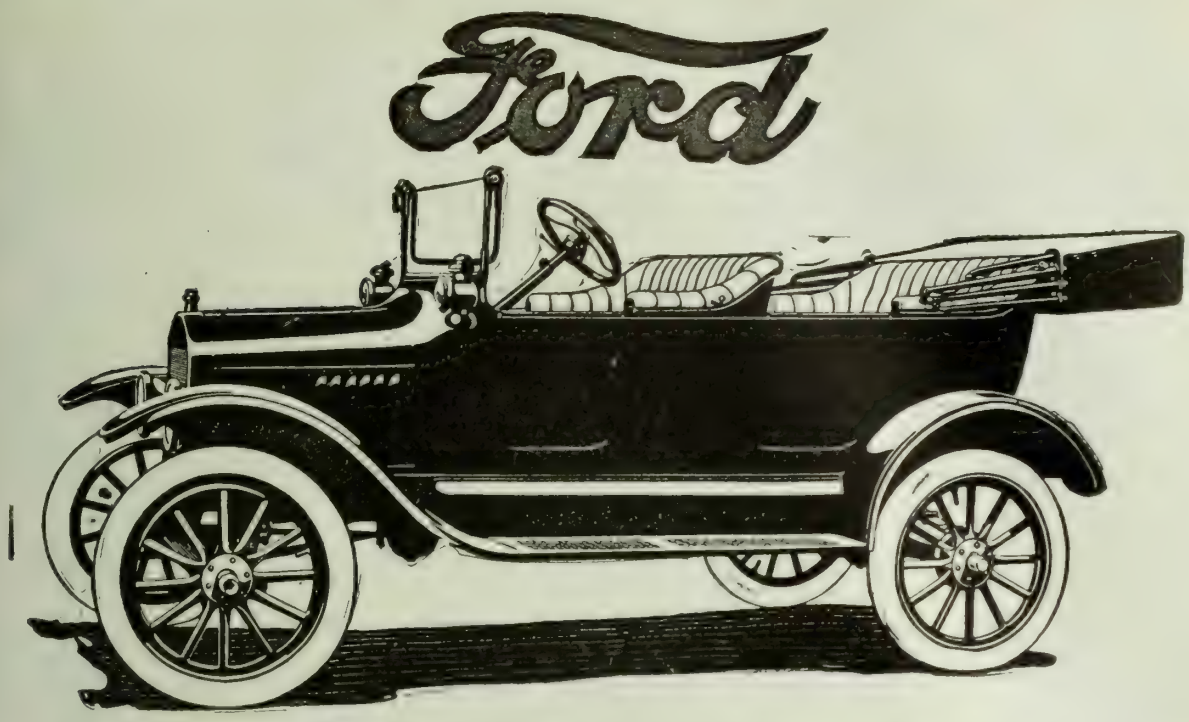
La Ligne Dunlop vous procure une excellente occasion de choisir le pneu dont vous avez besoin — UN PRIX JUSTE.

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

291-3-5 RUE CRAIG OUEST, Montréal.

La ligne Dunlop consiste en pneus de haute qualité pour Automobiles, Camions automobiles, Bicycles, Motorcycles et Voitures; et en caoutchoucs de haute qualité, tels que Bandages, Bourrelets, Boyaux à incendie et Tuyaux en général, Manches pour Dragues, Fournitures Militaires, Nattes, Tuiles, Talons et Semelles, Ciments, Chaussures en caoutchouc, Balles de "Golf", Tampons pour fers à cheval, Produits de toutes descriptions en caoutchouc moulé, Fournitures pour les fermiers, les plombiers et les chemins de fer, Spécialités générales en Caoutchouc.

DUNLOP TIRES



"Une Merveilleuse Machine"

"ELLE surmonte tous les obstacles en campagne et surtout, elle a été et est encore le dernier et le seul auto qui ait pu résister jusqu'à la fin des hostilités." — Extrait d'une lettre reçue par la Ford Motor Company d'un soldat anglais en Afrique.

Sur des routes lacérées par les obus, à travers des champs inondés, ne le cédant qu'aux chars d'assaut pour la faculté de passer par-dessus les débris et les trous de bombes, l'auto Ford a établi un record mondial sur les champs de bataille de la Grande Guerre. Dans les dépêches aux journaux, dans les rapports de campagne, dans les lettres, on a chanté en prose et en vers, les louanges de la Ford.

En France — 700 autos sur 1,000 étaient des Fords
En Italie — 850 autos sur 1,000 étaient des Fords
En Egypte — 996 autos sur 1,000 étaient des Fords
En Mésopotamie 999 autos sur 1,000 étaient des Fords

Les facteurs de l'organisation Ford qui ont établi ce record mondial sur tous les théâtres de la guerre restent les mêmes. Ils se trouveront dans l'auto Ford que vous achèterez.

Ford Runabout, $660 ; de tourisme, $690. Pour les modèles découverts, le système de démarrage et d'éclairage électriques est de $100 en plus. Coupé, $975 ; Sedan $1,175 (pour les modèles fermés, le prix comprend les appareils de démarrage et d'éclairage électriques). Jantes démontables, porte-pneus et pneus antidérapants en arrière comme accessoires facultatifs sur les voitures fermées seulement, $25 en plus. Ces prix sont f.a.b. Ford, Ont., et n'incluent pas la taxe de guerre.

N'achetez que des pièces Ford authentiques. 700 vendeurs canadiens et plus de 2,000 garages de service les fournissent.

Ford Motor Company of Canada, Limited

Ford — Ontario



VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons : glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.
Aussi verre à châssis.
Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.
Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.
Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Pensez à Votre Salle à l'Huile

Songez aux nombreuses minutes que vous perdez dans une journée à manipuler de la gazoline et de l'huile, minutes que vous pourriez sauver par l'emploi d'un équipement moderne.
Chaque vente que vous faites vous donne-t-elle un profit ou vos profits s'en vont-ils petit à petit à cause d'une mesure trop forte, de l'huile renversée ou perdue par le coulage, l'évaporation et trop de temps passé à la manutention?

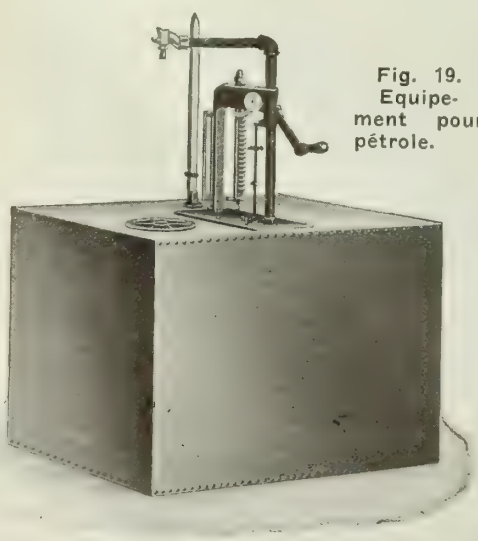


Fig. 19. Equipement pour pétrole.

UNE POMPE

BOWSER ESTABLISHED 1885

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

mettra votre commerce d'huile sur une base profitable. Elle est à l'épreuve du coulage et de l'évaporation; elle est précise, commode, absolument propre, jolie et elle sauve beaucoup de temps. Elle vous permettra de vendre plus d'huile avec moins de travail. Pas de perte d'aucune sorte. Pas d'odeur.

Permettez-nous de vous envoyer notre littérature prouvant nos dires.

S. F. BOWSER COMPANY, LTD.

66-68 Frazer Ave., Toronto

Bureaux de ventes dans tous les centres.
Représentants partout.



Fig. 241. Pompe à gazoline "Sentinelle Rouge".

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

MALTESE CROSS TIRES



TRADE MARK

Un bon ouvrier ne peut faire qu'un certain nombre de pneus parfaits par jour, et si vous mettez votre usine à travailler "à la hâte", plusieurs petits détails qui contribuent à assurer la perfection seront négligés. Une production "plus considérable" est obtenue aux dépens de la qualité. Nous ne permettons pas à nos constructeurs de pneus de faire plus qu'un nombre fixé de pneus par jour, de sorte que le travail soigné est obligatoire. Nous avons gagné notre réputation avec la qualité et nous allons la maintenir.

Gutta Percha & Rubber Limited

Siège Social : TORONTO

SUCCURSALES: Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Fort William, Wipnipeg, Régina, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Lethbridge, Vancouver et Victoria.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis, Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie., (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul. - - MONTREAL



Pouvez-vous toujours mettre la main instantanément sur "tel papier" ?

Pouvez-vous toujours mettre la main **instantanément** sur cet important document d'affaires — cette lettre ou ce papier "nécessaire à la minute même"?
Ou devez-vous tout bouleverser sur votre bureau — ou attendre impatiemment qu'un assistant recherche — **probablement** sans résultat — dans vos filières?
Vous savez vous-même combien on peut perdre de temps précieux en suivant l'une ou l'autre de ces deux dernières méthodes dépourvues d'organisation.
Un Classeur à Demi Section "Office Specialty" vous évite toute perte de temps par retards. Près de votre bureau vous gardez cet assistant "toujours-au-travail". Vous y placez les papiers — les comptes, les documents strictement personnels dont vous pouvez avoir besoin à la minute dans votre travail depuis le matin jusqu'au soir.

Si vous avez à faire face au problème de trouver de suite tel ou tel papier à l'instant où vous en avez besoin, écrivez-nous **aujourd'hui** à notre bureau pour recevoir une brochurette descriptive vous disant combien vous pouvez résoudre aisément ce problème.

OFFICE SPECIALTY MFG. CO., LIMITED
Les plus grands fabricants de classe-papiers de l'Empire Britannique.
Bureau: 81 Rue St-Pierre, Montréal.

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS



DE QUELS ARGUMENTS VOUS SERVEZ-VOUS DANS LA VENTE DES DEMI-SEMELLES ?

INSISTEZ-VOUS sur la longue durée et l'économie ? Alors les millions de gens qui sont enthousiastes des Neolin secondent vos dires. Car les Neolin donnent une longue durée — comme demi-semelles aussi bien que sur des chaussures neuves.

Parlez-vous du confort? Alors les Neolin donnent le plus grand confort possible — empêchent de glisser et elles sont flexibles.

Parlez-vous de la valeur ? Alors la marque Neolin étampée sur la semelle représente une qualité connue. Elle donne à votre prix une signification définie.

Votre commerce de demi-semelles deviendra de plus en plus profitable si vous voyez à ce que les demi-semelles que vous vendez soient telles que vous les représentez en les vendant.

Ne vous laissez pas induire à accepter une contrefaçon.

Spécifiez une quantité — que la plus grande partie de votre stock soit composée de demi-semelles Neolin et voyez à ce qu'on vous donne des Neolin —des N-E-O-L-I-N.

Placez le carton bien en vue sur votre comptoir.

The Goodyear Tire & Rubber Co. of Canada, Limited.

Neōlin Half Soles



L'école Commerciale Lalime

Limitée

EST MAINTENANT A

LYSTER, P. Q.

Cette Fameuse Maison d'Education

autrefois de Saint-Hyacinthe est maintenant à Lyster,—site extrêmement plus avantageux—et dans un local idéalement aménagé pour le confort des élèves.

L'Ecole Lalime ne recevra désormais que les garçons.

Le cours est exactement le même qui a fait de cette institution une des plus importantes parmi les écoles laïques au Canada.

L'enseignement comprend le cours commercial complet, anglais, français, comptabilité dans toutes ses branches, clavigraphie, télégraphie avec administration des gares, etc. Enseignement individuel à chaque élève.

Les élèves désirant se spécialiser dans l'une quelconque des matières enseignées, reçoivent des cours spéciaux où chaque matière est développée, approfondie et enseignée dans ses moindres détails.

L'école est sous le contrôle et l'habile direction de son fondateur lui-même, M. B. Lalime.

LES COURS SONT COMMENCES — les élèves peuvent se présenter et commencer leurs études dès maintenant.

Pensions de première classe à prix très modérés près de l'Ecole.

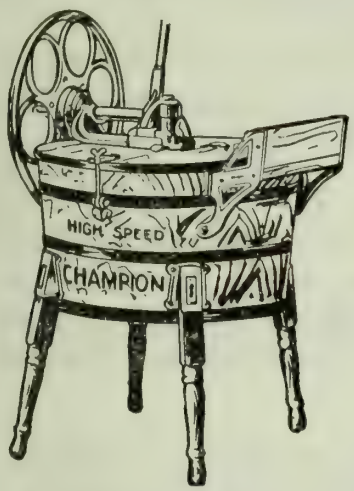
Prospectus envoyé partout sur demande.

DES AVANTAGES EXCLUSIFS, BIEN ANNONCÉS, FONT FAIRE DES VENTES RAPIDES ET FACILES

Annoncés sur une grande échelle dans les principales publications du Canada, les nombreux avantages exclusifs décrits plus bas font des produits Maxwell les appareils préférés partout. Ces avantages ajoutés au système libéral de coopération avec le vendeur Maxwell ont pour résultat de donner une ligne exceptionnellement profitable et facile à vendre.

CELA VOUS PAIERA BEAUCOUP D'AVOIR EN STOCK ET DE POUSSER LA VENTE DES

Maxwell

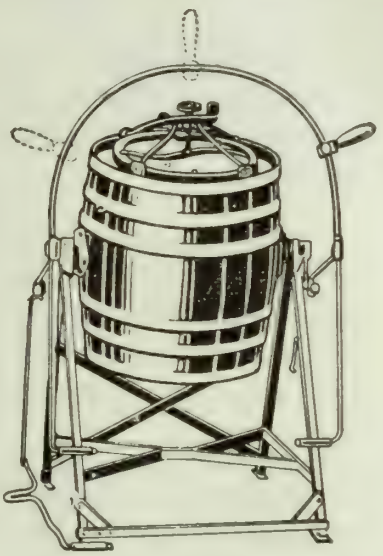


LA LAVEUSE "CHAMPION"

Une laveuse à haute vitesse sur coussinet à billes, légère, silencieuse et d'un fonctionnement facile. Ses engrenages renfermés rendent sa manoeuvre sans danger.

Le plus simple et le plus facile à faire fonctionner de tous les types de machines à haute vitesse. Peut être actionnée par un levier à main (montré dans la vignette) ou par une manivelle placée au bout de l'arbre de la roue.

Elle est faite au Canada avec du cyprès de la meilleure qualité et elle est supérieure à toutes les laveuses importées aux points de vue du modèle, de la construction et du fini.

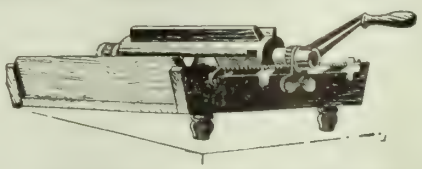


LA BARATTE "FAVORITE"

Plus de "Favorites" sont vendues annuellement au Canada que celles de toutes les autres marques ensemble. Le baril est en chêne importé de la meilleure qualité avec des supports fini aluminum, des coussinets à rouleaux exceptionnellement gros. Elle marche facilement et dure longtemps. Remarquez la poignée du levier en forme d'arc, fixée pour être tournée à droite ou à gauche, à volonté.

LE MALAXEUR A BEURRE PHILADELPHIA DE MAXWELL

Le Malaxeur Philadelphia donne du meilleur beurre et de plus gros profits. Il est adopté par les meilleures fabriques de beurre de partout. Il fait un beurre ferme, uniforme et consistant. Trois dimensions au choix: 14 pouces, 17 pouces et 20 pouces de large.



Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir notre catalogue et nos prix.

Maxwells Limited, St. Marys, Ont.

Fournaises à Air Chaud

Plus que jamais auparavant dans l'histoire du chauffage des maisons, ce problème est sérieusement étudié par le propriétaire et par le locataire. De sorte qu'il est absolument nécessaire que l'entrepreneur qui installe le système de chauffage connaisse parfaitement ce sujet pour préparer intelligemment des estimés, un plan et voir à l'installation des système à air chaud.

Le chauffage à air chaud, lorsqu'il est intelligemment et bien posé, est reconnu par les meilleures autorités comme le système de chauffage le plus hygiénique, le plus pratique et le plus économique.

Nos experts en fait de chauffage, qui consacrent tout leur temps à cette industrie, sont des hommes qui se font gloire de suivre la marche du progrès dans la pose des chauffages à air chaud, et leurs services vous sont offerts gratis chaque fois que vous avez besoin de leurs conseils.

Si vous tenez à garder votre renom comme bon poseur de chauffage à air chaud, voici quelques points vitaux à considérer: toujours recommander la pose des appareils d'un manufacturier en renom dont la garantie accompagne toujours la vôtre; faire l'installation suivant les méthodes les plus modernes, en employant des matériaux de première classe et à un prix vous permettant de faire faire le travail par les meilleurs ouvriers, car alors votre client recevra la pleine valeur de l'argent qu'il dépensera, et vous réaliserez non-seulement un profit qui vous permettra de vivre, mais vous aurez la réputation de faire un travail recommandable et satisfaisant, ce qui ne manquera pas d'ajouter énormément au SUCCES de votre commerce.

THE McCLARY MANUFACTURING CO.

23 RUE WELLINGTON, MONTREAL



PINK'S
LUMBERING TOOLS

LES OUTILS DE BÛCHERONS DE PINK

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de Bûcherons. Légers et durables.

Nous avons fourni un grand nombre d'outils de Bûcherons pour les Bataillons Forestiers d'Outre-mer.

Les outils de Pink donnent un service qui leur vaut la recommandation de tous ceux qui en font usage partout. Si quelque personne en Angleterre, en Ecosse, ou ailleurs ayant besoin d'outils de cette espèce, s'en enquiert auprès des Canadiens qui emploient nos marchandises, elle ne peut manquer d'être convaincue.

FAITS AU CANADA

Nous manufacturons aussi des Leviers à Wagons

Téléphone Longue Distance No 87.

VENDUS DANS TOUT LE DOMINION PAR TOUS LES MARCHANDS DE QUINCAILLERIE EN GROS ET EN DETAIL.

Les Outils Etalons dans toutes les Provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, en Australie, etc.

Nous sollicitons les affaires d'exportation

Ecrivez-nous pour Catalogue et Liste de Prix.

THE THOMAS PINK COMPANY, LIMITED

PEMBROKE, ONTARIO, CANADA.

SIMONDS

SIMONDS CANADA SAW COMPANY LTD
VANCOUVER B.C. — TRADE MARK Simond Steel REG'D — ST. JOHN. N.B.
UNEQUALED IN QUALITY AND UNIFORMITY
MONTREAL, QUE.



Scie Passe-par-tout Crescent Ground No 13

Voici une scie de la largeur ordinaire avec dent Champion. Faite spécialement pour scier le bois dur, elle est connue sous le No 13 Spéciale pour bois dur. Les Scies Passe-Partout Crescent Ground de Simonds sont garanties scier plus facilement, plus vite et rester aiguisées plus longtemps que n'importe quelle autre scie, quel que soit son prix.

Simonds Canada Saw Co., Limited

RUE ST-REMI ET AVENUE ACORN, MONTREAL, Qué.

Vancouver, C.A. St-Jean, N.B.



J. E. C. GIROUX

MARCHAND DE BOIS

EN GROS ET DETAIL

BOIS DE SCIAGE, BOIS DE PULPE
BARDEAUX, LATTES, BOIS DE
CHAUFFAGE, CHARBON,
FOIN, GRAIN, ETC., ETC.

Téléphones:
Bell No. 57
Local No. 122

VICTORIAVILLE, Qué.



"Les marques qui vous donnent une prise sur le commerce"

Pelles avec Douille et Manche Solide Breveté

Marques : BULL DOG, FOX

Pelles à Charbon et Pelles ordinaires à dos plat

Marques : MOOSE, BLACK CAT

FABRIQUÉES PAR

THE CANADIAN SHOVEL & TOOL CO., LIMITED

HAMILTON, CANADA

AGENTS : THE J. H. ROPER COMPANY, MONTREAL

LA BOUTEILLE

Garde Chaud **THERMOS** Garde Froid

M. le Marchand de quincaillerie, coopérez-vous avec notre publicité nationale ?

Une commande de quarante produits Thermos vous donne droit à des réductions de 25-10-10 pour 100 sur les prix du détail. Si vous n'avez pas reçu notre plus récent catalogue ainsi que notre circulaire d'assortiment, écrivez aujourd'hui pour les avoir. Commandes plus petites, réductions de 25 et 10 pour 100 sur les prix du détail.

Cet auto est actuellement au Canada pour attirer l'attention du public sur les véritables produits THERMOS. Nous voulons rendre visite à votre magasin avec cet auto



L'auto-annonce Thermos est actuellement au Canada pour coopérer avec les marchands vendant les véritables produits Thermos.

La plus efficace méthode d'annonce que le monde ait connue. Faites de votre magasin un dépôt THERMOS en achetant par grosse quantité et augmentez vos ventes de Thermos.

Thermos Bottle Company, Limited

146 Wellington Street West

TORONTO

Tôles Galvanisées



Les tôles d'acier galvanisées Premier sont faites en grande quantité au Canada depuis le commencement de 1915.

Plus de 40,000 tonnes fabriquées au Canada pour les Canadiens.

Attention à la marque de fabrique Premier

Votre marchand de gros la vend.

QUALITE, PRIX ET SERVICE SANS EGAUX

Dominion Sheet Metal Corporation, Ltd

HAMILTON.



CE QUE SIGNIFIE CETTE
MARQUE DE COMMERCE

Que les peintures, vernis, teintures, couleurs et émails Sherwin-Williams sont non seulement employés dans l'univers entier, mais encore que cette marque de fabrique est connue partout où a pénétré la civilisation.

Elle est renommée comme l'emblème de peinture le plus connu. Où elle est étalée, les acheteurs font acquisition de peinture sans discussion, sachant que la réputation seule est le résultat de la qualité et de méthodes d'affaires équitables.

Si vous vendez la ligne Sherwin-Williams, vos clients sauront que vous tenez la meilleure qui soit. En outre la Sherwin-Williams est la mieux annoncée. Depuis des années, nous parlons des mérites de la S. W. P. sur les placards, les affiches peinturées, dans les quotidiens, les magazines, les journaux d'agriculture, etc. Il n'y a pas de peinture qui soit aussi connue—il n'y en a pas d'aussi populaire.

Vous vendrez plus de peinture si vous vendez la Sherwin-Williams. Ecrivez-nous au sujet de l'agence de votre localité.



THE SHERWIN-WILLIAMS CO.
of Canada, Limited.
PAINT, VARNISH & COLOR MAKERS
LINSEED OIL CRUSHERS
FACTORIES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDON, ENG.
OFFICES & WAREHOUSES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER, LONDON, ENG



LES PRODUITS "TAPATCO" PAIENT DE BONS PROFITS.

BOURRURES A COLLIER DE CHEVAL

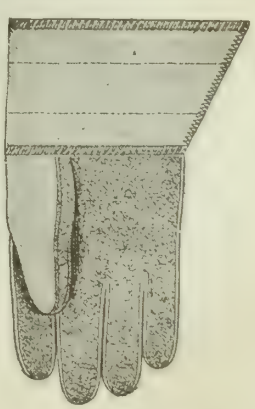
Les bourrures recommandables à collier sont une telle nécessité au confort de tous les chevaux de votre district que des occasions de ventes sont toujours assurées.
Vous y gagneriez à ne vendre que les meilleures. C'EST-à-DIRE LES TAPATCO.
LES BOURRURES A COLLIER DE CHEVAL TAPATCO augmentent l'efficacité du cheval en prévenant les épaules contusionnées, blessées ou irritées.
Chaque bourrure de collier de cheval TAPATCO est munie de notre attache à agrafe brevetée exclusive qui permet l'emploi de la bourrure longtemps après que le tissu a été affaibli par l'usage continuel.
Envoyez aujourd'hui même une commande d'essai à votre marchand de gros.



GANTS ET MITAINES TAPATCO REGISTERED BRAND TRADE MARK

Tous les marchands avisés ne manquent pas de profiter de la vente exclusive de ce qu'il y a de mieux en fait de gants et de mitaines.
LES GANTS ET MITAINES TAPATCO représentent une très bonne valeur pour l'argent déboursé et ils offrent un choix considérable et varié pour répondre à tous les besoins de vos clients.
Modèles Gantelet, à poignet tricoté et haut avec bande, pesants, moyennement pesants et légers; gants avec bouts en cuir et gants avec surface en cuir, gants et mitaines en Jersey tan, ardoise et oxford.

C'est le bon temps de placer votre commande pour votre commerce de cette année.

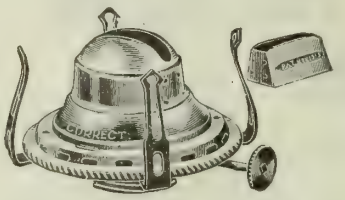


THE
AMERICAN PAD and TEXTILE COMPANY
CHATHAM, ONTARIO

Becs de Lampe 'CORRECT' (type à flamme en éventail)

DE 25 p.c. à 50 p.c. PLUS DE LUMIERE QUE N'IMPORTE QUEL AUTRE BEC

Notre manteau en acier breveté égalise la prise d'air et assure une combustion correcte.



Notre bec "A" vous donnera autant de lumière que n'importe quel bec "B" ordinaire.

Combustion Correcte **Ne Chauffe Pas**

Chaque Bec Garanti

Si vous n'avez jamais tenu en magasin les Becs "CORRECT", donnez à votre marchand de gros une commande d'essai et voyez comme ce sont de véritables bons becs.

Fabriqués seulement par

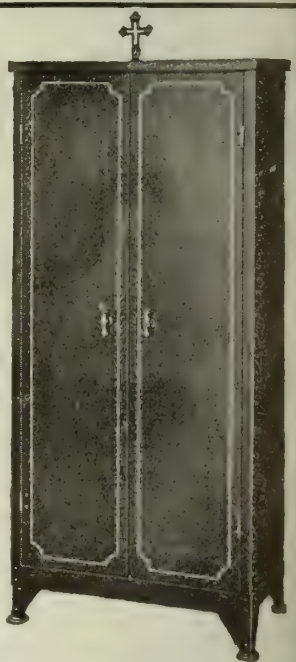
The Schultz Mfg. Company, Limited

Hamilton, Canada.

Donnez-nous le nom de votre marchand de gros et nous vous enverrons un échantillon.

AVIS AUX MARCHANDS!

Presque toutes les églises ont besoin d'une de ses armoires d'acier pour sacristie.



Chaque commande vous donne un joli profit. Pourquoi ne pas agir comme notre représentant dans votre localité et faire des profits additionnels, comme le font un grand nombre d'autres marchands entreprenants.

L'armoire illustrée ici est toute en acier, à l'épreuve du feu et elle est munie à l'intérieur de compartiments pour cierges, huile, allumettes, encens, encensoirs, etc. Elle est superbement finie en noir mât, ornementée de riche garniture dorée et surmontée d'une croix, tel que la vignette. Choix d'autres finis doré ou bronze, si désiré. Par suite de la nature inflammable de ce qu'elle renferme, le fait que cette armoire est à l'épreuve du feu la recommande hautement à vos autorités religieuses.

Nous fabriquons plusieurs lignes pour lesquelles vous pouvez prendre des commandes, et nous coopérons avec vous sous tous rapports, en vous fournissant des modèles, des estimés, tracés bleus, etc.

Echelles de sauvetage, marquises, clôture en fer, tablettes commémoratives, armoires à linge en acier, tablettes d'acier, gardes protectrices de fenêtre, etc., etc.

Bureau de Montréal: 1328 avenue de l'Hôtel-de-Ville.

Tél. St-Louis, 533

Ecrivez pour avoir brochurettes illustrées

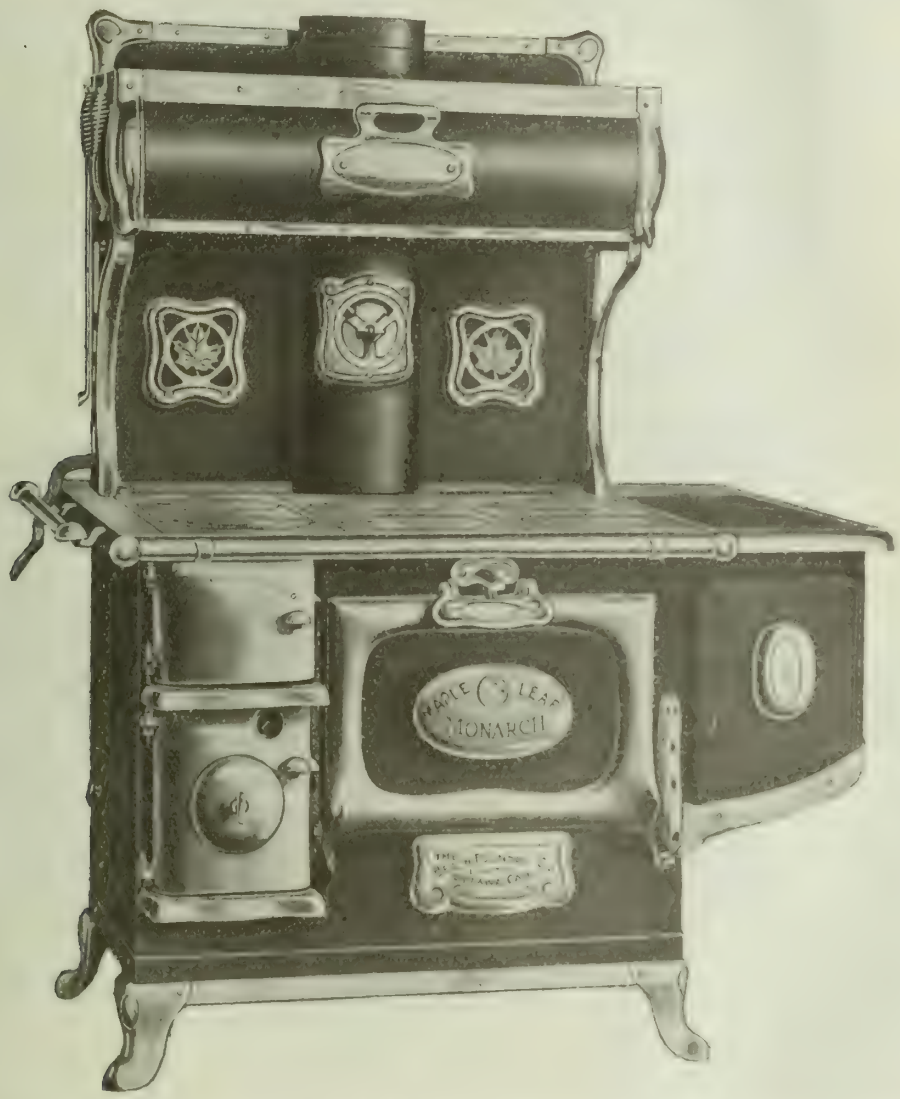
Halifax
Montréal
Ottawa
Toronto

THE DENNIS WIRE & IRON WORKS CO., LIMITED
LONDON,
CANADA.

Hamilton
Winnipeg
Calgary
Vancouver

Augmentez vos Ventes en tenant la ligne

MAPLE LEAF



Pour les clients qui demandent un gros range d'acier de haute qualité à un prix modéré.

LE MAPLE LEAF MONARCH

Avec réservoir et réchaud uni. (Fait aussi avec réservoir.) Un nouveau registre à coulisse pour prise directe d'air assure le contrôle parfait de la cuisine.
Corps en acier superbement poli avec intérieur épais en amiante. Boite à feu exceptionnellement grande avec parois perpendiculaires. Brique à feu (derrière) et brique à feu (devant) en trois sections. Grosses grilles Duplex pour le charbon et le bois. Boite à feu avec grille plate d'une construction spéciale pour le bois seulement. Bout avec extension profonde pour le bois. Brûle du bois de 27½". Fourneau de 20 x 20 x 14 en grosse tôle d'acier, le haut du fourneau étant fait de deux doubles d'acier épais avec de l'amiante entre les deux doubles. Dessus avec plaque à élet La section avant est munie d'une coquille (broiler lift). Barre tubulaire pour linges et thermomètre pour le fourneau. Divers modèles de réchauds peuvent être fournis.

ECRIVEZ POUR AVOIR CATALOGUE ET PRIX.

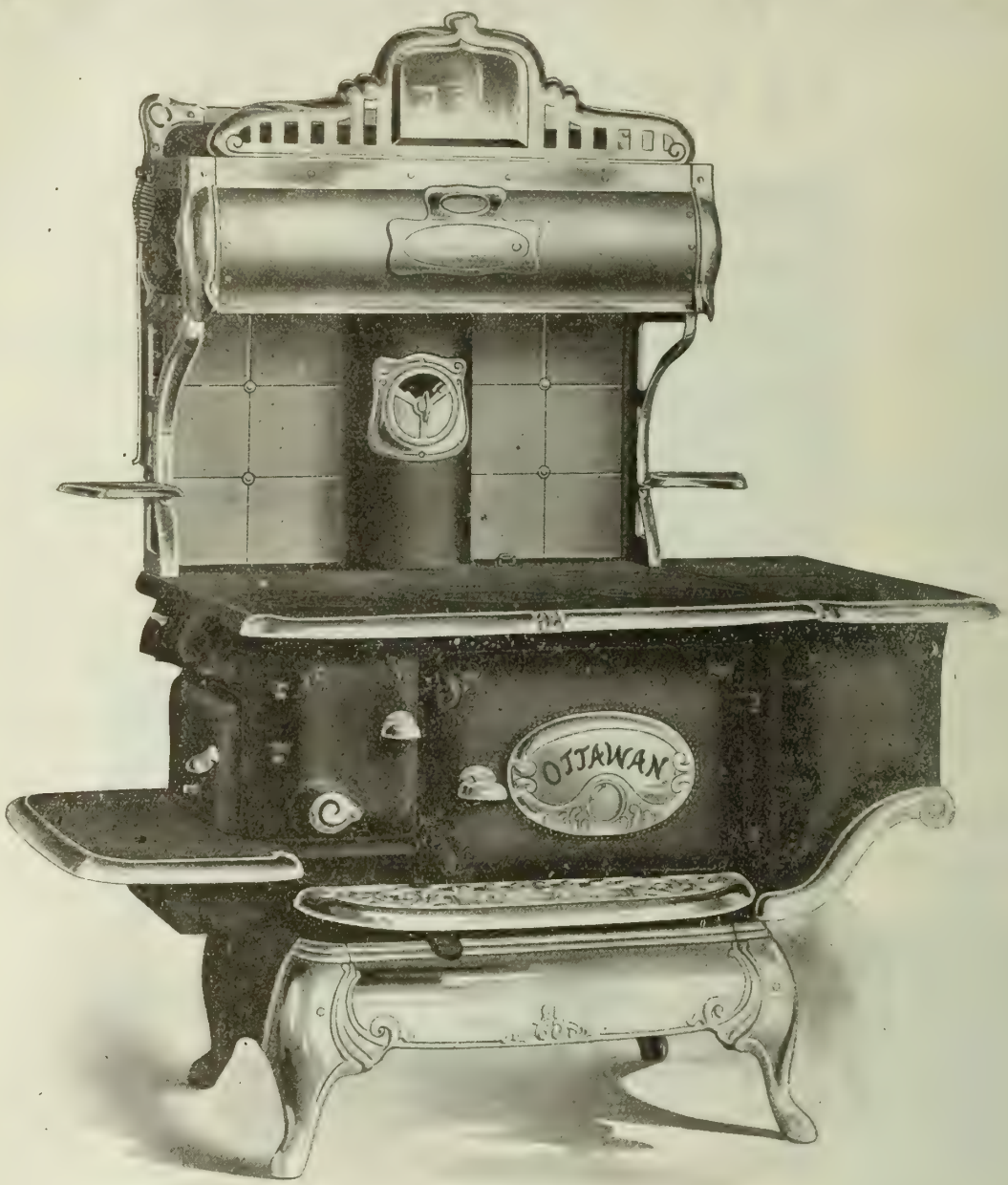
Fabriqués par

THE BEACH FOUNDRY COMPANY LIMITED

OTTAWA - - CANADA

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY COMPANY, LIMITED, SASKATOON, SASK.

Augmentez vos Ventes en tenant la Ligne Maple Leaf



Un range de fonte pour usage dur avec les dimensions les mieux appropriées pour donner une longue durée et de la satisfaction à la personne qui s'en sert.

LE MAPLE LEAF OTTAWAN

Avec réservoir et avec réchaud en tuiles. porte à bascule en nickel et corniche. (On a le choix parmi d'autres réchauds plus unis ou plus ornementés.) Fait aussi sans réservoir.

Fait en deux dimensions: fourneau de 18" x 18" x 12½", et fourneau de 20" x 20" x 12½"

Boîte à feu spacieuse. Brique à feu en trois sections en arrière et brique à feu en trois sections en avant. Grilles Duplex épaisses, faciles à tourner pour le charbon et pour le bois. Grille plate spéciale pour le bois seulement. Les grilles peuvent être facilement interchangées sans déranger l'intérieur de la boîte à feu. On les fait glisser pour les enlever ou les remettre en place. Grand cendrier. Foyer à coulisse. Centres et ronds épais renforcés. Base pesante et forte.

Fabriqué par

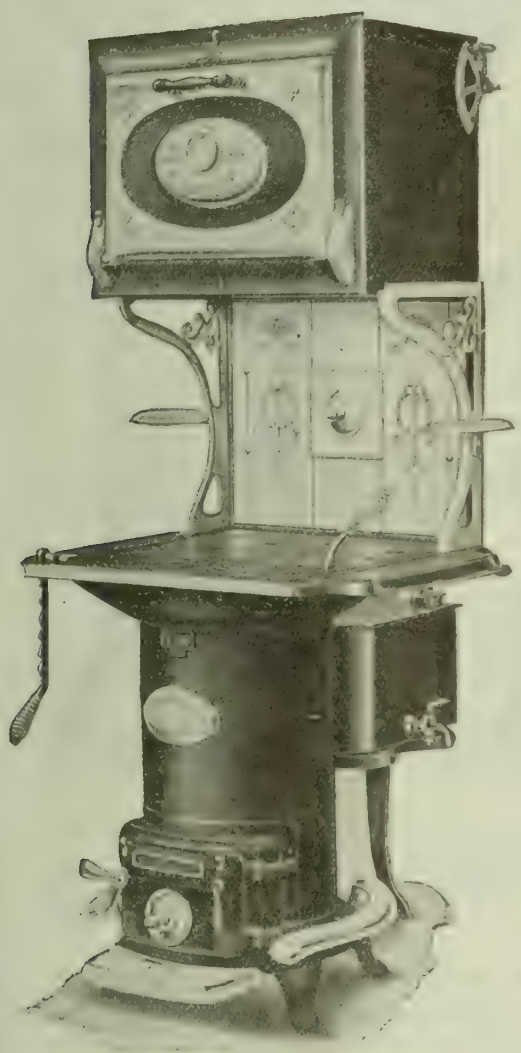
The Beach Foundry Company Limited

Ottawa, Canada.

Distributeurs pour l'Ouest: The Canadian Supply Company, Limited, Saskatoon, Sask.

Augmentez vos ventes en tenant la ligne

MAPLE LEAF



Un appareil Domestique Combiné pour Le Chauffage, la Cuisine ordinaire et la Cuisine au Four.

COUPE TRANSVERSALE DE L'APPAREIL.

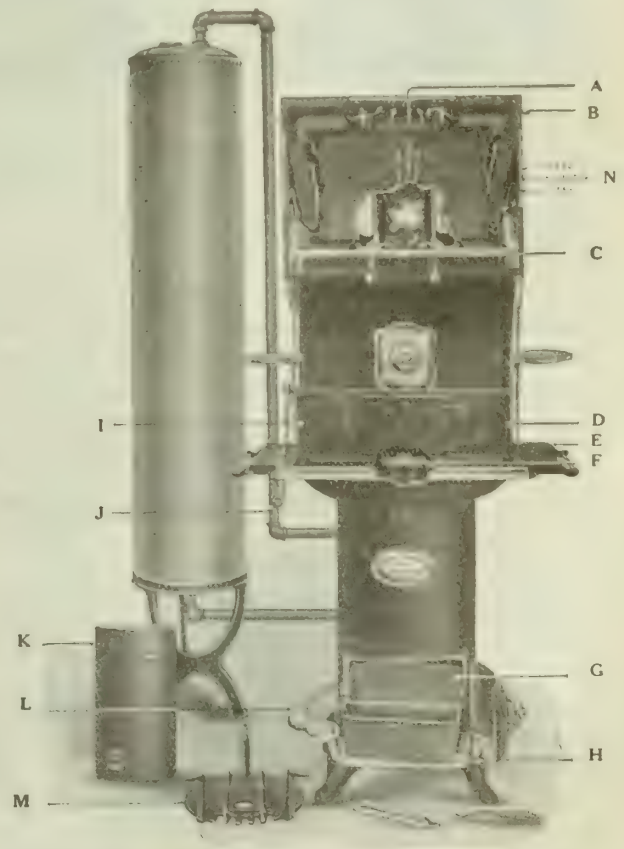
Montrant comment la chaleur passe sur les cinq cotés du fourneau, donnant une remarquable efficacité pour la cuisson.

Remarquez les exclusivités indiquées ici :

A. Un régistre réglable donne la bonne chaleur dans le fourneau.
B. La poignée à rochet du régistre peut être placée à l'endroit désiré sur le cadran.
C. Porte du fourneau à bascule et à contre-poids, doublage double, avec espace pour l'air mort entre les deux, munie d'un thermomètre à fourneau, fermeture à friction et poignée toujours froide. Chapeaux de penture nickelés et faciles à enlever.
D. Ronds à grosses côtes.
E. Tablettes de côté enlevables.
F. Epandeur de chaleur pour répartir uniformément la chaleur sur les quatre ronds.
G. Grand cendrier de 9¼" x 11½" x 4¼".
H. Tiroir à cendres nickelé et pouvant s'enlever.
I. Rond fait de plusieurs sections.
J. Le levier à rochet de la grille tient en l'air la section avant pour faire cuire sur la grille ou activer le feu.
K. Un puissant réchauffeur d'eau peut y être installé.
L. Appuis-pieds nickelés.
M. Grille suspendue à bois pour l'été.
N. Cuisson parfaite dans un fourneau bien isolé.

EN RESUME:—

L'appareil combiné fait l'office d'un Range et d'une fournaise, coûte moins cher, est toujours prêt à servir et il n'est pas encombrant dans une cuisine.



LE COMPOSITE

Avec fourneau. (Panneau à tuiles et grilles)

Réservoir de cuivre martelé, d'une capacité de plus de huit gallons.

Chambre à combustion Québec.

Choix de grilles triangulaires ou centre à palette, tel qu'illustré sur l'autre page.

Fourni avec ou sans réservoir.

Des milliers de clients satisfaits.

Une brochurette remplie de témoignages sera envoyée sur demande prouvant que cet appareil remarquablement efficace économise le combustible et cuit rapidement.

Fabriqué par

THE BEACH FOUNDRY COMPANY, LIMITED

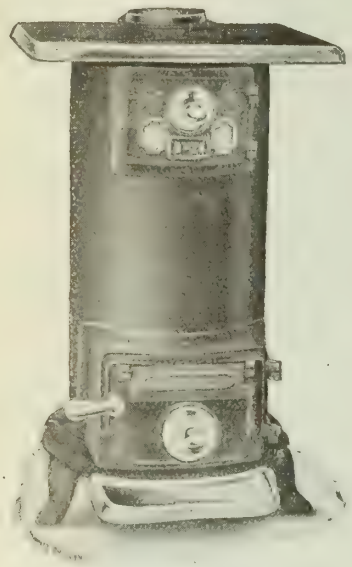
OTTAWA - CANADA.

Distributeurs pour l'ouest: The Canadian Supply Company, Limited, Saskatoon, Sask.

Augmentez vos Ventes en tenant la ligne MAPLE LEAF

Un assortiment insurpassé de fournaises

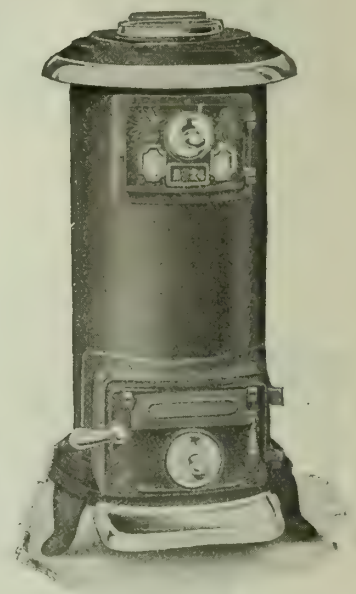
Modèles pour attirer tous les acheteurs possibles.



FOURNAISE QUEBEC
Avec Grilles
Dessus tournant s'ouvrant sur la grandeur de la boîte à feu. Support tournant en nickel pour la théière.



FOURNAISE QUEBEC PARLOR
Dessus de fantaisie et appuis-pieds en plus des Québec ordinaires. Remplace le fourneau à air chaud.



QUEBEC AVEC DESSUS A DEUX RONDS
Commode pour la cuisine. Dessous du dessus en fonte épaisse. Faits aussi sans grilles.

Corps en acier poli. Bonnet et dessus tournant complètement. Cendrier pouvant s'enlever. Régistres de contrôle à action rapide. Cendrier de toute la dimension du foyer. Brique à feu de la meilleure qualité. Grilles triangulaires ou avec palette au centre. La porte du cendrier empêche les cendres de se répandre dans la pièce.

Vous avez le choix parmi des grilles "Triangulaires" ou "avec palette au centre."

GRILLES TRIANGULAIRES — Trois grilles se brassant séparément dans un support résistant.



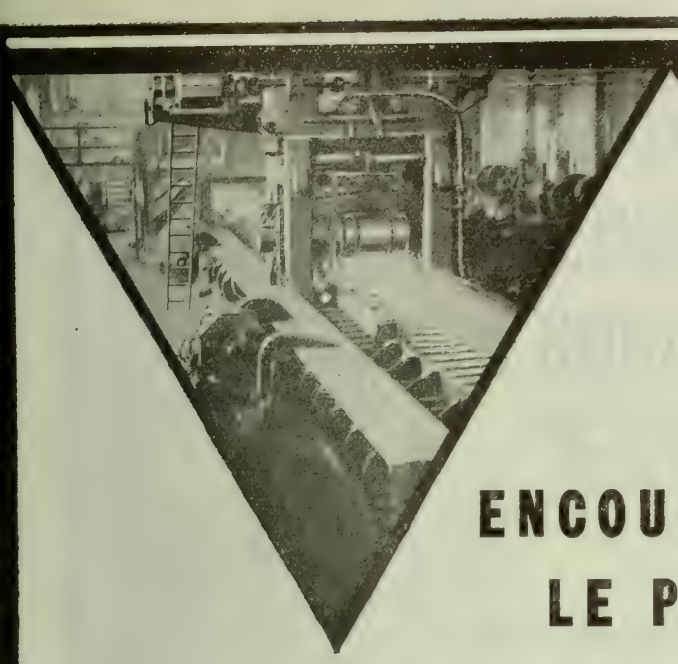


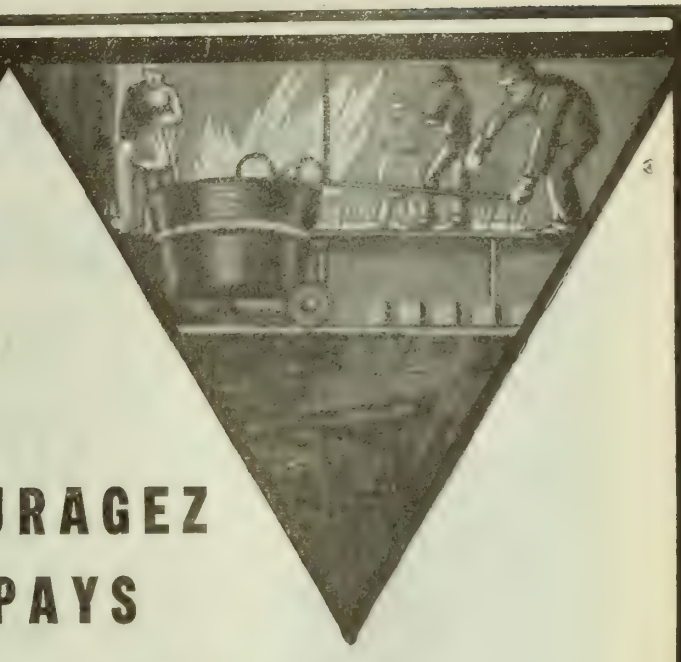
GRILLES AVEC PALETTE AU CENTRE — Grosse grille à bascule pour l'enlèvement des cendres. La palette du centre se tire pour laisser passer le mâchefer.

MANUFACTUREES PAR **THE BEACH FOUNDRY COMPANY LIMITED**

OTTAWA, CANADA.

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY CO., LIMITED, SASKATOON, SASK.





ENCOURAGEZ LE PAYS QUI VOUS ENCOURAGE

Si vous tenez compte de vos intérêts personnels, des intérêts de votre famille et de la localité dans laquelle vous vivez, vous

Achèterez les Produits des Usines Canadiennes

Un Dollar Canadien vaut cent centins au Canada

Parmi les produits que nous vendons au commerce de quincaillerie, figurent les suivants:

Clous	Broche	Noix
Vis	Clôture en fil de fer	Rondelles (Washers)
Rivets	Fers à cheval	Clous de broche
Boulons	Clous de fers à cheval	Barrières, etc.

THE

STEEL COMPANY

OF

CANADA

LIMITED

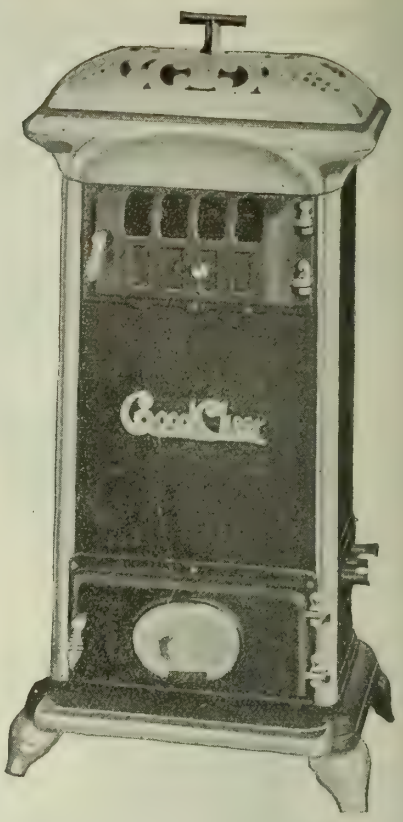
HAMILTON - - MONTREAL

FOURNAISES CARREES "GOOD CHEER"



Garniture unie avec porte en mica

Intérieur en brique et Grilles à rouleau



Garniture toute nickelée



Fourneau de 15½ x 13 x 10 avec tablette au bout ou réservoir.

THE JAMES STEWART MFG. CO., LIMITED

WOODSTOCK ONTARIO

THE JAMES STEWART MFG. CO. LTD.
156 Lombard St., Winnipeg, Man.

METALS LIMITED
Calgary et Edmonton, Alta.

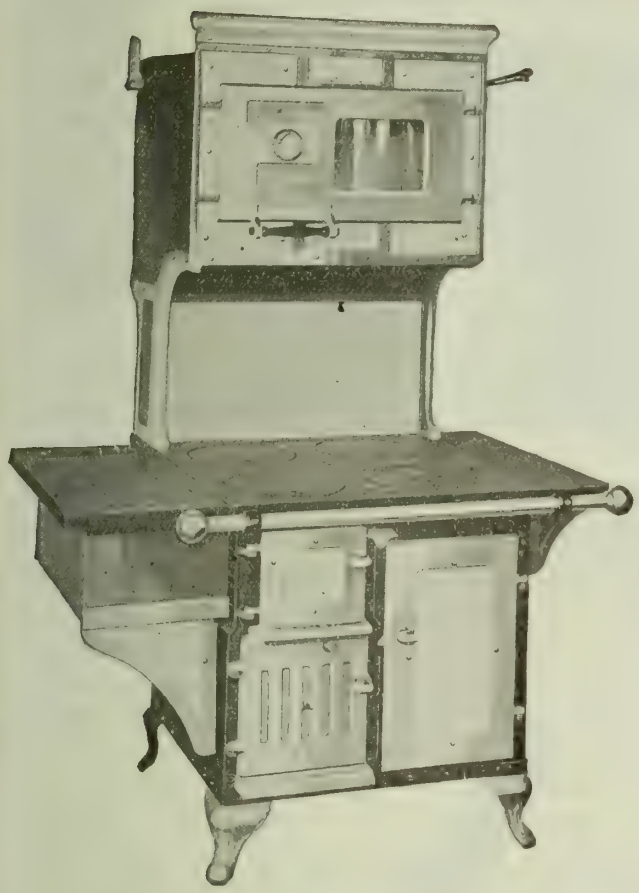
McLENNAN McFEELY & CO., LTD.
Vancouver, C.A.

Le CABINET "GOOD CHEER"

Tout blanc Très visible

UN RANGE A FOURNEAU ELEVE

pour le charbon et le bois. D'une dimension nouvelle avec quatre ronds de 9" et fourneau de 20 x 17 1/2"



Pour résidences de ville et de campagne, aussi bien que pour celles de la ferme, il offre au marchand un grand champ d'affaires, car, plus que jamais auparavant, les gens apprécient tout ce qui est moderne, de bon goût et pratique — et le Cabinet possède toutes ces qualités.

Garniture émail blanc; fini nickelé et vernissé; dessus poli — rien à miner grilles Duplex; grand cendrier; 26 pouces pour le bois; joli réchaud bas pouvant réchauffer superbement la cuisine quand on le désire; réchauffeur d'eau en avant ou réservoir poli, ou l'on peut se servir des deux avec le range; nettoyeurs dans toutes les conduites verticales; avec ce poêle, il n'est plus nécessaire de se courber ni de se baisser pour atteindre le fourneau, et il est garanti bien cuire au charbon ou au bois.

C'est un poêle complet — allons-nous vous envoyer plus de renseignements et nos prix?

THE JAMES STEWART MFG. CO., Limited

WOODSTOCK ONTARIO

THE JAMES STEWART MFG. CO. LTD.
156 Lombard St., Winnipeg, Man.

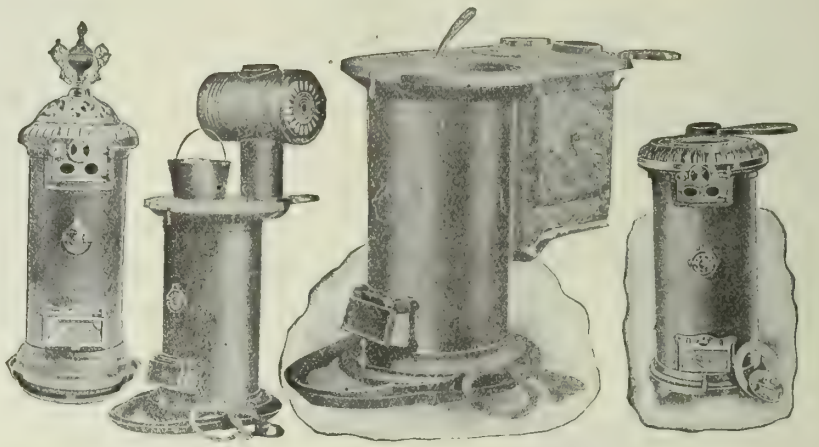
McLENNAN McFEELY & CO., LTD.
Vancouver, C.A.

METALS LIMITED
Calgary et Edmonton, Alta.

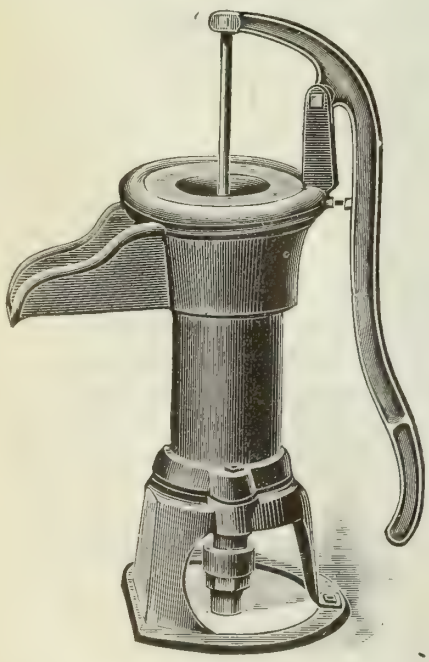
CANADA

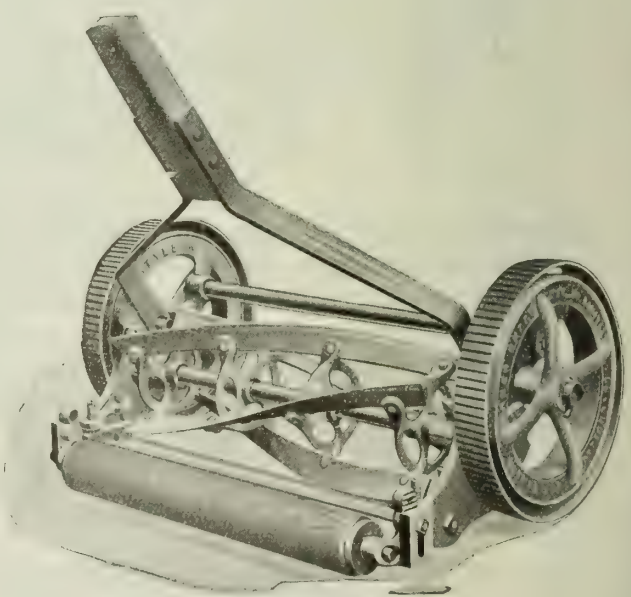
FOUNDRIES & FORGINGS

LIMITED



Manufacturiers de poêles, pompes, tondeuses de pelouse, coupelets, pentures, marteaux, fournaises, clefs (wrenches), quincaillerie générale, registres et plusieurs autres lignes. Tous nos produits sont de la meilleure qualité. Ecrivez pour avoir notre plus récent catalogue.





JAMES SMART PLANT

BROCKVILLE, CANADA

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.



LES PRODUITS NEPONSET EN GRANDE DEMANDE

LES AFFAIRES sont bonnes dans la province de Québec — les faits le prouvent. De toutes les parties de la province, les commandes affluent chez nous en un courant tellement continuel que même les plus sceptiques seraient convaincus que la demande pour les produits Neponset a été créée, et pour rester encore.

Examinez le chiffre de vos ventes Neponset et voyez si vous vendez autant que vous croyez que vous devriez le faire. Si vous ne le faites pas, c'est le bon temps de vous mettre à l'oeuvre — car les faits prouvent que les affaires sont là qui vous attendent.

Examinez les possibilités de votre localité, et profitez-en tout de suite! Rappelez-vous qu'il y a un produit Neponset pour chaque fin de construction.

TOITURE PAROID NEPONSET

La toiture idéale pour édifices à fabrique, entrepôts ou granges. Une toiture ayant un service de dix-neuf ans pour maintenir sa réputation comme la meilleure toiture fabriquée au Canada.

BARDEAUX JUMEAUX NEPONSET pour couvrir toutes les maisons.

Ces bardeaux sont faits en deux couleurs: rouge et vert, du même matériel résistant que celui de la Paroid. Ils donnent non seulement la toiture idéale pour couvrir votre maison, mais on peut les employer utilement et avec splendide effet sur votre fabrique.

PLANCHE MURALE NEPONSET pour réparer les murs endommagés et faire des divisions. C'est la seule planche murale sur le marché n'exigeant aucun finissage ni décoration.

LES PRODUITS NEPONSET. Feutre Asphalte, papier noir imperméable à construction, papier isolant, ciment élastique, peinture Neponset, toiture en caoutchouc Florian Neponset.

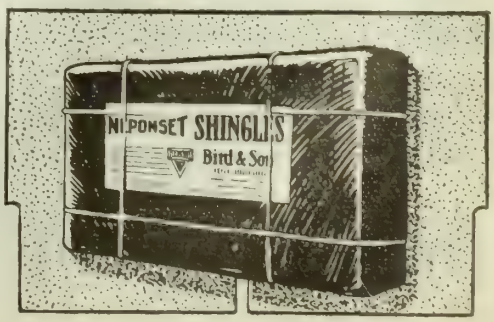
VENDEZ les produits Neponset et assurez-vous des commandes répétées— des clients satisfaits—de bons profits.

BIRD & SON, Limited

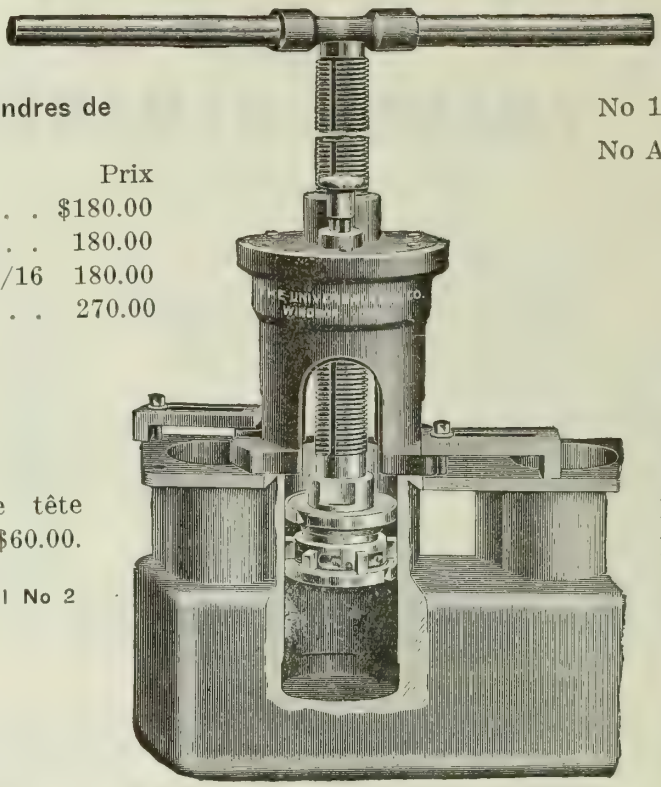
HAMILTON, ONTARIO

Usines à Hamilton, Ont., et à Pont Rouge, Qué.

Adresse à Montréal: Bird & Son., Limited, 37, rue St-Antoine, Montréal, Qué.



l'Universal est la simplicité même



Il alésera des cylindres de

	Prix
No 2—2½ à 3¾ . . .	$180.00
No 3—3⅛ à 4-9/16 . .	180.00
No 4—3-11/16 à 5-1/16	180.00
No 5—2½ à 5-1/16 . .	270.00

No 1—Ford - Spécial. $150.00
No A1—Dodge " 150.00

Petit accessoire de tête pour l'outil No 3, $60.00.

Donne la série de l'outil No 2 et No 3

Petit accessoire de tête pour l'outil No 4, $90.00.

Vous donne la série de l'outil No 2, No 3 et No 4

L'UNIVERSAL Outil pour aléser de nouveau les têtes de cylindres

CONSEIL OPPORTUN

En examinant n'importe quel tas de pièces de rebut, vous y trouverez invariablement des blocs de cylindres qui ont été "mis au rancart" parce que l'on ne connaissait pas l'outil Universel à aléser de nouveau les cylindres.

Avant de "mettre de côté" vos cylindres, étudiez notre méthode scientifique de réparer les cylindres faussés ou usés, puis décidez.

NOUVELLES ENCOURAGEANTES

Nous recevons des commandes pour les Outils Universal à aléser de nouveau les cylindres d'un grand nombre de bonnes maisons d'accessoires du Canada, et nous considérons cela comme la preuve évidente que les acheteurs les plus intelligents prennent en considération la réputation des fabricants des outils Universal à aléser de nouveau les cylindres.

AGISSEZ VITE — C'EST LE BON MOMENT.

Tous les prix f. o. b. Windsor, Ontario. Donnez votre commande de bonne heure.

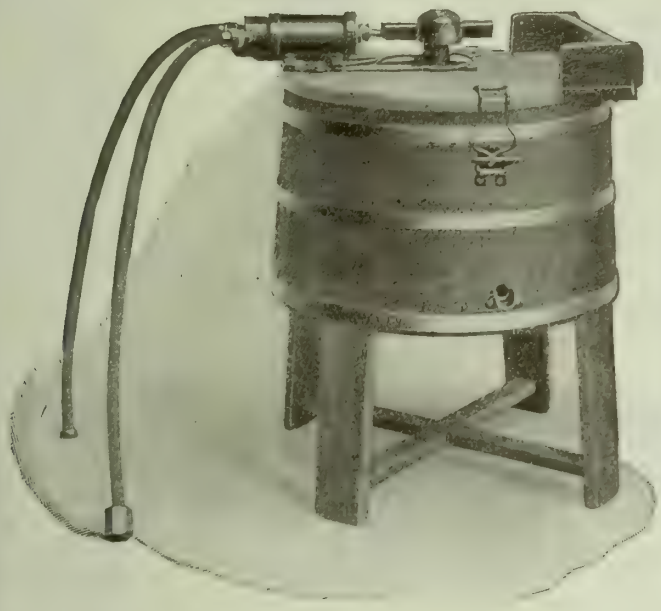
Les Windsor Machine and Tool Works ont acheté les droits de brevet et de fabrication des Outils Universal pour le Canada, et toute la correspondance ainsi que les commandes doivent nous être adressées directement.

CATALOGUES ENVOYES GRATIS SUR DEMANDE.

WINDSOR MACHINE & TOOL WORKS

WINDSOR - - Ontario.

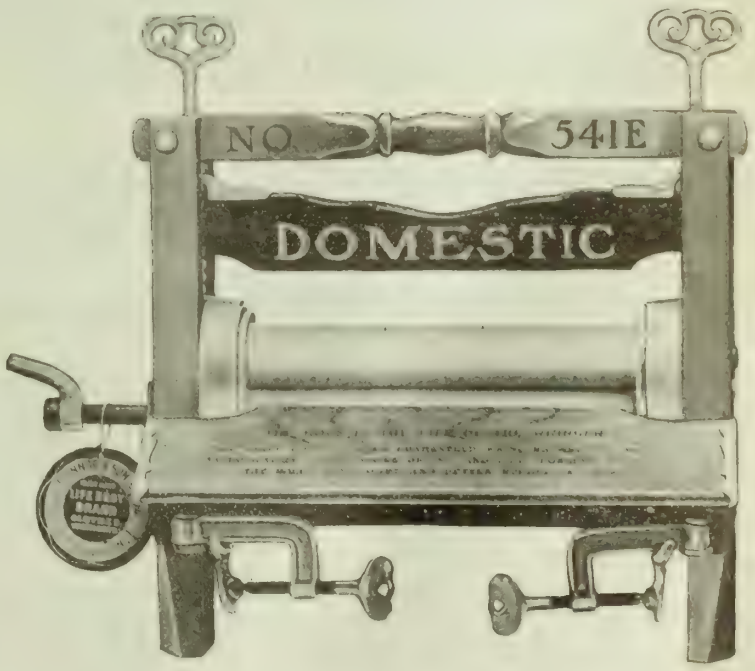
MACHINE A LAVER CONNOR AVEC MOTEUR A BASSE PRESSION



La machine à laver actionnée par l'eau, la plus populaire et la plus satisfaisante sur le marché. Pourquoi ne pas la faire essayer à une cliente quand les autres machines ne lui donnent pas satisfaction?

Domestic 531 E et 541 E

Rouleaux en caoutchouc de la meilleure qualité, garantis pour 5 ans. Même qualité de l'extérieur à l'intérieur. Engrenages cachés. Coussinets à billes. Ressorts elliptiques. Ressorts en spirale.

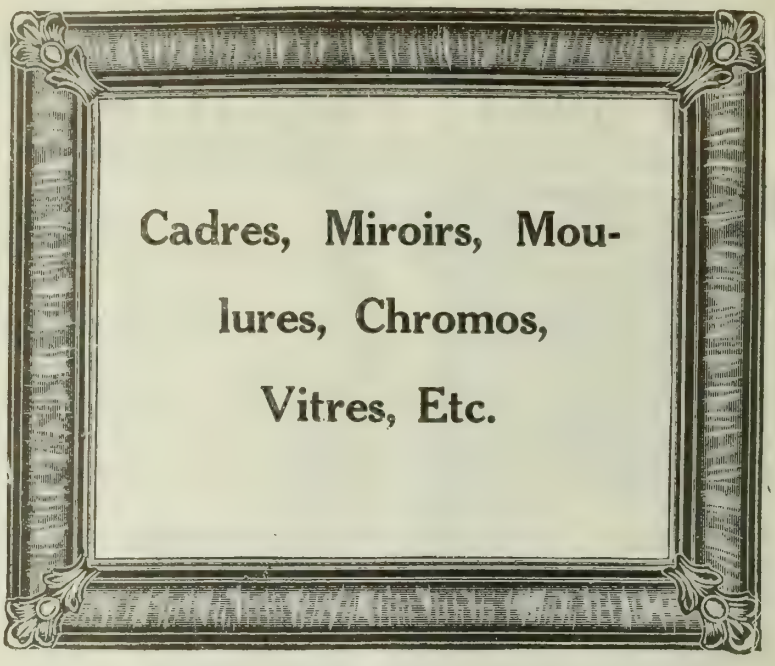


Ecrivez-nous pour avoir les prix de notre ligne complète.

J. H. CONNOR & SON, LIMITED

OTTAWA CANADA

Maison fondée en 1875.



Aux Marchands de Ferronnerie en Gros

Messieurs:—

Nous nous permettons de vous rappeler que nous sommes les manufacturiers de Miroirs Shocks dits "Montréal", et que nous manufacturons aussi les miroirs simples, plates unies ou biseautées, encadrés ou non encadrés.

Ecrivez-nous et nous vous enverrons nos listes de prix.

A TOUS LES PHOTOGRAPHES

Messieurs:—

Nous nous permettons d'attirer votre attention de nouveau au sujet des cadres que nous manufacturons spécialement pour portraits. Nous avons en mains un assortiment de cadres dorés et circassiens, ovals ou carrés, grandeurs 14 x 20 ou 16 x 20, avec vitres bombées et ordinaires, que nous pouvons vous laisser à des prix défiant toutes compétitions.

A TOUS LES LIBRAIRES

Messieurs:—

Nous avons le plaisir de vous annoncer que nous venons de recevoir de la Suisse un assortiment de chromos religieux et profanes, grandeurs 13 x 17 et 16 x 20. Comme nous n'en avons reçu qu'une quantité limitée, nous vous prions de bien vouloir nous faire parvenir vos commandes immédiatement afin que nous puissions vous donner entière satisfaction.

AUX MARCHANDS GENERAUX

Messieurs:—

Vu l'augmentation sans cesse des matériaux et de la main-d'oeuvre, nous prévoyons une augmentation des prix de nos marchandises d'ici au 1er novembre. Nous vous invitons donc à placer immédiatement vos commandes pour tout ce dont vous avez besoin en fait de cadres, chromos, moulures, vitres.

Pour plus amples renseignements, vous n'avez qu'à nous écrire et nous vous donnerons toutes les informations désirées.

La Cie Wisintainer & Fils Inc.

Bureaux et salles d'échantillons,
58 et 60 Boulv. St-Laurent, Montréal, Qué.

Manufacture
7 rue Clarke,
Montréal.



La Peinture de Mérite

Si vous avez l'intention d'établir un commerce sans cesse croissant de peintures, vernis, etc., faites en sorte que chaque produit que vous vendez soit à l'abri de tout reproche.

Si vous vendez

La Ligne de "Canada Paint"

"Un fini parfait pour toutes les fins"

vous pouvez donner votre garantie avec chaque vente, car nous coopérons avec vous dans chaque cas.

Permettez-nous de vous envoyer des renseignements complets sur la proposition de la Peinture Canada.

THE CANADA PAINT CO., Limited

Halifax Montréal Toronto Winnipeg Calgary

Fabricants du fameux blanc de plomb marque "ELEPHANT"



Premier Royal

Un Poêle "RANGE" de luxe en fonte

Les parois du fond sont doublées en fer-blanc et en amiante afin de conserver toute la chaleur.

Un thermomètre pour le fourneau peut être fourni si désiré.

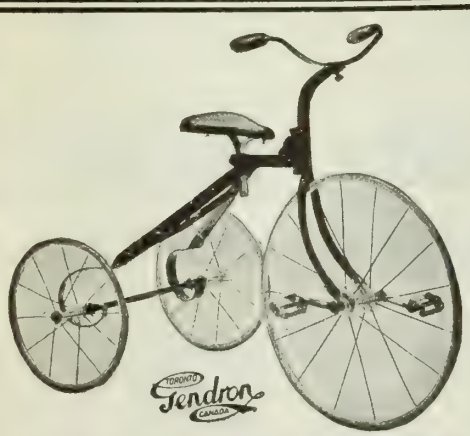
Les briques et grilles Duplex de la boîte à feu sont en fonte très pesante.

Des briques et grilles à bois peuvent être fournis, formant une grande boîte à feu, avec grande porte pour alimenter.

Les garnitures nickelées sont détachables, permettant de nettoyer et polir ce poêle avec facilité.

Thos. Davidson Mfg. Co., Ltd

Toronto Montréal Winnipeg



Ligne de Vélocipèdes

BLUE DEVIL

Ce qu'il y a de plus nouveau en fait de construction et avantages nouveaux: Châssis à ressort, magnifiquement émaillé bleu, avec selle ordinaire en cuir et à ressort; les roues sont étamées et la barre de la poignée est ajustable

Renseignements complémentaires de
The Gendron Manufacturing Company, Limited
Rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR
Grand Prix Spécial
Atlanta, 1895.

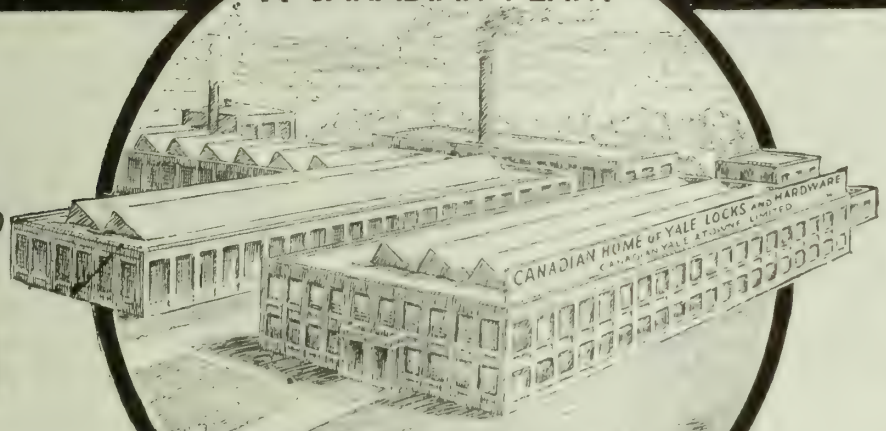
Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

TRADE **YALE** MARK

A CANADIAN PLANT



ST. CATHARINES WORKS
CANADIAN YALE & TOWNE LIMITED



Fermeture Yale pour portes



Cadenas Yale





TOUS LES PRODUITS YALE

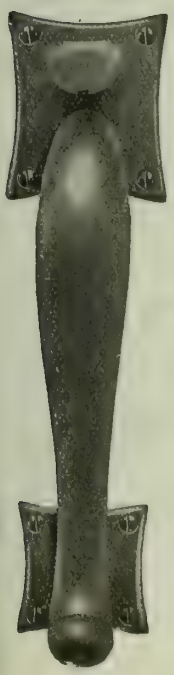
sortent de la fabrique moderne Yale, où toutes les méthodes de fabrication modernes, de jolis modèles et un système d'inspection sévère font que tous les produits Yale sont des articles appropriés parfaitement à l'usage auquel on les destine.

Le client connaît le genre de service que donnent les cadenas, les verrous, les fermetures de porte et la quincaillerie portant la marque Yale. Il le connaît par son expérience et par la grande campagne de publicité faite par la compagnie Yale qui ne cesse de créer une demande continuelle pour les produits portant la marque Yale.

"LA MARQUE DE FABRIQUE YALE AIDE LA VENTE"

Le fait de vendre des articles ayant un bon renom et annoncés sur une grande échelle apporte au marchand du prestige et des profits.

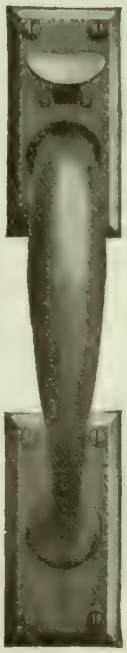
Ecrivez pour avoir notre nouveau catalogue complet No 1, nos prix ainsi que tous les renseignements désirés.



Modèle Dedham

CANADIAN YALE AND TOWNE, LIMITED

ST. CATHARINES, ONT.



Modèle Utopian

NO CARBON - MORE POWER - LESS FUEL

NO-LEAK-O



Les segments de piston "No-Leak-O", 'ne laissant pas passer l'huile" sont sur le marché depuis plus de 7 ans, et ils ont été installés sur plus de 400,000 autos. Ils sont individuellement fondus à même du fer gris résistant à grain serré et préparé d'après une formule spéciale. Ils sont finis avec précision, faciles à installer et garantis donner un service satisfaisant.

Dans l'explosion ou la course motrice, le déchet ou résidu provenant de l'explosion (charbon, huile, dont la vaporisation est difficile) est aspiré dans la chambre aux explosions par l'attraction capillaire. Le résidu est alors vaporisé dans la chambre aux explosions réchauffée, où il explose pour produire l'énergie motrice, ou s'en va par le tuyau de l'échappement et non pas par l'orifice de l'huile, pour nuire au graissage.



Le "No-Leak-O" est le seul segment qui permettra de réduire la consommation de l'huile sans une réduction correspondante de l'énergie motrice. Il n'y a pas d'aspérités qui deviennent chargées de cristalisation qui se brisent et endommagent les parois du cylindre. Ces segments ont tous les avantages de la plupart des segments brevetés sans leurs inconvénients.

La rainure remplie d'huile entre le segment et la paroi du cylindre empêche l'excédent de l'huile d'être aspiré par la force centrifuge ou par le vide. Aucun autre segment ne peut offrir cet avantage.

Pour toutes les marques d'autos et à environ le tiers du prix demandé pour n'importe quel autre segment ne laissant pas passer l'huile.

Faites connaissance avec les

Segments de Piston "No-leak-O" ne laissant pas passer l'huile.

LEWIS BROS., LIMITED

Montréal.

Accessoires pour automobiles.



La Fabrique de Balais de Granby

GRANBY, P. Q.

Nous fabriquons toutes les sortes imaginables de balais. Le matériel qui entre dans la fabrication de tous nos produits représente ce qu'il y a de mieux dans le genre sur le marché.

La matière première dont nous nous servons pour notre fabrication provient des meilleurs champs de blé-d'Inde à balai du monde entier. C'est donc dire que nos balais ne peuvent que donner entière satisfaction à tous les acheteurs de nos produits.

Les diverses lignes que nous fabriquons offrent un choix pouvant répondre aux demandes et à tous les besoins de l'acheteur.

Notre outillage est très moderne et nous n'employons que des ouvriers experts qui travaillent sous la surveillance immédiate de MM. Petit dont la réputation n'est plus à faire comme fabricants de bons balais.

Nous fabriquons également des balais pour enfants et des petits balais (époussettes.)

Une commande d'essai vous convaincra que nos produits peuvent vous donner entière satisfaction ainsi qu'à toute votre clientèle.

Pour plus de renseignements sur nos diverses lignes, adressez-vous à la

FABRIQUE DE BALAIS DE GRANBY,
GRANBY, P.Q.

QUINCAILLERIE

DE TABLETTES *PESANTE*

DE SPORT



Gros Assortiment Varié

SERVICE RAPIDE

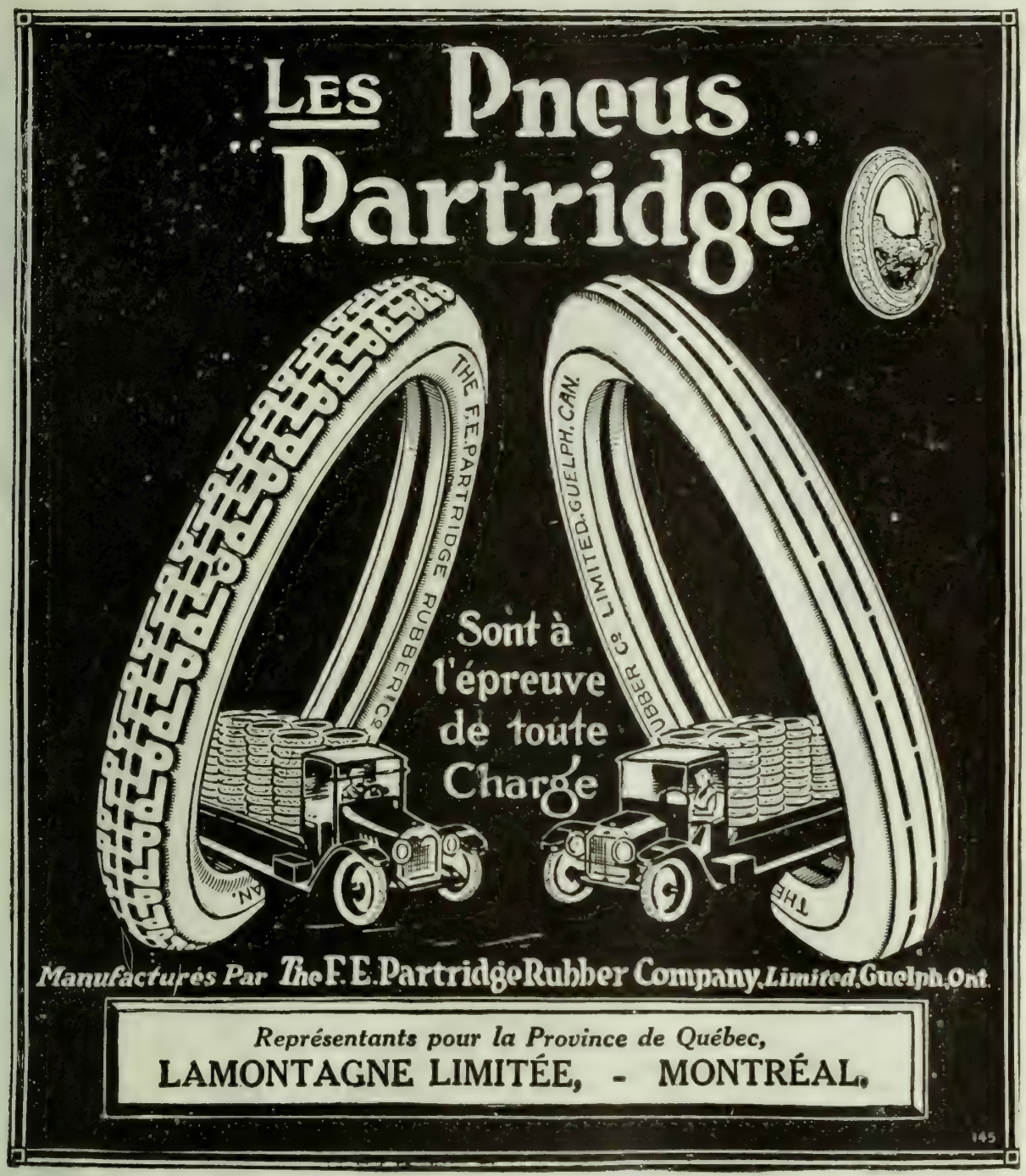
Les plus bas prix du marché

Correspondance en français

FROTHINGHAM & WORKMAN

Limited

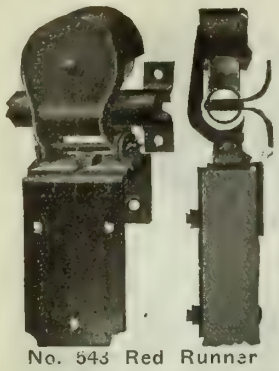
MONTREAL



L'annonce illustrée ici fait partie d'une série qui est publiée dans les quotidiens et les magazines d'un océan à l'autre. Les marchands peuvent profiter de cette publicité en donnant une commande immédiatement à

LAMONTAGNE Limitée,

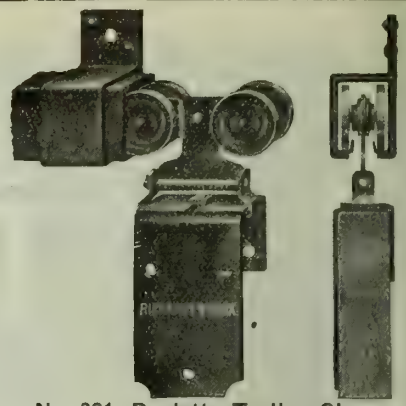
MONTREAL



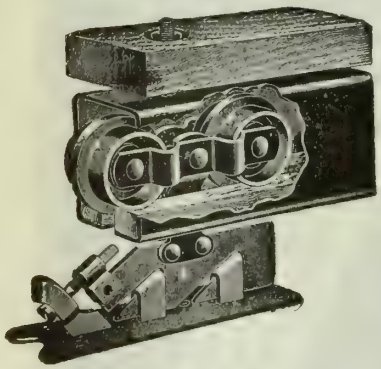
No. 543 Red Runner
La meilleure roulette flexible avec lisses couvertes



No. 235 Roulettes d'Angle
Excellentes pour portes de garage



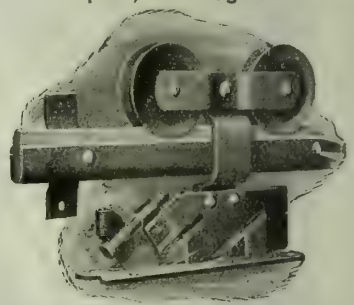
No. 321. Roulette Trolley Champion, sans égale



Royal Trolley
Roulette pour porte de maison



Serrure pour porte coupe-feu.
Tous genres — Ligne complète



No. 11. Support-trolley de porte de maison, silencieux et d'un roulement facile

Nous enverrons avec plaisir notre catalogue (160 pages) complet à qui nous en fera la demande.

Ecrivez-nous pour prix sur tout ce qui peut vous intéresser, à notre

Bureau de Montréal

Lorsque vous êtes de passage à Montréal venez à notre bureau et à notre salle d'échantillons

290 rue St-Paul Ouest



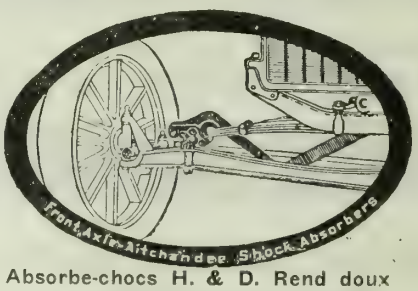
Support double pour solives



Echelle de magasins. Tous genres



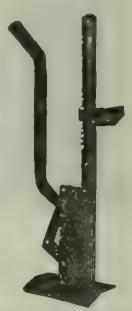
Meules à Monture Tubulaire



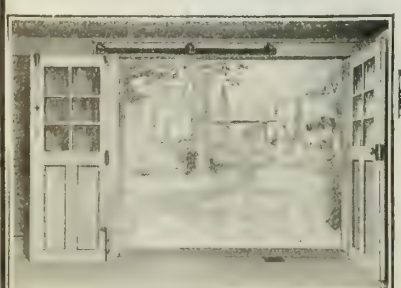
Absorbe-chocs H. & D. Rend doux aux Fords les mauvais chemins



No. 24. Tendeurs de fil de fer



Crics tout en acier pour voitures



Support de Porte de garage

Richards-Wilcox

CANADIAN COMPANY, LTD.
LONDON, ONTARIO.

1864 1919

DEPUIS CINQUANTE-CINQ ANS RECONNUE

comme le

PROTOTYPE DE LA QUALITE

"L'HUILE dont votre GRAND-PERE se SERVAIT"



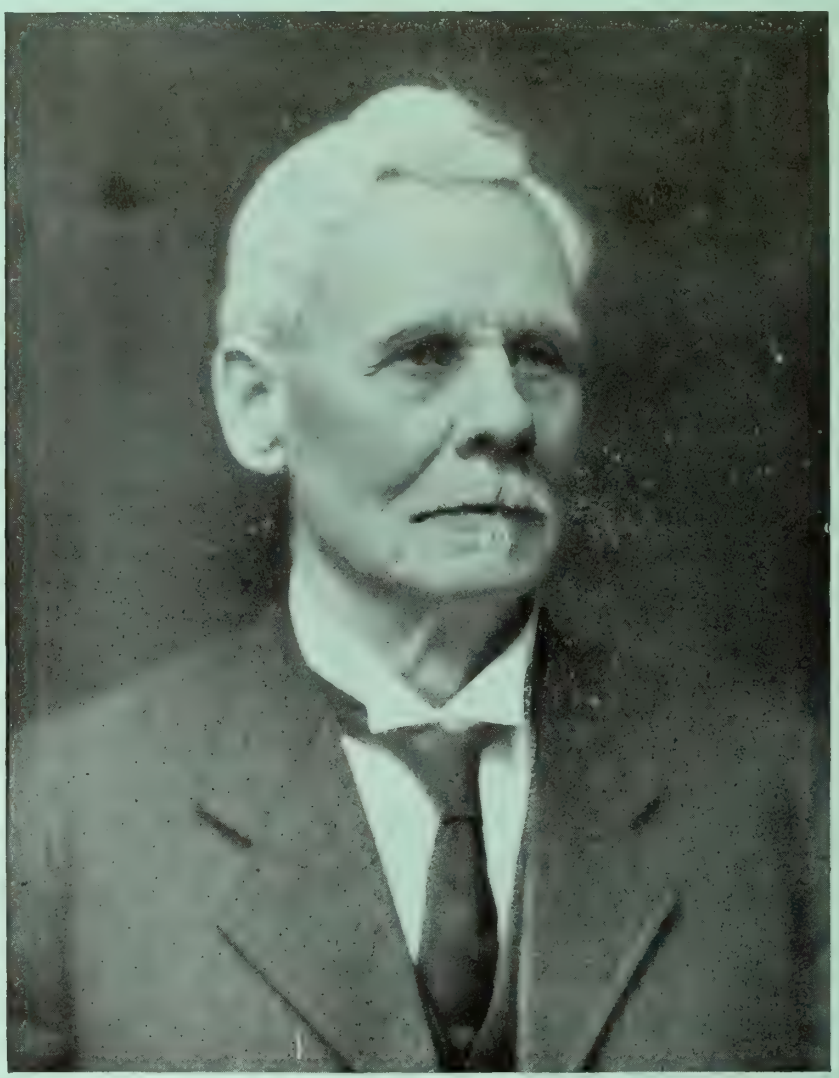
FABRIQUE DE WINNIPEG

Livingston Brand

LA MEILLEURE—LA PLUS DIGNE DE CONFIANCE
TOUJOURS GARANTIE

THE DOMINION LINSEED OIL COMPANY, LIMITED

BADEN MONTREAL TORONTO WINNIPEG



JAMES LIVINGSTON

PRESIDENT

THE DOMINION LINSEED OIL COMPANY, LIMITED

THE DOMINION LINSEED OIL CO., LIMITED.

MANUFACTURERS OF

PURE LINSEED OIL, OIL CAKE & MEAL.

Bureau du Président

BADEN, ONTARIO August 23rd 1919

Au commerce :-

Cinquante-cinq ans ce n'est peut-être pas une période bien longue si l'on jette un regard en arrière sur le passé, mais, au cours de ces années qui ont marqué la carrière d'un homme ou d'une institution commerciale canadienne, le Canada d'une petite colonie qu'il était est devenu une nation.

En 1864, trois ans avant la Confédération, la première fabrique ''Livingston'' était établie à Baden. Cette fabrique fut établie sur des principes d'affaires auxquels on n'a cessé d'adhérer au cours des dernières 55 années. Le développement matériel peut ne pas être toujours le meilleur signe de la grandeur, mais c'est la preuve tangible de beaucoup de choses. Nous croyons que le développement de notre industrie, depuis son humble début au renom dont elle jouit aujourd'hui dans tout le Dominion, renom qui s'étend même à plusieurs pays étrangers, peut être attribué en grande partie à la politique d'affaires loyale inaugurée à Baden il y a 55 ans pour la production d'un produit de qualité digne de nos plus grands idéals.

Nos fabriques à Baden, Ont., à Montréal, Qué., la nouvelle fabrique de St-Boniface et notre bureau des ventes de Toronto sont tous désireux de continuer à faire affaires avec nos anciens et nos nouveaux clients sur la base équitable et loyale qui a toujours été le trait caractéristique de notre compagnie.

Nous profitons de cette occasion pour exprimer à nos nombreux clients l'appréciation de leur clientèle et de leur patronage, et en même temps les assurer que nous allons continuer à mettre en pratique nos principes d'affaires afin de mériter la continuation de l'amitié et de l'encouragement de tous clients, anciens comme nouveaux.

Votre tout dévoué,

James Livingston
President.

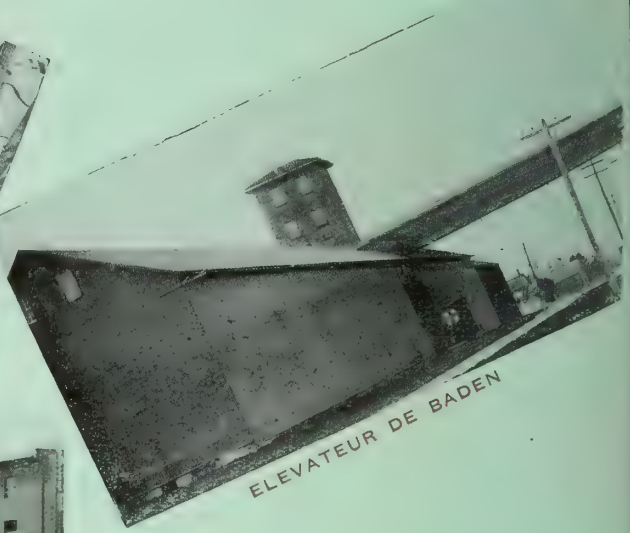
1864 - 1919



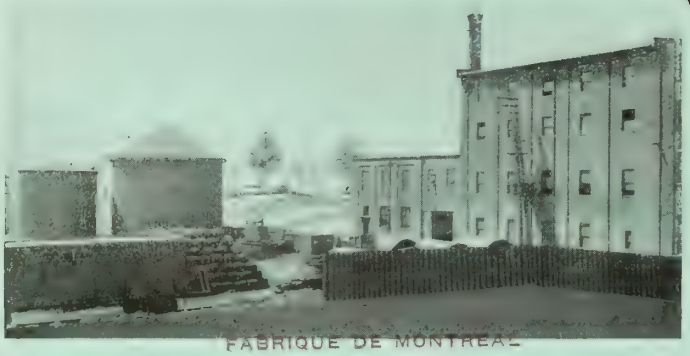
VUE GENERALE DE LA FABRIQUE DE BADEN



FABRIQUE DE BADEN



ELEVATEUR DE BADEN



FABRIQUE DE MONTREAL



RAFFINERIE ET ELEVATEUR DE MONTREAL

Toute l'organisation de notre compagnie est mise à contribution pour la fabrication de chaque gallon d'huile de graine de lin que nous fabriquons.

NOTRE BUT DEPUIS QUE NOUS SOMMES EN AFFAIRES A ETE DE DONNER LA

QUALITE

NOUS GARANTISSONS QUE CE PRINCIPE SERA TOUJOURS SUIVI.

Il n'y a rien pour surpasser l'article de la meilleure qualité.

THE DOMINION LINSEED OIL COMPANY, LIMITED

BADEN TORONTO MONTREAL WINNIPEG



Tous veulent avoir

Les Pinceaux à Peinture

TRADE SIMMS MARK
SET IN RUBBER

Pourquoi? Parce qu'ils sont les "MEILLEURS PINCEAUX" et cela depuis 54 ans.

Parce que le nom "SIMMS" sur un pinceau veut dire un pinceau qui fera parfaitement le travail—que ce soit un beau gros pinceau choisi par un maître-peintre ou un pinceau à bon marché, acheté par la femme qui veut vernir une chaise.

LES PINCEAUX A PEINTURE DE SIMMS vous permettent d'étaler toutes les formes, toutes les dimensions ainsi que tous les modèles pour n'importe quel ouvrage de peinturage et de vernissage.

Examinez votre stock de pinceaux et envoyez-nous votre commande d'assortiment de PINCEAUX SIMMS FIXES DANS LE CAOUTCHOUC.

Avez-vous notre nouveau catalogue ?

T. S. SIMMS & COMPANY, LIMITED

FABRICANTS DES MEILLEURS PINCEAUX DEPUIS 54 ANS.

Bureau et Fabrique:
ST. JOHN, N.B.

Succursales de Montréal: 298 rue Notre-Dame ouest
Aussi à Toronto et London.

BALANCES

La meilleure ligne

Depuis plus d'un **demi-siècle,** nous fabriquons et mettons sur le marché la ligne la plus considérable et la plus complète de machines à peser de la meilleure qualité et les plus précises que l'on puisse acheter.

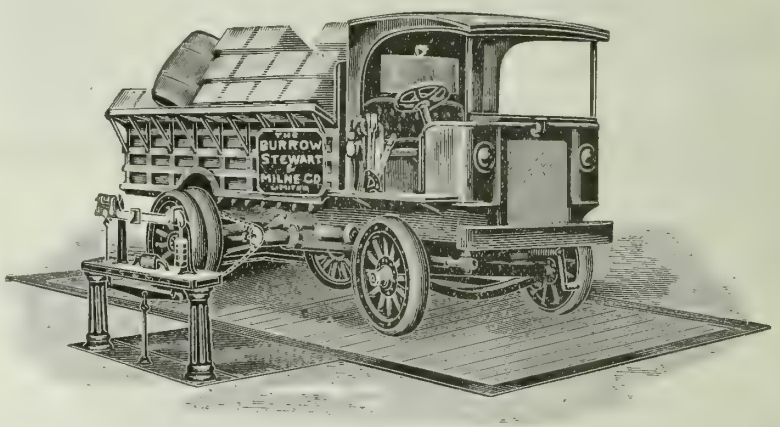
Les Balances **IMPERIAL STANDARD** et **CHAMPION JEWEL** faites par nous sont connues et en usage d'un océan à l'autre, et elles sont vendues par les principales maisons de gros du Dominion. Le succès extraordinaire qu'elles ont eu durant ces nombreuses années est dû entièrement à leurs qualités supérieures exceptionnelles, à leur construction durable et à la beauté de leur modèle.

Une méthode moderne de fabrication, le travail de mécaniciens experts seulement et l'emploi exclusif de matériaux de la meilleure qualité nous permettent d'affirmer sans hésitation aucune que notre ligne de balances est non seulement insurpassée, mais qu'elle est **sans égale.**

Nous fabriquons des balances dont la capacité varie de ¼ once à 150 tonnes.

Choix illimité de modèles et de dessins.

Balances à lettres.
Balances à colis.
Balances de chimiste
Balances de comptoir
Balances plate-forme
Balances d'entrepot
Balances pour bureau d'express et de gare de chemin de fer
Balances-bascule et balance-trémie pour élévateur à grain.
Balances-voiture.
Balances à stock.
Balances à voie de chemin de fer.



Notre ligne de balances est employée par tous les chemins de fer du Dominion, par la plupart des compagnies de messageries et de transport, par les principaux abattoirs et maisons de salaison, par un gros pourcentage de municipalités, les grandes fabriques de beurre et de fromage, les compagnies d'élévateurs à grain du Canada, les cultivateurs, les marchands de toutes les categories ainsi que par des milliers de ménagères.

Nous avons récemment installé dans tous les pureaux de poste du Dominion des balances à colis postaux.

Nous les Fabriquons

Nous attirons tout spécialement votre attention sur le fait que toutes les balances que nous offrons en vente ainsi que toutes celles portant notre nom sont fabriquées par NOUS.

Nous ne faisons pas que les assembler — nous n'achetons pas nos pièces des autres et nous ne comptons pas sur eux pour avoir de bons matériaux — nous n'achetons pas une seule pièce entrant dans la fabrication de notre ligne — **nous les fabriquons** et en faisant cela nous connaissons parfaitement la qualité du matériel que nous employons, le genre de fabrication et toutes les choses que nous devons savoir pour vous offrir notre ligne de balances comme la **meilleure** et garantie sous tous rapports.

Aucune commande n'est trop considérable pour nous. Pas une n'est trop petite pour ne pas mériter notre plus grande attention. Ecrivez-nous pour avoir nos prix et comparez-les avec ceux des autres.

THE BURROW, STEWART AND MILNE CO., LIMITED

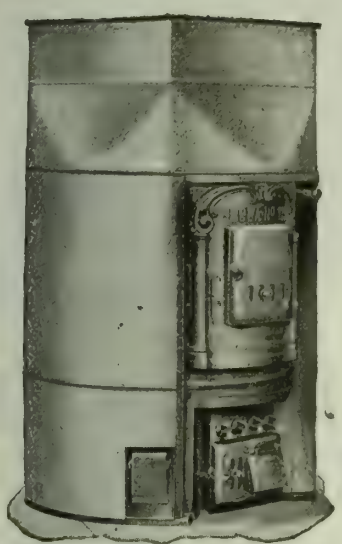
Bureau-chef et Fabriques: HAMILTON, ONT.

BUREAUX-SUCCURSALES ET ENTREPOTS

MONTREAL: John R. Anderson, 36 rue St-Dizier. TORONTO: 48 et 50 Lombard St.
WINNIPEG: 130 James Avenue.

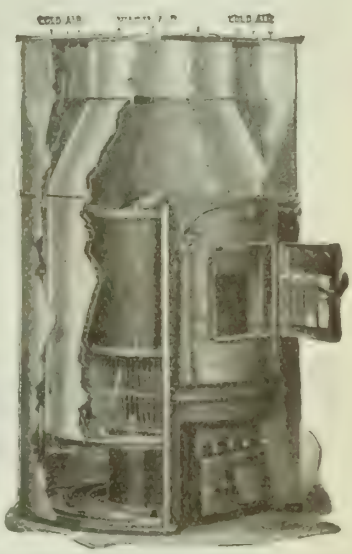
Adressez toute correspondance au bureau le plus proche de chez vous et soyez assuré d'avoir un service rapide.

Voici la Fournaise Hecla SANS TUYAU qui augmentera vos ventes—accroîtra votre commerce



Encore une fois, Clare Bros. sont les premiers à mettre sur le marché une innovation — cette fois-ci il s'agit d'une fournaise.

La Fournaise "Hecla" sans tuyau est une fournaise offrant tous les avantages de la "Hecla" — mais modifiée pour répondre au besoin d'une installation de chauffage sans tuyaux. Les caractéristiques brevetées: plat à eau circulaire — boîte à feu en acier cannelée — joints fondus à même à l'épreuve de la poussière et du gaz — qui ont fait de l'"Hecla" la fournaise qui se vend le plus au Canada — ont toutes été incorporées dans la fournaise sans tuyau.



Et elle CHAUFFERA les bâtisses. Le principe sur lequel tout le chauffage sans tuyau est basé est appliqué d'une façon si scientifique dans la Hecla sans tuyau que tout l'édifice devient confortable et chauffé uniformément. Et la température dans toutes les pièces est uniforme. Le volume de l'air froid et chaud est proportionné avec tant de soin qu'il est impossible d'avoir une pièce trop chaude.

UNE SUPERBE PROPOSITION

L'"Hecla" sans tuyau sera accueillie avec faveur par votre clientèle ordinaire. Et elle est très facile à installer. Aucun tuyau à faire, à l'exception du tuyau de la fumée — pas de coudes à couper, rien qu'un registre — elle est complète en elle-même. Vous n'avez pas besoin de plusieurs ouvriers pour installer une fournaise "Hecla" sans tuyaux. Et elle offre un bien plus gros marché pour vous. Les maisons sans tuyaux de fournaise installeront une fournaise sans tuyau. C'est la fournaise idéale pour les églises, les écoles ayant une seule classe, les salles, etc. Elle établira la circulation nécessaire, si nécessaire à la santé et que ne donne pas le chauffage à la vapeur ou à l'eau chaude. Elle servira également d'auxiliaire le printemps et l'automne, lorsque l'on n'a besoin que d'une chaleur temporaire. Les maisons avec cave où il n'y a pas de place pour les tuyaux n'hésiteront pas à acheter une fournaise sans tuyau.

Une fournaise Hecla sans tuyau vous donnera un marché beaucoup plus considérable que celui que vous avez actuellement.

Demandez plus de renseignements au sujet de cette fournaise perfectionnée. Ecrivez aujourd'hui même pour avoir notre catalogue. Nous avons encore quelques territoires d'ouverts pour des agents. Demandez nos conditions pour avoir votre territoire.

Nous avons actuellement une brochurette très complète décrivant la Fournaise Hecla sans tuyau. Demandez-en un lot et distribuez-la parmi vos acheteurs en perspective.

Clare Bros. & Co.,
LIMITED

PRESTON - - - - - Ontario

CLARE BROS., WESTERN LIMITED

Winnipeg, Saskatoon, Calgary

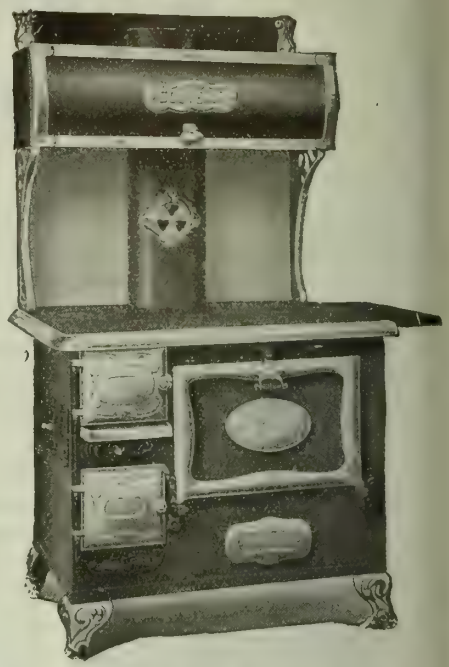
RACE HUNT & GIDDY

Edmonton

QUALITE ECONOMIE

SOUVENIR STOVES AND RANGES

Pour qu'un commerce de poêles soit profitable, il faut vendre une ligne donnant la plus entière satisfaction à la clientèle.



POUR ATTIRER LES CLIENTS PRENEZ EN STOCK LES POELES "SOUVENIR" EN FONTE ET EN ACIER

Les ménagères aiment ces poêles parce qu'ils répondent à leurs besoins. Malgré le prix élevé de la matière première nous pouvons quand même offrir au commerce les meilleurs poêles aux plus bas prix. La **qualité** et l'**économie** sont les caractéristiques des poêles "SOUVENIR". Il suffit de les comparer aux autres pour voir leur supériorité.

Pour garder vos clients et vous en faire de nouveaux, faites venir notre catalogue ainsi que notre liste de prix. **Nos poêles feront le reste.**

No	Ronds	Fourneau	Boîte à feu pour le charbon	Boîte à feu pour le bois	Dessus	Hauteur	Poids	Prix
8-18 Carré	6-8"	16 x 16 x 10¼	14 x 6 x 6½	16 x 6 x 6½	38 x 25½	31	300	$49.80
9-20 Carré	4-9" 2-6"	18 x 18 à 10½	15 x 6 x 7	21 x 7 x 7	28 x 40	32	350	52.95
9-22 Carré	6-9"	20 x 20 x 12	17 x 7 x 7	23 x 8 x 8	28 x 42	32	390	56.65
9-20 Réservoir					28 x 45		410	60.85
9-22 Réservoir					26 x 46		450	64.50

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCCESSEURS DE

GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED

"75 années de succès dans la fabrication"

HAMILTON, ONTARIO

Siège social et usines:
Hamilton, Ont.
Maison fondée en 1843.

Entrepôts et bureaux à Winnipeg:
134½ Higgins Ave.

A Montréal:
167 rue McGill.

Agences et salles d'exposition:
Charles Rankow, Durban,
Afrique-Sud: Webb Bros.,
Georgetown, Demarara,
Guyane Anglaise: Edward
Le Bas, 64-68 Broad St.,
New-York: Dock House,
Billiter St., Londres, E.C. 3
Angleterre.

Adresse par câble: "Hastco", Code Western Union
Telegraphe et Code A. B. C. 5me édition.

La Construction est Active Partout

Profitez-vous de la demande qu'elle suscite? Il y a de gros PROFITS à faire dans la vente des articles de quincaillerie, depuis les SERRURES jusqu'aux ACCESSOIRES GENERAUX pour entrepreneurs.

Ayez toujours un assortiment *complet* afin de répondre à la demande de vos clients. Vendez-leur des articles de *qualité reconnue* et ils reviendront chez vous.
Faites venir notre catalogue, si vous n'avez pas encore reçu la visite de notre voyageur.

TOUS NOS ARTICLES DE QUINCAILLERIE SONT GARANTIS DE LA MEILLEURE QUALITE



Voici un verrou de nuit de haute qualité et nous l'avons dans toutes les dimensions.

$14.00 la douzaine net.

Ecrivez ou téléphonez-nous IMMEDIATEMENT si vous ne voulez pas perdre de ventes. Lorsque vous avez besoin de Serrures et de Quincaillerie d'entrepreneurs, *Adressez-vous à*



THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCCESSEURS DE

GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED

"75 années de succès dans la fabrication"

HAMILTON, ONTARIO

Entrepôts et bureaux:

167 rue McGill, Montréal.

134½ avenue Higgins, Winnipeg.

AVIS SPECIAL

A tous les marchands et à tous les gens se servant de câbles ou de cordages: Un cordage qui ne pourrit pas, ne s'étire pas, à l'épreuve de l'eau et plus fort que les autres cordages de sa dimension se vend facilement et est plus profitable pour le marchand et celui qui s'en sert, n'est-ce pas?
Et avec cela, s'il se vend meilleur marché que les autres cordages d'égale force, il est encore plus avantageux, n'est-ce pas?

Ce Cordage se vend à vue

Nous sommes les seuls fabricants de tels cordages

AERO (Brevet demandé).

Demandez à votre marchand de gros un échantillon ainsi que les prix des cordages Aero ou écrivez-nous directement.

AERO MANUFACTURING CO., LIMITED

SUCCESSEURS DE LEBARON MANUFACTURING CO., MANUFACTURIERS DE

CORDES, POULIES ET DE PRODUITS DE LA MARQUE AERO.

SHERBROOKE, P. Q.

ETES-VOUS SUR NOTRE LISTE NOIRE?

SI NON — POURQUOI?

Notre liste comporte les noms des principaux fabricants et marchands de peintures, vernis et couleurs d'Amérique, Grande-Bretagne, ses colonies et dépendances qui achètent, à l'exclusion de tout autre, les noirs fabriqués par

THE L. MARTIN CO.



Ce cachet sur chaque paquet



1849 - 1919

est votre garantie



POURQUOI ACHETER UNE "MARQUE PRESQU'AUSSI BONNE" QUAND VOUS POUVEZ VOUS PROCURER LA MEILLEURE?

Créateurs des célèbres noirs de fumée "Famous Old Standard", Eagle, Pyramid et Globe Germantown — ainsi nommés d'après notre première usine de Germantown, Philadelphie.

Au cours de nos soixante-dix ans d'expérience, nous avons appris quelques choses au sujet du commerce des noirs, qui peuvent vous intéresser.

Notre réputation de soixante-dix ans, qui supporte chaque paquet, contribuera à vos succès.

Des noirs broyés incomparables en force, couleur et délicatesse de nuance, résoudront votre problème de noirs.

ENVOYEZ-NOUS VOTRE COMMANDE D'ESSAI—ENSUITE

VOUS RESTEREZ SUR NOTRE LISTE NOIRE

THE L. MARTIN CO.

Usines: Philadelphie, Pa.
Johnsonburg, Pa.

Bureau: 81 rue Fulton, New York

Londres, Angleterre

AGENTS CANADIENS:

MONTREAL
James A. Taylor
22, rue St-François-Xavier

TORONTO
James Hayward
23, rue Scott

WINNIPEG, MAN.
P. A. C. McIntyre
1206, Immeuble McArthur

Spécialités de quincaillerie qui vous assurent une clientèle

Articles Recommandés à Prix Raisonnables





Escabeaux "Dominion" et "Gardner" — bancs se repliant pour cuvettes — planches à repasser — séchoirs à linge — séchoirs à rideaux — cadres pour faire des courtepointes — Séchoirs en broche — foreuses pour trous de poteaux.

Cercles d'attache en fer malléable pour silos, réservoirs ou fours. Le plus grand choix de dimensions et de modèles au Canada.

Nous apportons une prompte attention aux demandes de renseignements ainsi qu'aux commandes.

Otterville Mfg. Co. Limited

OTTERVILLE, ONT.



Nous fabriquons toutes espèces de Scies Circulaires à dents solides et à dents rapportées. Quel que soit le genre de Scies que vous désirez, nous pouvons vous les faire.
Réparations générales sur Scies telles que:
Vieilles Scies, à dents solides, converties en dents rapportées, ou à dentes rapportées converties en dents solides.
Scies passées au feu réparées à neuf, à dents solides, ou à dents rapportées.
Dents et Sections de Scies SIMONDS et R. HOE.
Demandez nos prix avant de placer vos commandes ailleurs.

LA MANUFACTURE DE SCIES DE LEVIS

LEVIS, QUE.

Une offre qui s'adresse strictement au marchand

La PEINTURE DE RAMSAY est placée sur le marché par les Marchands de Ramsay et les Marchands de Ramsay font des profits en vendant la

PEINTURE RAMSAY'S

Il n'y a pas de borne à notre coopération; pas de restriction de qualité; rien d'épargné pour maintenir le succès du bon renom qui a pris 77 longues années pour s'édifier.

Ecrivez pour notre proposition

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO MONTREAL VANCOUVER

CORONA

C'est la première machine à écrire pliante qui ait été construite. Elle ne pèse que 9 lbs. avec étui.

Elle était la plume de la Grande Armée sur les théâtres de la Grande Guerre.

Wm. M. Hall & Compagnie

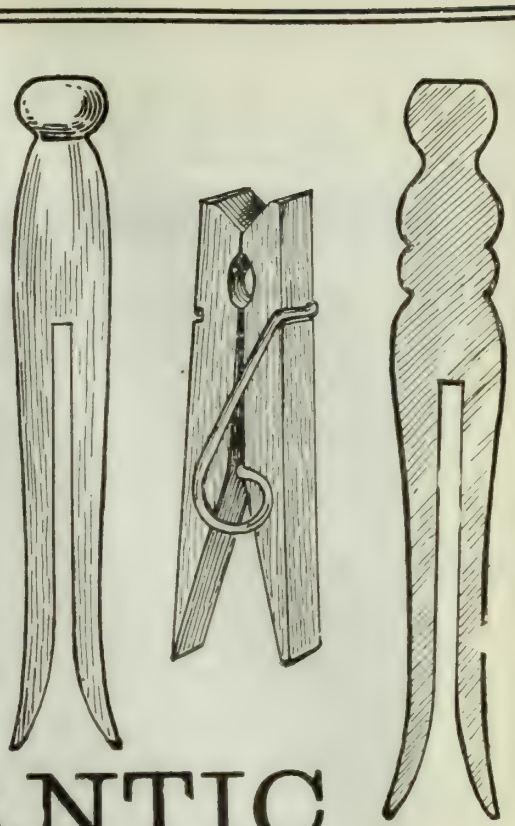
Distributeurs

221, rue Notre-Dame Ouest,

MONTREAL, CANADA.

Téléphones, Main 211 et 212.





LA MEGANTIC

RESTE SUR LA CORDE—

Non pas sur la Tablette du Marchand

Chaque ménagère est une acheteuse en perspective de la Mégantic. De fait, la demande existe actuellement. La ménagère tient à avoir les Epingles à linge Mégantic parce qu'elles restent sur la corde; elles sont faites du meilleur bois et remarquablement exemptes de fentes et rugosités, qui endommagent tant le linge.

Les Balais Mégantic ne perdent pas leurs branches — elles restent à même le balai, ce qui assure une durée exceptionnelle. Ces balais se vendent facilement et donnent un joli profit.

Nous fabriquons également des boîtes à fromage et des fonds de chaises en placage.

AGENTS: Boivin & Grenier, Québec; Delorme Frère, Montréal; J. Hunter White, St-Jean, N.B.; H. D. Marshall, Ottawa; Harry Horne Co., Toronto; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; McFarlane & Field, Hamilton, Canada; Pyke Brcs., Halifax.

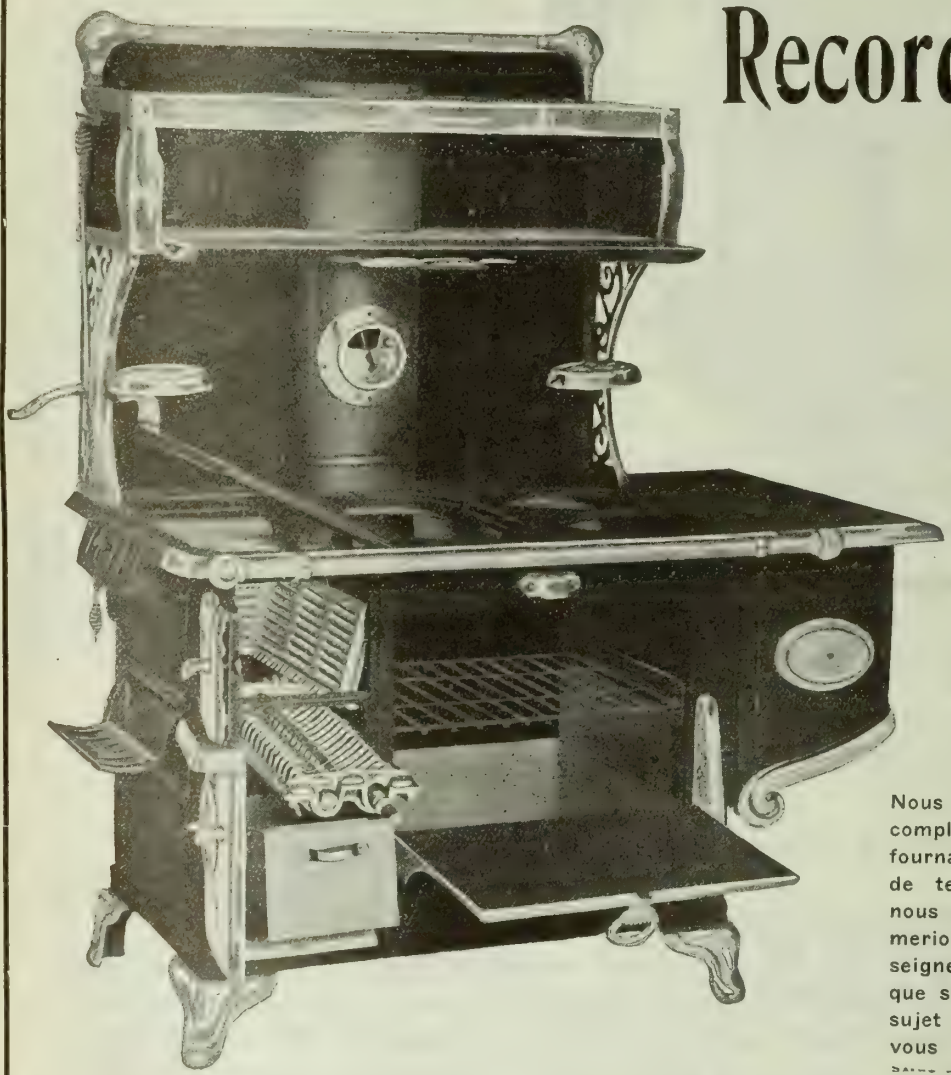
Megantic Broom Mfg. Co., Ltd.

Manufacturiers de balais, épingles à linge, etc.

MEGANTIC, QUE.

Poêle en acier

Record Olympic



Nous avons la ligne la plus complète de poêles, ranges et fournaises. Si vous avez différé de tenir cette ligne, écrivez-nous immédiatement. Nous aimerions à vous donner des renseignements sur ces poêles ainsi que sur notre service. C'est un sujet qui vous intéressera. Avez-vous reçu un catalogue?

Un essai a nos frais

Donnez une commande d'essai pour un Range d'acier Olympic; faites-lui subir l'épreuve la plus complète et la plus dure que vous connaissez. Lorsque vous aurez fait cela, vous constaterez que ce poêle est hors concours avec les autres — si non, renvoyez-le-nous à nos frais.
Le Record Olympic est une source de satisfaction et pour le marchand et pour le client. Chaque vente et chaque essai augmentent la confiance de vos clients en votre jugement.

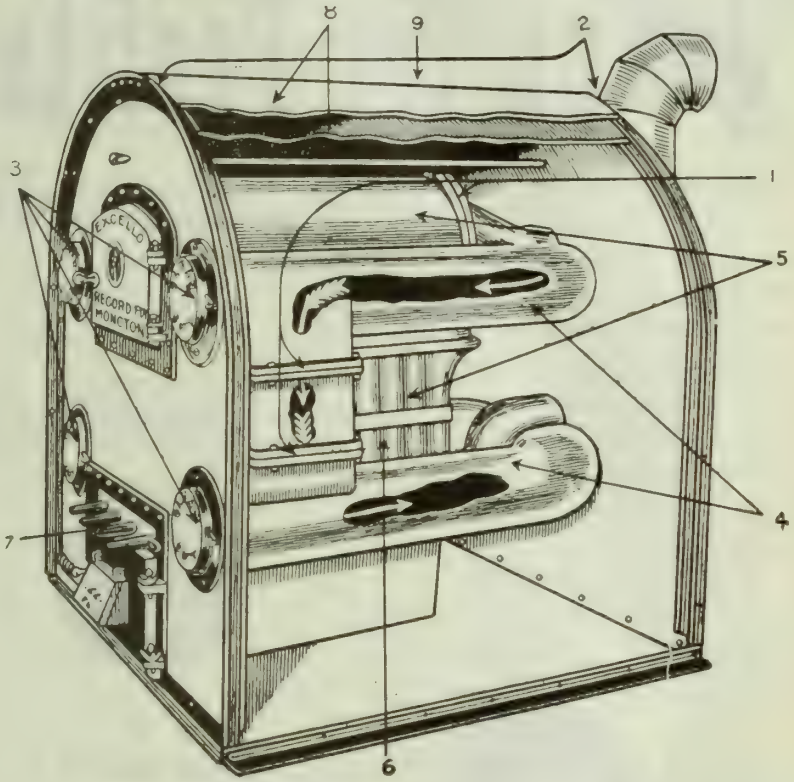
The Record Foundry & Machine Company, Ltd.

MONCTON, N. B.

Distributeurs pour l'Ouest: R. R. Kinread, 286 Bannatyne Ave., Winnipeg; F. R. Murry Co., Ltd., Vancouver, C.A.

RECORD EXCELLO

Fournaise à air chaud



1—Bourrures de joints en feuille d'amiante.
2—Exclusivités de construction.
3—Conduites et chapeaux de nettoyage.
4—Conduite pour prise d'air du bas.
5—Passage du feu.
6—Boîte à feu ou foyer.
7—Grilles à rouleaux triangulaires.
8—Enveloppe double.
9—Modèle à construction basse.

Avantages qui font faire des Ventes

(1) Les bourrures d'amiante sont boulonnées entre deux disques de fer, rendant les joints à l'épreuve des gaz et de la poussière. (2) Simplicité de la construction — l'enveloppe se soulève du bas mettant à la vue l'intérieur pour le nettoyage ou les réparations. (3) Les chapeaux de nettoyage donnent accès aux conduites. (4) Prise d'air parfaite dans le bas: conserve plus longtemps les produits de la combustion. (5) Longue boîte à feu, avec parois perpendiculaires au-dessus du cendrier — prévient l'accumulation des cendres. (7) Grille à rouleaux sans commande ni cadre. (8) Enveloppe double en fer-blanc et en tôle galvanisée avec espace d'un pouce pour l'air. (9) Construction basse — seulement 40" du haut au bas — Ecrivez pour avoir notre livre traitant des fournaises.

THE RECORD FOUNDRY & MACHINE COMPANY, LIMITED

MONCTON, N. B.

Distributeurs pour l'Ouest :

R. R. Kinread, 286 Bannatyne Ave., Winnipeg : F. R. Murray Co., Ltd., Vancouver, B. C.

Qualité MARQUE DE COMMERCE CANADA Valeur

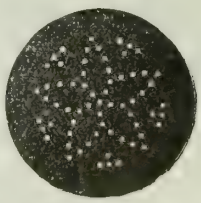
Quand les Profits Comptent

(LES SIEGES DE CHAISE EN PLACAGE A L'EPREUVE DE L'EAU SONT AU PREMIER RANG)

Les profits sont "absolument essentiels" au marchand. Ils sont calculés différemment sur nombre de lignes. La ligne qui est vraiment profitable est une source continuelle de revenus par l'argent qu'elle rapporte, la clientèle qu'elle donne et celle qu'elle conserve.

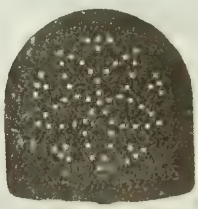
Il n'y a pas de meilleure ligne que vous pouvez tenir que ces SIEGES DE CHAISES PERFORES A TROIS DOUBLES DE PLACAGE. Le soin et l'attention extraordinaires que nous apportons à leur fabrication se traduisent par un plus grand nombre de ventes pour les marchands.

Les coins de nos sièges sont . arrondis; les bords sont polis et passés au papier sablé et ils sont finis par une couche de véritable vernis à banc d'église.



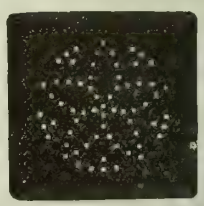
ROND

Nous illustrons ici 5 modèles réguliers de sièges de chaise en placage. Nos sièges sont bien collés, superbement faits et perforés avec soin.

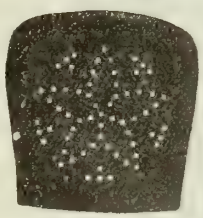


CROWN DINING

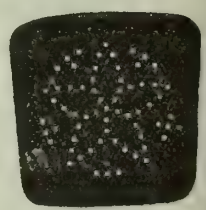
Tous nos sièges sont à présent collés avec la meilleure colle à l'épreuve de l'eau, ce qui est un avantage additionnel offert par notre ligne, vu qu'ils ne peuvent se décoller, même s'ils sont exposés au mauvais temps.



CARRE



BALL TOP



LOCAL

Faits dans les dimensions suivantes: 10 pouces, 11 pouces, 12 pouces, 13 pouces, 14 pouces, 15 pouces, 16 pouces, 17 pouces, 18 pouces, 20 pouces carrés. Ces mesures sont pour la largeur, non pour la longueur.

Vos clients seront très satisfaits de ces sièges de chaise en placage. Les profits sont extrêmement libéraux. Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir notre liste de prix. Nous garantissons une livraison immédiate de toutes nos lignes et de tous nos modèles.

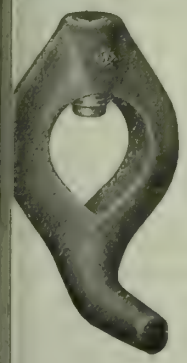
LIVRAISON RAPIDE — TERRITOIRE EXCLUSIF A DES MARCHANDS ACTIFS.

CANADIAN VENEERING COMPANY, Inc.

ACTON VALE, QUEBEC, CANADA.

"Faites venir nos échantillons et comparez-les avec ceux de n'importe quelle autre marque."

Crampons de Sûreté pour le tour "Vulcan" de Williams



Forgés au Marteau-Pilon

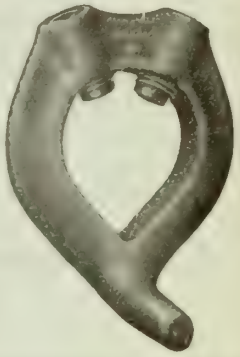
EN STOCK :

A bout droit et courbé 1 ou 2 vis, 16 dimensions. Capacité ⅜ à 6 pouces.
Demandez notre brochure traitant des outils de machinistes.

J. H. WILLIAMS & Co.

122 rue Richards - - - Brooklyn, N. Y.

Représentants Canadiens
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.
Montréal et Québec



LES MEILLEURES FOREUSES A TORSION

MORROW Canada. Ingersoll,

Faites d'acier Sheffield (Ang.) par la John Morrow Screw & Nut Co., Limited — une compagnie essentiellement canadienne.



Les foreuses Morrow *sont garanties sous tous rapports* et elles perceront plus de trous avec moins d'affûtage.

Achetez de votre marchand de gros le plus proche, mais *EXIGEZ LES MORROWS.* Les marchands de gros recommandables ne vous donneront pas de contrefaçons.

Usine à Ingersoll, Canada.

En gros seulement de
F. BACON & CO., Agents,
Montréal, Qué.

Alex. McArthur & Co., Ltd

Maison fondée en 1879

83 RUE McGILL, MONTREAL, Qué.

AU COMMERCE

Nous coopérons avec vous dans l'approvisionnement de vos clients.

Nous travaillons avec vous pour donner satisfaction à votre clientèle. Nos intérêts sont mutuels.

Vous ne pouvez commettre d'erreur en spécifiant notre Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND" ou n'importe quelle ligne de PAPIER DE CONSTRUCTION faite à nos usines.

Ecrivez-nous pour avoir tous les renseignements désirés.

Il se Vend à Vue!

Le Tranche-Aliments "HOME 65"

—parce que vous pouvez facilement démontrer à vos clients que c'est l'article le plus utile qu'ils peuvent avoir dans leur cuisine.

Maxwell

Superbement fini

Chapeau hermétique à l'eau

Fait au Canada

Une bonne ligne à mentionner en tout temps.

MAXWELLS LIMITED

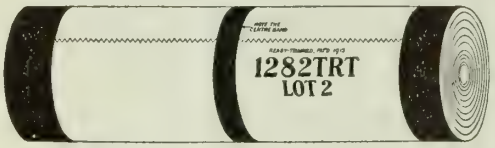
St. Marys, Ontario

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

DESSINS NOUVEAUX
COULEURS NOUVELLES
TRAITEMENTS TECHNIQUES NOUVEAUX
FINIS NOUVEAUX

Cette nouvelle période de l'histoire exige des idées nouvelles dans la décoration de la maison. Pour cela, ces papiers seront trouvés très utiles.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



ont considérablement augmenté le commerce des autres marchands. Pourquoi ne feraient-ils pas la même chose pour vous?

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal : **Chambre 310, édifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.**



Faites payer votre loyer par vos étalages de vitrine

Beaucoup de ventes se font sur le trottoir.

Supports pour Etalages de Vitrine

Une série merveilleuse de supports interchangeables patentés pour étalages de vitrine, appropriée aux Articles de Nouveautés, Costumes, Chapeaux, Chemiserie, Chaussures et Marchandises Générales. La série vous donnera 10 ans de Bons Services en rendant effectif votre commerce par l'arrangement de garnitures de vitrines.
Les Supports que vous voyez ci-dessus ne sont que quelques-uns des dispositifs que vous pouvez obtenir avec la série complète; on peut obtenir des centaines d'autres arrangements.
Faits de Chêne, fini Doré, Antique ou Patiné. La série est mise en un coffre en bois dur avec couvercle à charnières, un bon endroit pour garder les "Younits" extras qui ne servent pas pour le moment. Il y en a des milliers de cette série en usage journellement.
No 104. Cette série a 130 "Younits" interchangeables pour vitrines de Magasin Général $27.50
En outre de la série ci-dessus, nous en fabriquons une pour l'usage exclusif du Commerce d'Epicerie. Cette série est totalement différente de la série pour Magasin Général; elle est faite pour l'étalage de marchandises plus pesantes et convient spécialement à l'Epicerie de détail.
La Série No 20 a 89 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Grandes Epiceries $38.50
La Série No 20½ a 50 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Petites Epiceries $23.10
En Stock à Hamilton — Commandez directement ou par votre marchand en Gros — Patentés et faits au Canada.

THE OSCAR ONKEN CO.
5150 FOURTH STREET, Cincinnati, Ohio, U.S.A.

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

THOS. BIRKETT & SON CO., LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

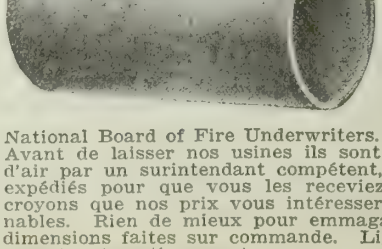
OTTAWA, - - - CANADA

Téléphone QUEEN'S 859
" " 189

RESERVOIRS A GAZOLINE

RESERVOIRS DE PREMIER ORDRE SOUDES ET EPROUVE

Pour emmagasinage souterrain de la gazoline.
(Avec tous accessoires appropriés



Un réservoir de haute qualit complètement soudé à l'acie ce qui le rend pratiquemer d'une seule pièce. Peint l'extérieur avec de la peir ture noire anti-rouille et l'épreuve de l'acide. Ils sor pratiquement à l'épreuve la rouille et des matière corrosives. Ils sont faits p des ouvriers experts. Nos r servoirs sont fabriqués cor formément aux exigences d National Board of Fire Underwriters.
Avant de laisser nos usines ils sont tous éprouvés sous pressic d'air par un surintendant compétent, et sont ensuite encaissés expédiés pour que vous les receviez en bonne condition. No croyons que nos prix vous intéresseront, car ils sont très raiso nables. Rien de mieux pour emmagasiner de la gazoline. Tou dimensions faites sur commande. Ligne complète de pompes m surant automatiquement.

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., Limite
TWEED, ONTARIO, CANADA.

Voulez-vous gagner de l'argent extra ?

Nous vous en fournissons le moyen. Nous payons 25c et plus pour chaque rapport relatif à la construction nouvelle dans votre localité.

Pour gagner cet argent, il suffit de nous envoyer les renseignements suivants concernant les projets de construction dans votre région: 1° Nom et adresse du propriétaire et de l'entrepreneur général; 2° Coût approximatif de la construction; 3° A quoi est destiné l'édifice; 4° Les matériaux à employer pour sa construction; 5° Qui achète les matériaux; 6° Si le travail est commencé, à quel point il en est.

C'est là un travail que chacun peut faire sans nuire à ses affaires courantes et une source de profits que nul ne doit négliger.

Bien entendu pour que l'information fournie ait de la valeur pour nous, il ne faut pas qu'elle nous ait déjà été fournie d'autre source.

Profitez de notre offre: elle est avantageuse.

McLean Daily Reports, Limited

42 Rue St-Sacrement, MONTREAL (P.Q.)

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.



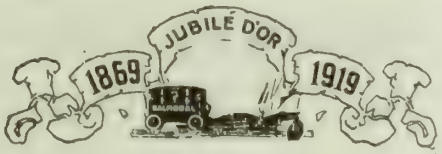
Notre assortiment considérable de BOULONS A VOITURE et A MACHINE, DE VIS A CARROSSERIE, RIVETS, ECROUS ET RONDELLES (washers), ECROUS CARRES ET HEXAGONES, PENTURES DE PORTES DE GRANGE ET DE BARRIERE AVEC CROCHETS POINTUS, assure des commandes remplies rapidement et une expédition prompte. NOTRE QUALITE ET NOS PRIX PLAISENT A TOUT LE MONDE.

LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

Siège social et fabriques:
623-639 Maitland St.,
London, Canada.

A l'occasion de son Jubilé d'Or, la maison Lamontagne Limitée remercie sa nombreuse clientèle pour l'encouragement qu'elle lui a prodigué pendant cinquante ans.

1869 

1919

50ième ANNIVERSAIRE

C'EST un agréable devoir de vous annoncer que la présente année est la cinquantième de l'existence de la maison en affaires, et durant cette longue période, elle a été avec succès sous le contrôle direct de ses fondateurs, dont les efforts ont toujours été dirigés avec les progrès et l'avancement de l'industrie, nous devons à leur zèle la position distinguée que la firme occupe aujourd'hui dans le commerce.

En vous faisant connaître le résultat du succès obtenu dans notre longue carrière d'affaires, nous vous remercions en même temps pour la part que vous avez prise à son développement, et nous vous assurons que nos efforts ne seront pas ralentis dans votre intérêt pour l'avenir.

LAMONTAGNE LIMITEE

MONTREAL QUEBEC WINNIPEG

S. D. JOUBERT, Président
J. A. BACON, Vice-Président — P. E. JOUBERT, Directeur-Gérant
E. H. JOUBERT, Surintendant — O. M. BAILLARGEON, Sec.-Trésorier
J. A. PEPIN, Chef-Comptable

K K

Les Machines Kribs Diffèrent Des Autres

Leur dessin est l'oeuvre d'hommes ayant une longue expérience dans cette industrie. Le bois qui entre dans leur fabrication est choisi avec le plus grand soin. Les cuves ne rétréciront pas, ne craqueront pas ni ne se dérangeront. Les garnitures sont superbement polies et solidement fixées. Les engrenages sont bien découpés et ne glisseront pas. Des appareils de sûreté protègent la personne qui les conduit contre tout accident. Leur marche est facile et leur travail parfait. Si vous ne vendez pas nos machines, vous vous privez d'une excellente source de PROFITS. Ecrivez-nous pour avoir plus de renseignements à ce sujet.

Modèles actionnés à la main,
par l'eau,
avec moteur à gazoline,
ou à l'électricité.

WILLIAM A. KRIBS, HESPELER, ONTARIO

Fabricants de trucs de toutes sortes pour la manutention des marchandises.

K K

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.



CLOTURE FROST AU PREMIER RANG

L'ORGANISATION FROST

DANS chaque district rural, il y a un vendeur de quincaillerie qui passe pour le marchand le plus entreprenant et le plus digne de confiance. Les clients disent qu'ils "s'entendent mieux" avec lui. Il ne vend que les meilleurs articles — des articles qui édifient une clientèle. Vous constaterez que ces vendeurs de quincaillerie sont des hommes FROST, ou qu'ils deviennent des hommes FROST.

LA CLOTURE FROST édifie une clientèle. D'abord elle multiplie les ventes. Ensuite elle multiplie les commandes répétées. Les commandes répétées sont le signe évident que le vendeur de quincaillerie conserve son emprise sur le commerce de quincaillerie de sa localité. Les commandes répétées amènent un plus grand nombre de nouveaux clients.

LES VENDEURS aiment à vendre la CLOTURE FROST parce qu'elle les aide à la vendre. Lorsqu'ils vendent la CLOTURE FROST, ils savent qu'aucun client mécontent ne reviendra pour se plaindre que des fils sont brisés, que des attaches manquent ou que la galvanisation est défectueuse. C'est une vente qui donne entière satisfaction. A la longue, seul l'article qui se vend tout seul survit, parce que sa valeur doit être prouvée par l'article lui-même et non par ce qu'en dit le vendeur.

L'ATTACHE SOLIDE FROST est l'attache de confiance. Etes-vous un vendeur FROST ?

FROST STEEL and WIRE CO., Limited

HAMILTON

Le pourquoi des hauts prix des produits alimentaires

Causerie faite à l'Association de Publicité de Montréal, le 29 août 1919, par M. Joseph Laporte.

Lorsque j'ai accepté l'invitation de M. Munroe de vous adresser la parole aujourd'hui on m'a demandé de parler de la situation des vivres. Après avoir sérieusement pensé à cette question j'ai conclu que je pourrais vous intéresser davantage si je traitais d'un sujet composite. J'ai donc divisé ma causerie en trois parties.

1. L'annonce augmente-t-elle le prix de l'article annoncé?

2. La méthode de distribution actuelle des produits alimentaires, par l'intermédiaire du grossiste et du détaillant, augmente-t-elle le coût des marchandises?

3. Jusqu'à quel point l'offre et la demande sont-elles responsables des hauts prix?

Depuis quelques années, nous avons vu des hausses considérables dans le prix des articles de luxe et de nécessité. Nombre de personnes qui ont tenté de trouver la raison de ces hausses ont fini par se convaincre que les méthodes actuelles de distribution étaient le principal facteur responsable de l'augmentation des prix.

La critique semble tendre à la conclusion que si les prix sont élevés, c'est parce qu'il y a trop d'intermédiaires; c'est par suite de l'abus des méthodes intensives de vente, et du gaspillage d'argent consacré chaque année à la publicité générale ou locale.

Etudions d'abord l'accusation portée contre la publicité. Le principe de "faire l'article" à 20,000 personnes par voie d'imprimés est exactement le même que de le faire par sollicitation personnelle. Comme l'annonce n'est qu'une des formes de vente intensive, son effet sur le prix de vente d'un article doit être le même que la sollicitation personnelle. Nous devons donc considérer la publicité comme moyen de vente intensive et discuter l'accusation portée contre elle avec la certitude que ce qui s'applique dans son cas s'applique également à toutes les méthodes de vente.

On pose souvent la question: "Qui paie pour l'annonce?" Dans le but de découvrir si possible la raison de la hausse des prix. Ceux qui se posent cette question croient que les frais de l'annonce sont, en fin de compte, payés par le consommateur. Si cela était vrai, l'accusation portée contre l'annonce serait formidable. Etudions-en le bien fondé.

Prenons comme exemple le cas de l'annonce d'un fabricant. Le consommateur voit les pages d'annonces dans les journaux, les grandes affiches, les cartes-réclame des tramways, les enseignes lumineuses, etc., et immédiatement il en conclut que la farine du Lac des Bois, le blé concassé, le maïs floconné de Kellogg, le thé Salada, etc., coûtent si cher parce qu'il a fallu dépenser des sommes énormes pour les annoncer. Voyons maintenant l'effet réel qu'a l'annonce sur le coût de la production et le prix de la vente de ces articles.

La vente intensive, qu'elle soit faite par l'annonce ou par n'importe quelle autre méthode, augmente la production. Or une augmentation de la production permet des achats plus considérables de matière première, d'où économie de prix. Une production plus considérable permet également l'usage d'appareils économisant la main-d'oeuvre et l'emploi d'hommes d'une plus haute compétence — d'où économie dans le coût de production. Et, pour nous résumer, l'augmentation de la production diminue le coût de fabrication de chaque article et même dans le cas où on aurait atteint le maximum de production possible et où il serait impossible d'en baisser le coût de distribution de l'article ainsi produit.

Comme exemple, supposons qu'un fabricant ayant un capital de $20,000, puisse sans publicité, faire $50,000, de ventes et qu'avec quelques centaines de dollars de publicité, il puisse porter ses ventes à $80,000., il pourrait opérer quatre virements de son stock au lieu de deux et demi. Quand ceci se produit le fabricant peut prendre une plus petite marge de profit sur chaque vente individuelle, et le public en bénéficie.

Supposons encore que, sans annonce, un fabricant puisse vendre 10,000 articles avec une dépense de $5,000. Chaque article lui coûte donc 50 cts. de frais de vente. Supposons maintenant qu'il consacre $2,500, à la publicité et que, comme résultat, il vende 20,000 articles. Le total des frais de ventes sera de $7,500; par contre, le prix de vente de chaque article sera réduit à 37½ cts. L'économie des frais généraux par article sera proportionnelle.

Les journaux et magazines sont remplis d'annonces de fabricants qui, grâce à la publicité intensive, ont pu vendre leurs produits à des prix constamment réduits, alors même que la hausse des prix de la matière première aurait dû entraîner une augmentation du prix de vente. Ce qui s'applique à la publicité du fabricant s'applique également à celle du grossiste ou du détaillant: C'est le principe que "plus les ventes sont considérables, plus les frais de vente par unité sont réduits."

Le public acheteur recherche rarement des occasions dans le magasin peu progressiste qui n'annonce pas; il s'adresse plutôt aux grands magasins qui annoncent beaucoup . Comment se fait-il alors, que l'on accuse l'annonce d'être la cause des hauts prix.

Demander qui paie pour l'annonce, équivaut à

demander qui paie les salaires, l'éclairage, le loyer. L'annonce n'est qu'un des facteurs qui constituent les frais généraux d'un commerce; mais il a cet avantage sur les autres facteurs qu'il est le seul qui aide à augmenter les ventes et à diminuer les frais de vente par unité de production. Vous, techniciens de publicité, n'avez pas à vous excuser pour l'activité dont vous faites preuve, parce que vous rendez service à la société en enseignant au public où il peut se procurer ce qu'il y a de mieux, au meilleur prix possible.

Quant à mon deuxième point: "La méthode de distribution des produits alimentaires augmente-t-elle le coût des marchandises?" Je me contenterai de vous parler des services rendus par le grossiste, parce qu'il est l'intermédiaire le plus méconnu et partant le plus accusé. J'ai les raisons pour le plaindre, car je suis convaincu qu'il est digne de la confiance du public et qu'on ne saurait le remplacer.

Le véritable rôle du grossiste est de réunir les produits fabriqués de toutes les parties du monde et de les distribuer aux détaillants selon leurs besoins.

Dans certaines lignes de commerces, le grossiste n'a pas l'importance qu'il avait autrefois, mais dans d'autres genres tels que les drogues, la quincaillerie, les nouveautés et l'épicerie, son importance n'a jamais été aussi considérable qu'à l'heure présente. Dans le commerce de l'épicerie, le détaillant est forcé de tenir en stock une variété exceptionnelle de produits des divers fabricants. J'évalue à au moins 1,500 articles différents le stock de la moyenne des détaillants.

Le grossiste, lui, doit tenir un stock d'environ 4,000 articles différents. Quels services rend-il pour les profits qu'il réalise?

Au point de vue du fabricant, le grossiste est un spécialiste de la distribution. Il achète et revend des marchandises. Il connaît le commerce à fond. Il sait ce qui se vendra. La plupart de ses clients sont permanents et sa clientèle constitue un marché tout trouvé pour le fabricant qui a un bon article à vendre. De plus, le grossiste offre au fabricant une organisation de vente toute faite. Les détaillants reçoivent la visite fréquente des représentants des grossistes. Si le grand fabricant de produits alimentaires cessait de vendre par l'intermédiaire du grossiste, il lui faudrait un personnel d'environ 200 vendeurs, et il lui faudrait ouvrir autant de comptes nouveaux qu'il y a de détaillants qui vendraient son produit. A l'heure présente, en faisant affaires avec les grossistes, il a au plus cinq cents comptes sur ses livres et quelques vendeurs lui suffisent pour vendre au commerce de gros.

Concevez-vous un fabricant de marinades ven-

(A suivre page 68)

SCIES ET OUTILS
DISSTON

Vendez à un homme des scies et des outils qui lui donneront entière satisfaction — et il se rappellera votre magasin comme l'endroit où il peut avoir un bon service et de bonnes valeurs — et il reviendra chez vous. Les vendeurs de Disstons réalisent deux profits lorsqu'ils vendent une scie ou un outil Disston — celui qu'ils font avec la clientèle et les ventes répétées qu'ils obtiennent.

Et cela à cause de la qualité Disston — le résultat de 80 ans de perfectionnement. Comme question de fait, la plus grande partie de la machinerie servant à la fabrication des scies aujourd'hui a été inventée et perfectionnée par Disston. Les fameux aciers à scies et à outils Disston — avec lesquels tous les outils et scies Disston sont faits — ont été perfectionnés et faits entièrement à l'usine Disston.

HENRY DISSTON & SONS, Ltd., Toronto, Canada
Succursale: VANCOUVER, C.A.

LA SCIE DONT LA PLUPART DES CHARPENTIERS SE SERVENT

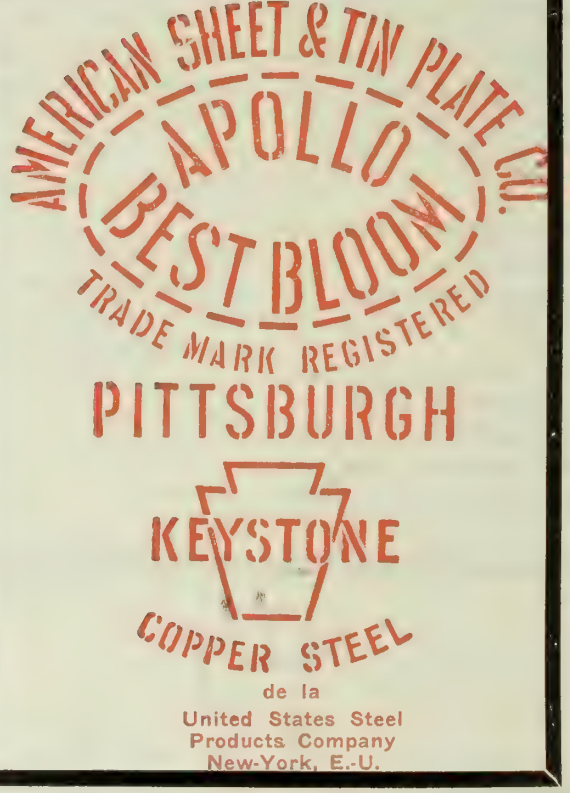
Qualité *Keystone*

Plaques d'Acier-Cuivre

APOLLO KEYSTONE

Un Produit Idéal !

Le nom KEYSTONE désigne ce qu'il y a de meilleur en fait de PLAQUES D'ACIER-CUIVRE. Un produit de qualité basé sur un bon principe. L'alliage cuivre-acier assure une plus longue durée aux produits faits de plaques de métal et c'est le meilleur anti-rouille actuellement sur le marché. Faites l'épreuve que vous voudrez pour prouver l'EXCELLENCE DE L'ACIER-CUIVRE KEYSTONE. Il ne vous désappointera pas.



Qualité Supérieure

Force plus grande

AUTRES METAUX

Tôle d'acier (importée seulement)	Plaque Canada	Tôle de zinc
Plomb	Tôle de cuivre	Spelter
Feuilles de fer-blanc	Cuivre en lingot	Tube de cuivre
Etc.	Fer-blanc en lingot	Tube de laiton
	Etc.	Etc.

B. & S. H. THOMPSON & CO., LTD.

MONTREAL TORONTO NEW GLASGOW, N.S.
WINNIPEG VANCOUVER

Agents vendeurs pour l'Est du Canada de la

United States Steel Products Company, New-York

lonte-cendres *Terre-cuite*

MATERIAUX DE CONSTRUCTION

Ciment Portland—Toiture Paradux

Verrières de fantaisie

figures, roulée Cathédral tendre de Chance Bro-ers & Company, Ltd., irmingham, Angleterre.

Aussi

tharge
Oxyde de plomb sec
Orange Minéral
Lithopone
Barytes
Blanc d'Espagne
Nitrate de plomb

METALS · CHEMICALS · GLASS
B&SH
Established 1790

La Marque de la Qualité

Vitres grillagées

Unies, dépolies, et à côtes de la Pennsylvania Wire Glass Company, Philadelphia, Pa.

Lignes Générales

Or en feuille
Toile à bluteau
Métal en feuille
Clippers
Peaux de chamois
Produits Harris

Produits Chimiques, Huiles Etc.

Huile de ricin
Huile de bois de Chine
Acide citrique
Acide tartrique
Crème de tartre
Remplaçant de crème de tartre
Glycerine
Borax
Vitriol bleu

Savon Doux

B. & S. H. THOMPSON & CO., LTD.

IONTREAL TORONTO NEW GLASGOW, N.S.
VINNIPEG VANCOUVER

Agents vendeurs pour l'Est du Canada de la

United States Steel Products Company, New-York

LE POURQUOI DES HAUTS PRIX DES PRODUITS ALIMENTAIRES

(Suite de la page 65)

dant directement au détail, alors que la moyenne de stock de ce produit est d'une douzaine! Comment ses voyageurs pourraient-ils couvrir leurs frais? Ces frais seraient énormes; tandis que par l'intermédiaire du voyageur du grossiste prenant une commande pour une cinquantaine d'articles, y compris les marinades, le coût de vente par article est infime.

Un autre service par le grossiste, c'est l'emmagasinage des produits des fabricants et leur revente au détail par petites quantités, permettant ainsi au détaillant de faire des virements de stock plus fréquents sans avoir à augmenter son capital. De plus, le grossiste doit ouvrir un compte au détaillant et, pratiquement le commanditer.

Quel bénéfice le détaillant tire-t-il du grossiste? Je ne ferai qu'effleurer ce sujet. L'organisation dont dispose le grossiste permet à des milliers de magasins de quartier d'exister. Prenons le cas d'un petit détaillant qui obtient un assez bon succès. Son stock se compose d'environ 1,000 articles différents et il achète de deux ou trois grossistes. Supposons que ces grossistes disparaissent du jour au lendemain, le détaillant se verrait forcé, en conséquence, d'acheter du fabricant chaque article dont se compose son stock. Vous voyez ce qui en résulterait: Le détaillant aurait de la difficulté à avoir un stock toujours complet. Il lui faudrait établir un système compliqué de comptabilité pour remplacer le petit mémorandum qu'il prépare aujourd'hui pour le vendeur du grossiste. Si le représentant de chaque vendeur le visite, tout son temps passera à interviewer des vendeurs et à comparer les qualités et les prix des articles qu'on lui offre. Son stock serait mal équilibré. Comme il lui faudrait acheter de grosses quantités de chaque article, son capital serait insuffisant. L'espace réservé à son emmagasinage ne suffirait plus et, en dernier lieu, son crédit qui est le facteur le plus important de son commerce, n'existerait plus, parceque aucun fabricant ne pourrait prendre à sa charge les longs crédits dont bénéficie actuellement le détaillant. En un mot, ce serait la désorganisation de notre système actuel de distribution, avec le double emploi dans le processus de distribution, d'où une augmentation proportionnelle du coût de la distribution.

Comme conclusion à ce sujet je poserai deux questions: Le grossiste en produits alimentaires peut-il être accusé de faire des profits exagérés alors que son profit brut sur ses ventes est de 11% et que ses frais généraux s'élèvent à environ 7%? Si tous les fabricants de produits alimentaires vendaient directement au commerce de détail leur serait-il possible de réduire les moyennes précitées

Jusqu'à quel point l'offre et la demande sont-elles responsables de la hausse des prix? Avant de répondre à cette question, je désire affirmer catégoriquement que je ne suis pas un expert dans la distribution des produits alimentaires. La condition chaotique qui existe actuellement dans le marché de ces produits, conséquence de la guerre rend difficile la compréhension claire des nombreux facteurs qui entrent en ligne de compte et il est difficile de trouver la penacée qui guérira tous les maux existant actuellement.

Cependant, pour trouver une base de comparaison raison, disons que l'année 1913 a été une année absolument normale au point de vue de la production et de la distribution. A cette époque, chaque pays produisait une quantité normale de produits alimentaires, consommant selon ses besoins et exportant le surplus. L'échange de produits alimentaires s'effectuait son cours normal. Puis, la guerre éclata et comme conséquence un facteur énorme de production, comprenant des millions d'hommes, a été subitement appelé sous les armes transformant ainsi ces hommes de producteurs qu'ils étaient en consommateurs. Au début, la diminution de la production ne fut pas bien apparente; mais à mesure que les surplus de stocks furent mis à contribution il devint évident que le monde aurait bientôt à faire face à une rareté de vivres.

A mesure que les enrôlements se faisaient, la production diminuait en proportion dans les pays en guerre, et les autres pays, moins affectés par l'enrôlement, durant combler le déficit. A mesure que chaque pays contribuait davantage à l'armée à la main-d'oeuvre nécessitée par la production de munitions de guerre la production agricole diminuait... Ce fait se produisit également au Canada et aux Etat-Unis, mais avec cette différence que nos champs et notre outillage industriels ne furent pas détruits, c'est pourquoi ces deux pays furent appelés à fournir des vivres en plus grandes quantités aux pays qui étaient dévastés par les armées ennemies. Des pays comme l'Angleterre, et à un degré moindre, la France, l'Italie, la Belgique, la Hollande et autres pays neutres dont les stocks de sucre provenaient surtout d'Allemagne et d'Autriche durent s'approvisionner à Cuba ou dans d'autres pays qui n'étaient pas affectés par la guerre. Les thés du Japon, de Chine, des Indes et de Ceylan furent en grande demande pour les armées européennes. La récolte du riz ayant fait défaut aux Indes, on dut recourir aux Etats-Unis et au Japon pour s'assurer cet article. Des conserves de toutes genres durent être fournies, presqu'exclusivement par les pays du continent Nord-Américain, de même que nombre d'autres produits alimentaires. Le nombre de soldats envoyés en Europe augmentait

re de consommateurs, qui augmentaient le re déjà si considérable des non-producteurs.

'augmentation correspondante des prix prou- ue la loi de l'offre et de la demande était en opération et qu'aucune mesure de "conserva- de fixation des prix ou de restrictions, ne pou- mpêcher la hausse des prix et l'acheminement la famine vers laquelle nous nous dirigions, e la victoire des armées alliées vint mettre un à la guerre, en novembre 1918.

isqu'à quel point la situation s'est-elle amé- depuis? Verrons-nous de nouveau prévaloir s prix? La solution de ces problèmes dépend ux facteurs:

remièrement, une prompte ratification du de paix par les Etats-Unis. Et il est à espérer s Américains en accepteront les termes com- nt fait les autres pays, ce qui nous assurera os universel, et, deuxièmement, un retour à luction du sol et à l'industrie des millions mes monopolisés par la guerre.

ous ne pouvez vous attendre à enfreindre la l'offre et de la demande. Tant que la produc- e balancera pas la consommation, nous ne ns pas nous attendre à une baisse considé- les prix. L'Europe ne fait que commencer à se re à la production agricole et industrielle et des troubles ouvriers et politiques dus à la ilisation de millions d'hommes qui ont acquis vie des camps et des tranchées de nouvelles les, nuit au progrès de la "reconstruction". cédé d'absorption doit être nécessairement cause de l'immensité de l'oeuvre à accom- ais puisque les Alliés ont pu enlever à la pro- des millions d'hommes pour fins de guerre, it leur être facile d'assurer leur prompt ré- ment dans la vie civile.

demande pour les vivres continuera à être rable et, par conséquent, les prix continue- tre élevés. Je profite de l'occasion pour vous mot de la fixation des prix comme moyen pêcher la hausse.

suis d'avis que, en ce qui concerne le Cana- une méthode de fixation de prix ou de régle- ion ne pourra remédier à la cherté actuelle e, tant que cette méthode ne sera pas adop- iversellement et proportionnellement aux ons qui affectent chaque pays. Si vous fixez de vente des articles destinés à être vendus ada, il en résultera que ces marchandises se- portées à cause des prix plus élevés qu'on en obtenir à l'étranger à cause de la deman- besoin urgents qu'on en aura. Si vous fai- er l'exportation, le pays en souffrira finan- nt et, finalement, si vous fixez les prix sur rchandises importées au Canada, vous ne pas les acheter en concurrence avec les au- ys. Dans le commerce des vivres, comme dans la plupart des commerces, la concurrence est mondiale et un pays seul ne peut y rémédier.

La seule solution, c'est d'attendre patiemment et que tous les pays se remettent à l'oeuvre pour contrebalancer la demande par la production. Ce ne doit pas être pris comme signifiant que l'on ne doive pas prendre des moyens pour empêcher le cumul des vivres. Ceux qui sont coupables de ce crime méritent une punition exemplaire, mais ces lois ou restrictions devront être préparées par des hommes compétents, qualifiés et non pas par des politiciens en quête de votes.

Dieu merci, la guerre est fine, mais il ne faut pas que nous nous réjouissions au point d'oublier les pays infortunés qui ont consenti à subir la dévastation pour la cause sacrée de l'humanité. Nos braves jeunes gens nous reviennent, et nombre d'entr'eux ne pourront plus jamais prendre part à l'oeuvre de production, mais fort heureusement l'immense majorité n'est pas dans ce cas, et ceux-là seront heureux de se remettre à l'oeuvre, si nous leur en donnons l'occasion et le temps.

Pour eux et pour le retour aux conditions d'avant-guerre, je vous demande de faire un sérieux effort. Que ceux qui protestent contre le coût élevé de la vie, tout en touchant de forts salaires, cessent de grogner et qu'ils étudient les problèmes qui nous confrontent et aident à les solutionner.

BORAX
SULFATE de CUIVRE
SEL AMMONIAC
Expédition prompte à même le stock.
A. C. LESLIE & Co. Limited
560 rue St-Paul Ouest
MONTREAL.

Importations et Exportations
MAURICE LESAGE
Industriel à Amiens (France)
désirerait entrer en relations avec industriels ou marchands de gros canadiens pour l'exportation au Canada d'articles manufacturés en France. Il serait disposé également à représenter des maisons canadiennes en France.
Les industriels désireux d'entretenir des relations commerciales en France sont invités à écrire à
Maurice Lesage
Industriel à Amiens (France)



"Tu aurais du te servir d'un DAYLO !"

Un autre grand évènement Eveready

LA SEMAINE DU " PRENEZ GARDE " DU DAYLO, 4 - 11 OCTOBRE

Le 9 octobre sera la journée de la prévention des incendies.

Voici un grand événement national qu'Eveready fera servir pour l'avantage des vendeurs Daylo cette année.

La "Prévention contre les incendies" sera reliée étroitement à votre maison, la demande s'y concentrera, grâce à une puissante chaîne de coopération d'annonce qui ne manquera pas d'attirer l'attention du public **sur votre magasin.** Les journaux, les magazines et les placards sur les clôtures font ensemble une publicité qui fait connaître le Daylo comme la moins chère et la plus certaine forme d'assurance contre le feu.

Voyez à ce que votre distributeur Daylo vous fournisse immédiatement un stock suffisant pour répondre à la demande qui résultera de cette publicité. N'oubliez pas non plus un stock abondant de batteries Tungsten.

Envoyez le coupon aujourd'hui, afin de pouvoir profiter de cette grande campagne de publicité; sur demande, nous vous enverrons tous les accessoires nécessaires pour ces étalages de magasin et de vitrine.

CANADIAN NATIONAL CARBON COMPANY, Limited
Dept. 211, Toronto, Ont.

Vous pouvez compter sur moi pour des étalages de vitrine et de magasin durant la "Semaine du Prenez Garde" du Daylo, si vous me faites parvenir promptement des aides de vente spéciales ainsi que des accessoires d'étalage.

Nom..... Ville.....

Adresse..... Province.....



Cette médaille du "Prenez Garde" Daylo paraîtra dans toutes les annonces Daylo du mois d'octobre et nous vous en fournirons une lithographiée en couleurs **pour votre vitrine,** si vous nous envoyez le coupon immédiatement.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

éléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

ureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

BONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, frs. . . . 20.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

ondé en 1887. LE PRIX COURANT, vendredi 12 septembre 1919. Vol. XXXII — No 37.

La Leçon de 1919

Une des choses de 1919 dont les détaillants de out le Canada devrant se rappeler est la leçon qui ur a été donnée concernant la nécessité d'avoir oi dans la stabilité et la solidité des conditions du ominion. Les manufacturiers aussi bien que les étaillants ont reçu cette leçon bien des fois ces derniers temps lorsque les commandes affluaient et u'ils n'étaient pas en mesure d'y répondre parce u'ils n'avaient pas le stock voulu. L'homme qui tait prêt à remplir de telles commandes a fait tous les affaires qu'il a voulu et en a tiré d'excellents rofits. L'expérience de cet été a prouvé aux manufacturiers comme au marchand que la peinture pouait se vendre tout l'été et l'automne aussi bien qu'au rintemps pourvu que le marchand aille à la recherhe des affaires. Le marchand qui s'est imprégné esprit de l'idée que le printemps était la seule époue où la peinture pouvait se vendre et qui, aussiôt la saison de printemps terminée, enlevait ses étaages de vitrine et cessait de parler de la peinture ne pouvait évidemment pas en vendre beaucoup. Cette année, la plupart des maisons ont changé eurs méthodes et elles ont parlé de la peinture tout 'été et en parlent encore. Bien plus, elles soutienient leur parler par de l'annonce et par des étalages le vitrines et quel en est le résultat? De toutes les arties du Canada jaillit la même affirmation. "Nos entes de peinture de cette année sont les meilres jamais enregistrées." Les manufacturiers disent a même chose. Quelques-uns en sont surpris, mais ls ont vu ce qui pouvait être fait et ils ont appris uelque chose qui peut être tourné du côté des bons comptes dans le jours à venir.

Ce qui s'applique à la peinture s'applique à toutes les autres lignes de marchandises. Les affaires viennent à vous si vous allez à leur rencontre. Mais si vous vous croisez les bras et attendez qu'elles vous tombent toutes rôties dans le bec vous n'en ferez qu'une partie de ce que vous auriez pu. Beaucoup de marchands ont perdu cette année de nombreuses affaires parce qu'ils n'ont pas en foi dans la vitalité économique canadienne. Ils craignirent que les affaires ne deviennent mortes et leur laissent un stock sur les bras. Et il arriva ceci c'est qu'ils achetèrent mesquinement et achètent encore mesquinement et pendant ce temps ceux ayant un peuplus de confiance accaparèrent les affaires et gagnèrent beaucoup d'argent.

Les commerçants devraient porter intérêt aux questions de législation

Les commerçants, s'ils le veulent, peuvent prêter leur aide la plus efficace pour l'adoption de lois meilleures. Leurs efforts peuvent s'exercer non seulement localement mais aussi dans l'amélioration des législations provinciales et fédérale. Les hommes qui par leur habilité à résoudre les problèmes commerciaux sont arrivés au succès possèdent les qualités qui conviennent pour traiter les problèmes civiques et d'intérêt général. Une des pires choses qu'on reproche fréquemment au gouvernement d'Ottawa et aux plus petits mais importants gouvernements en charge des municipalités canadiennes, c'est leur défaut complet de conduire les affaires d'une façon commerciale. Le marchand qui dirige ses propres affaires avec succès est extrême-



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

ment bien armé pour prendre sa part d'aide à résoudre les difficultés de la communauté. Son avis et son conseil basés sur une longue expérience devraient être recherchés. Il n'y a probablement jamais eu dans l'histoire du Canada autant besoin d'hommes de cette trempe pour diriger les affaires publiques souvent en si mauvaises mains. Le Canada est à une phase importante de son développement, et s'il est laissé au gré des politiciens de profession le pays peut rétrograder. Les commerçants ont de bonnes raisons de savoir combien il y a peu d'autorité aggressive et influente à Ottawa lorsque les intérêts commerciaux sont en jeu. Et devant cet état de choses et l'avenir du commerce canadien qui en dépend, les commerçants se doivent à eux-mêmes de s'intéresser aux projets de lois qui doivent être instituées.

La nouvelle Chambre de Commerce

La nouvelle Chambre de Commerce a devant elle une grande tâche à accomplir. Dans les cercles commerciaux de quincaillerie au Canada, comme dans les autres commerces, des rumeurs circulent depuis des années d'organisation de "combines" d'associations et autres influences qui sont supposées réduire la production pour faire monter les prix et par tous moyens enrayer l'effort de la concurrence. Si des pratiques illégales existent, elles devraient être détruites, et la nouvelle Chambre, espère-t-on, se fera un devoir de faire disparaître ces fléaux commerciaux s'ils sont prouvés exister. Le travail de la nouvelle Chambre ne devrait pas tarder à s'effectuer.

Les effets des grèves sur la construction

Un effet des nombreuses grèves qui se sont déclarées dans les différentes parties du Dominion au commencement de la saison, a été de retarder quantité de constructions. On estime qu'à Winnipeg seulement, des travaux de construction qui auraient dû se chiffrer à plusieurs millions ont été suspendus. La saison est trop avancée à présent pour achever les travaux projetés. Malgré les difficultés de la main-d'oeuvre, l'année a été bonne cependant pour la construction et tout indique que le printemps et l'été de 1920 seront encore meilleurs. Les architectes sont très affairés et disent que de nouveaux projets prennent naissance chaque jour. Certains d'entre eux représentent des dépenses considérables. Au point de vue du marchand de quincaillerie-ferronnerie il y a une bonne perspective d'affaires dans le champ de la construction.

Les prévisions commerciales

La situation commerciale au Canada, offre e ce moment, un remarquable exemple de ce que peu faire la confiance. Suivant une période d'activité d mi-été qui fut inusuellement bonne et marquée pa une rareté de la plupart des lignes de marchandises le commerce de quincaillerie aborde l'automne sou l'empire des mêmes conditions. Il semble que la ra reté des marchandises s'accentue et que la deman de générale augmente à mesure que les fermier reçoivent leur argent pour leur récolte abondante L'argent continue à circuler librement et le senti ment général semble être qu'une nouvelle période d prospérité s'ouvre pour le Canada. En général, le conditions offrent un contraste frappant avec l préparation des commerçants il y a quelques mois La plupart d'entre eux manifestaient une grand incertitude en ce qui concerne les prix et les pers pectives commerciales et comme conséquence, il auraient pu vendre de beaucoup plus fortes quanti tés de marchandises s'ils en avaient eu à vendre Avec l'augmentation constante de la demande pou l'exportation et l'activité du commerce domesti que, il ne semble pas qu'il doive y avoir surabon dance de marchandises avant quelque temps encore

CHANGER LES PERTES EN GAINS

L'initiative et la persistence peuvent souven changer une cause de perte en une source de gain Un exemple à cet effet, de nature à susciter l'émula tion, est fourni dans l'Exchange Sheet de l'Associa tion des Marchands-Détaillants de Quincaillerie d l'Ohio.

Dans le comté de Putman, Ohio, il y a un Bu reau de Ferme par lequel les fermiers achètent de l corde à lier à un prix au-dessous de ce que payen les marchands. M. H. C. Hummon, un marchand détaillant de quincaillerie, à Leipsic, Ohio, avait 40, 000 livres de corde dans un magasin qui lui coûtai 21½ cents la livre, plus le fret, le camionnage et l taxe de guerre. Il se voyait forcé de perdre sur so stock parce qu'il lui était impossible de le vendre a même prix que payaient les fermiers au Bureau de Ferme. Il ne se lamenta pas sur cette situatio désagréable. Il prit une balle de l'an dernier de cor de Grange, la pesa en comparaison avec une balle de sa propre corde et trouva que cette dernière étai trois-quarts de livre plus pesante que la corde Grange. Mesurant les deux balles de cordes il dé couvrit que la sienne avait 336 pieds de plus. Cela prend 26 pouces de corde pour lier une gerbe de blé Il prouva à ses clients que la corde achetée chez lu lierait 155 gerbes de plus que celle achetée au Bu reau de Ferme. Il montra que son prix régulier au commerce représentait, comparé à celui de la corde

range, vingt cents et sept dixièmes seulement la vre. Comme résultat de son explication à ce sujet, reçut une lettre de l'Agricultural Extension Service de l'Université d'Etat d'Ohio, Columbus, lui assurant que les autorités à l'Université, qui ont le ontrôle des agents du comté, leur avaient donné nstruction de se confiner aux efforts éducationnels t d'éviter soigneusement toute activité ayant coueur de commercialisme. En d'autres termes, que organisation des fermiers pour fins d'achat et de ente n'était pas la fonction de l'agent de comté et ue c'était là un travail qu'il n'aurait pas dû faire.

ISEZ LES ANNONCES DES AUTRES MAISONS

Tout homme qui est dans le commerce devrait ire de la publicité, et tout homme qui fait de la publicité devrait se faire un devoir de lire autant que ossible les annonces des autres maisons. Il sera urpris de voir combien de suggestions lui naîtront insi qu'il pourra adopter avec profit en les appliuant à sa propre copie. Certaines grosses maons, les magasins à départements principalement, nt leur copie préparée par des hommes dont les alaires se chiffrent à de forts montants. C'est leur avail de produire de l'annonce qui fera vendre des archandises, et l'efficacité de leurs travaux est ise en évidence par le chiffre d'affaires de ces maons. Une annonce pour être attrayante n'a pas beoin de couvrir une pleine page et d'être bariolée de uantités de caractères. C'est ce qui est dit qui imorte et la façon dont c'est dit compte pour quelque hose. Les marchands de quincaillerie et autres, en omparant leurs propres annonces avec celles des utres peuvent en tirer des suggestions extrêmeent avantageuses. Avec un peu d'étude et d'attention, ils peuvent appliquer les principes que ceux ui gagnent de gros salaires à écrire de l'annonce ppliquent dans leur copie d'annonce pour les maons qui emploient leurs services. Ils peuvent prendre tout ce qui est bon dans leur travail, et l'adopter leurs propres besoins. En agissant ainsi, ils profiront beaucoup plus des possibilités de l'annonce t y trouveront une intéressante occupation. Ils apercevront aussi qu'ils augmentent constamment eurs connaissances des marchandises qu'ils tiennent et qu'il y a des points importants de vente auxuels ils n'ont jamais songé. Ces renseignements euvent leur être utiles non seulement dans leurs nnonces, mais aussi sur le comptoir et dans le masin. Plus le marchand connaît ses marchandises, lus il a de facilité à les vendre.

Gardez votre doigt sur la pulsation du commerce, donnez le crédit au public de savoir ce qu'il désire et conformez-vous à ces désirs.

LE DEVELOPPEMENT DE L'AUTOMOBILE ET LE MARCHAND DE QUINCAILLERIE

L'affirmation faite récemment à une réunion des manufacturiers américains d'automobiles que les maisons sont actuellement en retard de plus d'un million d'automobiles dans la livraison de leurs commandes indique mieux qe toute autre chose, la perspective d'affaires qui s'offre en fait d'accessoires d'auto. En dépit du fait que les manufacturiers d'auto ont construit des extensions à leurs usines et ont donné des commandes pour de fortes quantités de machines nouvelles, ils ne peuvent faire face à leurs commandes. Si l'on considère qu'il y a seulement quelques années les automobiles en Amérique pouvaient facilement se compter dans les centaines et que maintenant il y en a plus de cinq millions en usage quotidien, on voit les proportions qu'a pris cette industrie. Elle grandit à présent plus rapidement que jamais et le commerce de tracteurs en est à présent au stage où se trouvait l'auto il y a dix ans. Portez-vous à dix ans dans l'avenir et essayez d'imaginer combien d'autos et de tracteurs seront alors en usage. Tout auto qui est fabriqué, ainsi que tout tracteur impliquent l'emploi d'accessoires et de fournitures. Rendez-vous compte de l'ampleur du chiffre d'affaires que représentent actuellement les accessoires d'auto et essayez ensuite d'estimer le chiffre qu'ils atteindront. Les marchands de quincaillerie qui tiennent déjà des accessoires d'auto étendent de plus en plus chaque année cette partie de leur commerce car elle est l'objet d'une demande qui augmente continuellement, qui rapporte des profits et qui est une ligne agréable à tenir. Depuis quelques années le nombre des autos en usage au Canada a doublé tous les deux ans et d'après les indications actuelles, ce chiffre sera dépassé à la fin de la prochaine période de deux ans, si les manufacturiers peuvent suffire à fournir. Il y a, actuellement, estime-t-on, plus de 300,000 autos et trucks en usage journalier au Canada. Les habitants des villes achètent des autos rapidement, mais pour chaque auto vendu dans les cités, deux sont vendus aux fermiers. Il ne fait aucun doute que l'auto est destiné à demeurer. Il tient une place bien définie et très importante dans notre vie de chaque jour et aussi dans le monde commercial. Il a prouvé ses avantages, et les habitants des cités, les hommes d'affaires et les fermiers en achètent parce qu'ils leur sont d'un réel service. Les quelques marchands de quincaillerie qui ne tiennent pas encore les accessoires d'auto auront avantage à considérer soigneusement non seulement la situation présente, mais aussi les possibilités futures de ce commerce. Dans beaucoup de magasins de quincaillerie, le département des accessoires d'auto est devenu un des plus importants de ce commerce. Les marchands se rendent compte que ce n'est pas un commerce instable, mais que la de-

mande pour les accessoires se manifeste tout le long de l'année. Beaucoup ont reconnu, surtout ceux qui se sont lancés dans les affaires avec prudence, partant modestement et allant avec précaution, qu'il y avait une demande courante pour de plus en plus de marchandises qu'ils n'en tenaient. Ils ont été forcés de faire face à cette demande et avant même de s'en rendre un compte exact, ils avaient établi un département florissant qui non seulement leur faisait gagner de l'argent, mais était aussi un excellent canal pour les autres départements. D'autres marchands comprenant les possibilités qui s'offraient à eux, ont, par des méthodes intelligentes et progressives établi un formidable chiffre d'affaires provenant de la vente d'accessoires aux propriétaires d'automobiles.

L'opportunité existe dans toutes les régions du Canada. Des centaines de marchands de quincaillerie profitent de ce commerce. En obtenez-vous votre part? Un certain montant de ces affaires vous échoit, mais les fortes affaires ne viennent qu'aux gens qui les recherchent.

L'AUGMENTATION DES PRIX DU GAZ FAVORISE LA VENTE DES AUTRES MOYENS DE CUISSON ET DE CHAUFFAGE

Dans beaucoup de régions du pays les prix du gaz, tant naturel qu'artificiel, sont augmentés depuis le 1er septembre. La difficulté d'obtenir des approvisionnements et les frais plus élevés d'opération sont les raisons de l'augmentation du gaz naturel. La situation du charbon est donnée comme cause de l'augmentation du coût du gaz artificiel, ainsi que les salaires plus élevés payés aux employés. Comme on pouvait s'y attendre, le public en général porte, à présent, une attention plus particulière aux problèmes du combustible et ceci offre au marchand de quincaillerie une opportunité de dépenser ces efforts avec profit. Les poêles à huile promettent d'être plus populaires que jamais et beaucoup de marchands les mettent en évidence dans leur matière publicitaire et de temps en temps dans leurs étalages de vitrines et de magasin. L'équipement électrique pour le chauffage et la cuisson est aussi en vedette et tout indique de fortes ventes de ces lignes par les marchands de quincaillerie. Les ventes de poêles à charbon et des fourneaux sont excellentes aussi. Avec le retour de 50,000 Canadiens avec leurs femmes et des centaines d'autres qui reprennent un ménage, il y a un important marché pour toutes les sortes de poêles et d'appareils pour faire cuire. Les prix élevés du bois et du charbon et les difficultés d'en obtenir portent les gens, principalement ceux qui résident dans les cités, à chercher d'autres sortes de combustible. Le marchand qui étudie soigneusement les besoins des acheteurs de son district et garnit son stock en conséquence, puis fait connaître aux gens qu'il tient telles marchandises à toutes raisons d'espérer un chiffre d'affaires splendides.

LES ACCESSOIRES D'AUTOMOBILE SONT DEVENUS UN RAYON TRES IMPORTANT CHEZ LE QUINCALLIER

Il y a quelques années lors de la crise de l'immeuble, la construction se ralentit tout à coup et le commerce de quincaillerie perdit par là un de ses débouchés les plus rémunérateurs.

Il s'agissait donc de trouver quelque autre article pour remplacer les matériaux de construction qui ne se vendaient plus. Beaucoup de quincailliers eurent alors l'idée de tenir de la gazoline. Et l'on peut dire que la plupart réussirent très bien. Les automobilistes qui venaient s'approvisionner de gazoline commencèrent à demander quelques accessoires tels que bougies, clefs anglaises, etc... Puis à côté de la gazoline une station de distribution gratuite d'air fut installée et alors les demandes commencèrent à affluer pour les chambres à air, les pièces en caoutchouc, etc.

Ce commerce a considérablement augmenté et ces maisons qui au début ne tenaient que quelques articles d'accessoires comprenant une variété respectable de ce que l'on peut appeler les articles de luxe.

Dans bien des cas le rayon des accessoires d'automobile est devenu le plus important du magasin et bien souvent il a éclipsé la quincainllerie de ce nouveau débit, c'est que toutes les ventes se font strictement au comptant. Et la vente d'accessoires d'auto entraîne la vente de toutes sortes d'autres articles. C'est ainsi que l'automobiliste qui part en excursion a besoin d'un tas de choses depuis l'hameçon jusqu'à la poèle à frire, il ne cherche pas à aller acheter ces articles ailleurs, puisqu'il les trouve tous sous la main. De même l'homme d'affaires qui vient faire sa provision de gazoline se souvient tout à coup qu'il a besoin de quelque article pour son jardin ou sa maison.

Ce genre d'affaires amène une clientèle considérable. Aussi est-il bon d'étaler dans le magasin le plus d'articles possibles capables d'éveiller l'attention du client qui n'est entré que pour acheter une bougie.

Le commerce des accessoires d'automobile s'accorde très bien avec la quincaillerie et aide beaucoup à vendre les articles réguliers de cette ligne. N'importe quel commis peut en très peu de temps devenir très habile pour mettre en place une pièce déchachée quelconque, ce qui facilite encore la vente. Dans certaines maisons en présence du succès toujours croissant il a été jugé nécessaire d'installer un atelier de vulcanisation qui permet d'offrir au client un service encore plus complet.

Ce n'est pas l'heure à laquelle un homme se lève le matin qui le rend riche: c'est ce qu'il fait quand il se lève.

VASTE CHAMP EST OUVERT POUR LA VEN- DES ACCESSOIRES ELECTRIQUES POUR AUTOMOBILES.

La vente des accessoires électriques pour auto- iles devient de jour en jour plus importante. aujourd'hui de nombreux modèles très intéres- ts. Les accessoires électriques comme la plu- des articles électriques sont très appréciés de lientèle, qui est tout disposée à payer plus cher article dans lequel elle a toute confiance. On arrivé à considérer l'électricité comme une ıde force silencieuse qui fait son travail vite et . Son avantage n'est jamais discuté. Une ole pression sur un bouton et l'opération com- ıce et se déroule ensuite convenablement sans un effort. C'est ce qui fait que la demande d'ap- eils électriques de tous genres augmente de jour jour.

Tous les automobiles en usage actuellement sèdent au moins quelques dispositifs électriques. s les modèles de luxe on recherche de plus en des dispositifs électriques de toutes sortes. s les autos de prix moyen nous voyons par nple un système de démarrage électrique qui une véritable petite usine électrique en réduc- . Cette installation demande à être inspectée ulièrement et le négociant qui est capable de ire ce service et de le faire connaître aux clients très achalandé. Celui qui sait trouver et ré- r les défauts du système d'allumage et du sys- e d'éclairage se fait également beaucoup de nts. Très fréquemment ces défauts provien- t d'un fil usé ou mal isolé.

Les batteries d'accumulateurs réclament aussi attention constante et beaucoup d'automobilis- se munissent d'hydromètres et de voltamètres t effet.

Les brosses des moteurs et des générateurs s'u- et ont besoin d'être remplacées. C'est une ire de rien, mais qui procure des bénéfices et là ore le marchand peut être d'une grande utilité hauffeur.

Il n'est pas nécessaire pour le quincaillier de r un garage ou d'être absolument familier avec les détails du mécanisme des divers modèles oitures en usage. Il est bon cependant qu'il naisse et sache réparer les petites défectuosités se produisent couramment de façon à rendre ice aux automobilistes, ce qui l'aidera grande- t à développer son commerce.

En raison de la rareté de voitures neuves, des ers d'anciens modèles sont remis à neuf et pour- d'un équipement nouveau. Dans la plupart on alle une système d'éclairage électrique et dans ıcoup d'autres un démarreur automatique. En enant en rapport avec les garages comme avec vendeurs de machines usagées et les propriétai- de machines neuves, le marchand peut arriver à lre quantité d'articles électriques.

La liste des accessoires électriques pour auto- mobiles s'allonge continuellement. Les automo- bilistes sont de bons clients et lorsqu'ils ont trouvé un magasin qui peut leur fournir un bon servicee et de bonnes marchandises, ils ne sont pas longs à venir. Ils y envoient leurs amis et les amis de leurs amis. On peut aussi stimuler la vente au moyen d'étalages fréquemment renouvelés et d'annonces bien comprises. Avec l'augmentation constante du nombre des automobiles et le développement très rapide de la vente des accessoires, le commerce d'automobiles commence à devenir un facteur très important par tout le Dominion. Il va continuer à augmenter et à fournir ainsi au quincaillier de superbes chances de réaliser de beaux bénéfices.

UN ETALAGE D'HUILES DONNE DE BONS RESULTATS

Le commerce des huiles va sans cesse en augmentant et les huiles qui se vendent le mieux sont certainement celles employées pour l'automobile.

Il ne faut pourtant pas abuser de l'étalage des huiles. Il suffit d'en garnir une vitrine bien ordonnée environ trois fois par an, l'une au printemps pour les tracteurs et les autos, une autre vers le milieu de l'été pour les autos seulement et une dernière en automne également pour les autos seulement. En somme l'automobile emploie de l'huile en tout temps et comme l'auto sans l'huile n'a pas encore été inventée on peut continuer à compter sur cette vente.

Tous les prospectus publiés aujourd'hui sont bien présentés et attrayants. Ils forment le complément indispensable d'une vitrine bien disposée et aident énormément à répondre aux questions de la clientèle.

Il me semble pas devoir y avoir de réduction dans les prix des huiles cette année. Ces prix ont augmenté d'environ 25% sur ceux en 1914 et une nouvelle hausse peut même être prévue en certains cas.

Il est bon de mettre dans l'étalage tous les petits articles qui vont avec l'emploi des huiles et des graisses, qui se vendent également bien rien qu'en étant à la vue du client.

LES ARGUMENTS SENTIMENTAUX SONT INSUFFISANTS

Les annonces des détaillants demandant aux consommateurs d'acheter dans la localité de façon à encourager les magasins locaux et à édifier ainsi la communauté ne reçoivent guère d'attention favorable. Les arguments sentimentaux en faveur de l'achat local ne sont pas suffisants. Ils semblent être trop exclusifs. Les acheteurs sont plus enclins à écouter de tels arguments quand d'autres informations suffisantes leur sont fournies prouvant que le client tirera un bénéfice véritable soit au point de vue de la qualité, soit au point de vue du prix, en achetant au marchand local.

CE QUE LE QUINCAILLIER PEUT RETIRER DE LA VENTE DES PREPARATIONS POUR TOITURES ET DES MATERIAUX POUR LA REPARATION DES COUVERTURES.

L'augmentation énorme de la vente des produits préparés ou caoutchoutés pour toitures depuis une dizaine d'années tend à prouver que les quincailliers en général comprennent de plus en plus les avantages qu'ils peuvent retirer à tenir ce genre d'articles.

Connaissance essentielle.

Il va sans dire que pour vendre un article avec succès, le vendeur doit bien le connaître. Un des meilleurs vendeurs dans cette ligne déclarait que la principale raison de son succès continu résidait dans sa connaissance parfaite de la ligne. Il ajoutait qu'il défiait n'importe qui de lui poser une question sur le procédé de fabrication et sur l'emploi pratique de l'un des produits quelconques de sa maison sans qu'il puisse y répondre d'une manière absolument satisfaisante. C'était là tout le secret de son succès.

De même le quincailler et son commis possédant une bonne notion des points les plus importants de la fabrication et de l'application pratique des articles pour toitures sont certains d'augmenter leurs ventes dans ces articles.

Pas de secrets cachés.

Il se peut que la vente des produits pour toitures et de matériaux de réparation soit plus technique que la vente d'un article ordinaire de quincaillerie. Cependant il n'y a plus de secrets profonds ni de formules mystérieuses qui entourent la fabrication de ce genre de marchandises. Les vendeurs de toutes les bonnes maisons de cette ligne sont tout disposés aujourd'hui à décrire en détail tous les procédés de fabrication ou d'application. Ces renseignements peuvent être obtenus sur simple demande.

Visiter le travail — Donner votre avis sur le mode d'emploi

Le détaillant qui réussit aujourd'hui dans la vente des articles pour toitures est celui qui est prêt à aller voir l'ouvrage, à déterminer le genre de travail à faire, la nature du toit et son inclinaison et qui est capable de recommander à son client le type exact de toiture qui convient le mieux en l'occasion. Il doit être aussi à même d'indiquer au client la meilleure manière d'employer le produit pour la couverture, et comment le disposer convenablement autour des cheminées, des puits de lumières aussi bien que sur les bords, comment tracer les lignes d'écoudement en un mot lui donner tous les détails pratiques de son emploi.

Les matériaux pour réparation de toitures offrent aussi un vaste champ d'action

Les quincailliers trouveront également un vaste champ d'action dans la vente des matériaux pour réparation de toitures. Depuis une quinzaine d'années on a veudu beaucoup de produits préparés de tous genres pour toitures. D'année en année une grande partie de ces toitures ont besoin d'être réparées. Parlez de cette question de réparations avec le premier vendeur qui viendra vous rendre visite, obtenez de lui tous les renseignements qu'il pourra vous donner et demandez-lui de vous expliquer les différentes lignes de matériaux pour réparations qu'il a à vendre. Il est absolument exact de dire que le détailleur ne pourra retirer de bénéfice de la vente des matériaux de réparation que grâce à la connaissance et à l'activité de ses commis.

Il y a des magasins de quincaillerie relativement modestes dont les ventes en produits pour toitures et matériaux de réparations sont excessivement grandes et hors de proportion avec le volume total de leurs affaires. Ce volume anormal d'affaires en matériaux pour toitures a été simplement obtenu par une étude soigneuse et approfondie de la question.

Coopération avec le fabricant

Les fabricants renommés de produits pour toitures sont toujours disposés d'assister avec plaisir le détaillant de toutes les façons possibles. Des échantillons, des prospectus attrayants portant le nom de votre maison, des clichés pour les annonces locales, des certificats de satisfaction, etc... peuvent être obtenus sur simple demande. Les questions de toitures peuvent peut-être ennuyer vos commis. Réunissez-les un soir, faites venir un homme du métier qui leur exposera la question dans tous ses détails.

Un commis vendeur qui porte l'enthousiasme en lui et peut la communiquer à ses clients peut généralement être sûr de faire des ventes.

* * *

Même une personne peu soignée et malpropre n'est guère impressionnée favorablement par un magasin malpropre ou une vitrine négligée.

* * *

Le marchand qui compte sur la publicité passée pour obtenir des résultats tout le temps est comme un homme qui pense que son dernier repas le nourrira toujours.

L'augmentation des ventes de peintures pour l'automne

peintures préparées qui ont acquis une si grande popularité devraient pouvoir se vendre toute l'année — La peinture d'automne est la solution de la vente d'un article de saison — C'est le débit qui fait le profit.

Il n'y a pas bien longtemps encore la vente de peinture préparée était pratiquement inconnue f dans quelques rares magasins de quincaille-

L'achat de la peinture préparée était alors une taisie jusqu'à ce que les fabricants soient parus par la publicité à faire entrer cet article dans age courant, en faisant comprendre au public services qu'il pouvait rendre.

Rapide Progrès

Les vieux quincailliers peuvent aisément se peler les progrès rapides de l'emploi de ce pro- et l'augmentation qui s'en suivit dans les ven- de peintures et vernis. Ce qui tend à prouver les idées du public peuvent être façonnées par moyens et des méthodes appropriés.

L'effort est incomplet

On constate maintenant que ce façonnage a quelque peu incomplet. L'usage n'était pris dans quelques endroits ou à certaines saisons l'année.

Le problème actuel est de façonner l'opinion lique plus largement de façon à rendre cet usa- continu.

La peinture d'automne est un premier pas.

Puisqu'on a fait prendre aux propriétaires et locataires l'habitude de se servir de peintures parées, il n'y a aucune raison qui empêche de e adopter la peinture d'automne par les mêmes yens.

Une publicité bien comprise sera le meilleur yen d'action que pourront employer les fabri- ts aussi bien que les détaillants pour développer commerce dans ce sens.

Et qui pourra nier ses chances de bénéfices, qu'il signifie augmentation du chiffre d'affaires, inution des charges et augmentation des bé- ces.

Progrès remarquable

Comparez les jours passés où il n'y avait pas rayon de peinture dans les magasins ordinaires, c le temps présent où le rayon de peinture est dans bien des cas le rayon le plus important du magasin.

Franchement le seul reproche que l'on puisse faire au commerce de peintures et vernis, c'est que le stock ne se renouvelle pas assez fréquemment. Certes ce renouvellement n'est pas aussi fréquent qu'il devrait l'être et en lançant l'idée de la peinture d'automne on a fait faire un grand pas à la question.

Vente continue toute l'année

Nous avons comparé le passé au présent. Comparons maintenant le présent à l'avenir où une vente sans interruption pendant toute l'année donnera un plus grand mouvement au renouvellement du stock et par suite plus de bénéfices et où le rayon de peinture deviendra un facteur encore plus important pour le magasin.

On ne peut pas dire que ceci est un discours académique ou un raisonnement éphémère. Le commerce a déjà obtenu un certain succès avec la peinture d'automne, mais il n'a certainement pas encore réalisé tout ce qu'il devait.

La question du service

C'est un juste raisonnement et un sens éclairé des affaires qui ont réussi à lancer l'usage de la peinture préparée. La connaissance scientifique des services que rend la peinture appliquée en automne est un nouvel élément important de succès qui faisait défaut aux pionniers de cette branche ou tout au moins dont ils n'ont pas tiré parti.

Le commerce aujourd'hui peut se baser sur des certitudes scientifiques et mêmes pratiques qui lui ouvrent la voie du succès.

Un cercle qui s'élargit toujours

Mais la peinture d'automne n'exclut pas d'autres possibilités. Elle peut devenir l'avant-coureur d'un nouveau développement du commerce. Elle peut préparer les voies pour amener l'usage de la peinture pour les travaux intérieurs durant les mois d'hiver.

Peut-être nous ferons-nous mieux comprendre en donnant un exemple où une boîte de peinture, un dollar et une place sur un rayon vont jouer les rôles principaux.

En novembre ou janvier, dirons-nous, un marchand de peinture appose sa signature sur un ordre d'après lequel en échange d'une petite boîte de peinture il se dessaisira d'un dollar au 1er avril suivant ou 60 jours après. (S'il est sensé il paiera son dollar dans les 15 jours et réclamera son es-

compte de 2%). En mars la boîte de peinture arrive et on lui donne une place sur un rayon qui coûte du loyer, de l'assurance et d'autres dépenses courantes. En avril ou mai, cette boîte quitte le rayon et la caisse enregistre un profit. Un ordre de réassortiment de printemps apporte une nouvelle boîte pour la remplacer, mais les chances de départ de cette nouvelle boîte diminuent à mesure que la saison avance. Il peut fort bien se faire qu'elle y reste tout l'été, comme elle peut aussi en sortir. Supposons cependant qu'elle sorte à fin mai pour être remplacée par une troisième boîte qui elle a toutes chances de rester en villégiature tout l'été sans aucune espoir de départ.

Pas de locataire privilégié

Cette boîte va-t-elle devenir un locataire privilégié pour l'automne et l'hiver et prendre un hivernage coûteux? La vente de la peinture pour l'automne lui donne la chance d'être échangée contre du bon argent et remplacée ensuite par une autre boîte qui se vendra probablement aussitôt pour des travaux intérieurs. Un dollar qui va et vient avec chaque boîte et qui à chaque fois procure un bénéfice sert beaucoup plus à augmenter les affaires qu'un dollar qui reste sur un rayon derrière une étiquette. Rappelez-vous aussi que les rayons coûtent de l'argent aussi. Comme on l'a déjà dit, une place sur un rayon n'est pas seulement une petite surface circulaire sur une planche, cela représente aussi de l'argent en dépenses de toutes sortes, taxes, chauffage, éclairage, salaires, frais de livraison etc...

La peinture d'automne fera revenir plus fréquemment et plus aisément le dollar investi. Elle permet le renouvellement plus fréquent de la marchandise au lieu de garder à dormir une boîte qui peut rester là, sans aucun bénéfice, depuis le commencement de l'été jusqu'au printemps suivant.

Bonnes affaires

La peinture d'automne est bonne et profitable au point de vue scientifique comme au point de vue pratique. Sa propagation est bonne au point de vue purement commercial. Ceci posé, le marchand qui l'adopte pour faire de son rayon de peinture une source de bénéfice active et continue tout le long de l'année, fera de meilleures affaires et rendra de meilleurs services à sa clientèle.

Les jouets dans le magasin de quincaillerie

Pourquoi le quincaillier ne vendrait-il pas des jouets pour les étrennes. Plusieurs magasins ont bien réussi dans cette voie et quelque-uns même ont continué à tenir cet article tout le long de l'année, en se spécialisant surtout rans les jouets mécaniques. Au moment des étrennes ils font fureur.

Ce ne sont pas seulement les jouets mais aussi les articles de cadeaux de toutes sortes dont on peut pousser activement la vente par de beaux étalagees et par la publicité dans les journaux. Un de nos correspondants nous dit par exemple qu'il a l'habitude d'avoir au centre de son magasin quelques tables à étagères garnies de menus articles à prix fixe. Tous les articles exposés sur une table se vendent à un prix unique. C'est ainsi qu'il a une table pour les articles à 5 cents, une pour ceux à 10 cents et ainsi de suite. La plupart de ces marchandises sont des ustensiles de cuisine, mais beaucoup d'autres petits articles en magasin sont ainsi placés sous les yeux du public. Ces tables font faire beaucoup de ventes, car il semble impossible à un femme de faire le moindre achat sans choisir quelque menu article pour l'usage de la maison. Ce sont ces mêmes tables qui sont employées pour étaler les jouets et articles de cadeaux à l'époque des étrennes. Bien décorées et bien disposées elles offrent un aspect attrayant et procurent un bon chiffre d'affaires.

Notre correspondant nous fait remarquer qu'il a ajouté un attrait exceptionnel à son exposition de jouets et cadeaux en étant le seul magasin de sa localité à avoir son Santa Claus qui a été accueilli à la gare par les acclamations d'une foule d'enfants à qui il distribuait des cornets de bonbons tirés de son vaste sac.

Les quincailliers, ajoute-t-il, ont grand tort de ne pas chercher à combattre le système de commandes par la poste. Tout d'abord ils ne donnent pas au fermier ce qu'il désire et essaye de lui faire prendre un autre article qui, à leur avis, doit lui donner satisfaction. Il en résulte qu'un grand nombre de clients qui sont butés dans leurs désirs ont recours au catalogue des maisons faisant affaires par la poste. En outre quelques quincailliers se contentent de rester assis dans leur magasin et d'attendre que les affaires leur viennent au lieu de courir après elles.

Il faut déplorer également la négligence de quelques fabricants qui n'envoient pas de clichés pour la publicité aux marchands de campagne. Ils manquent ainsi une riche occasion de placer leur marchandise sous les yeux du public. Les marchands ne seraient que trop heureux d'illustrer leurs annonces avec ces clichés et à l'heure actuelle la plupart des journaux des petites villes ont des annonces sans aucune illustration.

Le prix de la térébenthine a plus que doublé depuis le commencement de l'année

La térébenthine a été une des grandes surprises de l'année. Si quelqu'un avait prédit il y a six mois que les prix battraient tous les records, tous ceux qui sont intéressés dans ce commerce n'auraient porté que peu d'attention à cette prophétie. C'est cependant ce qui est arrivé et qui dure encore.

Au premier janvier la demande était active et le marché ferme avec des cours variant de $1.07 à $1.10 le gallon impérial. Les rapports indiquaient que les arrivages d'outre-mer allaient commencer bientôt et semblaient devoir être importants.

Vers le milieu de janvier les prix avaient déjà augmenté de cinq cents et le marché s'affermissait. Les rapports de New-York démontraient que les approvisionnements diminuaient.

Au 8 février le prix avait baissé de deux cents et le 15 du même mois la diminution avait atteint cinq cents, les cours étaient alors de $1.05 à $1.08 le gallon. Les cours continuèrent à baisser et une semaine plus tard ils atteignaient $1.04. Le 8 mars ils étaient rendus à $1.03.

Le 22 mars le prix était augmenté de 4 cts. Le 29 il était de $1.10 et le 5 avril il avait atteint $1.12. Le 12 avril il redescendait à 1.10 et le 19 du même mois il avait fait un nouveau bond jusqu'à $1.15. La semaine suivante il était rendu à $1.17 et le 24 mai il était parvenu à $1.20.

Les approvisionnements diminuent

Le 1er juin de gros envois furent faits au prix de $1.30. La semaine suivante le cours subissait un bond de 20 cents et atteignait $1.50. D'après les rapports reçus les approvisionnements à Savannah étaient les plus réduits qu'ils avaient jamais été depuis nombre d'années. Vers le milieu de juin les cours montèrent encore de 5 cents et une semaine plus tard ils avaient atteint $1.60.

Le 1er juillet les prix se maintenaient à 1.65 et de grosses cargaisons étaient alors en route. Une semaine plus tard il n'y avaient pas de changement dans les prix, mais les envois outre-mer avaient pratiquement cessé et on s'attendait à une réaction. Les rapports indiquant une rareté dans la récolte contribuèrent à maintenir les prix qui, malgré une légère baisse, ne tombèrent pas au-dessous de $1.55.

Les achats d'outre-mer recommencèrent alors à prendre un essor jusqu'alors inconnu. Le 26 juillet les cours étaient dans les environs de $1.82. Le 2 août ils avaient atteint $1.95 et une semaine après ils sautaient à $2.21. Pendant la semaine suivante ils s'étaient élevés jusqu'à $2.50 mais étaient revenus plus tard à $2.40. Les chiffres ci-dessus sont absolument sans précédent dans l'histoire du marché de ce produit et justifient pleinement l'opinion des importateurs qui déclarent qu'il est impossible de dire où s'arrêtera cette hausse étant donné que les stocks sont très réduits et que la demande continue à être très grande.

La térébenthine ne sera pas bon marché avant longtemps, nous déclare un de nos correspondants. Les prix ont cessé d'augmenter depuis un jour ou deux parce que les Allemands qui sont de gros acheteurs n'ont pas pu faire d'arrangements satisfaisants pour les crédits nécessaires. Cette question sera probablement réglée sous peu et je m'attends à ce que les prix recommencent à faire de nouveaux bonds en avant. Pour montrer l'importance des achats de térébenthine par l'Allemagne il suffit d'indiquer que l'année qui précéda la guerre la quantité importée a atteint 3.275.929 gallons. L'Allemagne était de beaucoup le plus gros acheteur de térébenthine. Lorsque la guerre se déclara, la demande de térébenthine cessa tout à coup et des centaines de producteurs du sud furent ruinés. Puis les usines de munitions commencèrent à fonctionner et des milliers d'ouvriers qui étaient occupés à la fabrication de la térébenthinee à de maigres salaires acceptèrent d'autres emplois qui étaient mieux rénumérés. On peut se rendre compte combien la production a été affectée en examinant les chiffres de l'année dernière qui montrent que la production a à peine atteint la moitié de la normale. La production de cette anné ne sera guère plus élevée que celle de 1918, si même elle arrive à l'égaler. Nous sommes donc en présence de la situation suivante: Une production réduite de moitié avec une demande sans précédent. Les producteurs font de leur mieux pour stimuler la production, mais ils doivent payer des salaires plus élevés et ne peuvent même pas à ce prix se procurer les hommes dont ils ont besoin."

Importations de térébenthine en Canada.

1914	1,114,363	gallons
1915	917,912	"
1916	1,026,768	"
1917	1,109,029	"
1918	978,125	"

Les escomptes pour le payement au comptant sont un premier profit pour le marchand, et un profit qu'il est toujours sûr de faire.

* * *

Il semble qu'il y ait actuellement quantité de gens qui veulent un salaire de dix heures pour en passer six à faire le travail de quatre heures.

COMMENT DISPOSER UN ETALAGE D'ARTICLES DE CHASSE

Les quincailliers ont tout intérêt à faire dès maintenant un étalage attrayant d'articles de chasse qui fera naître chez les sportmen un violent désir d'aller faire un tour dans les bois. On peut facilement arranger ces vitrines sans grands frais en se servant d'articles pris dans le stock et de quelques branchages cueillis dans le bois le plus proche.

On peut par exemple disposer une scène de "camping" qui sera un appel irrésistible à la passion du chasseur. Cela lui fera penser à la partie de chasse qu'il a projetée depuis la saison dernière. Il commencera à penser aux objets dont il a besoin et il sera peut-être amené à entrer dans le magasin pour les acheter.

Il est bon de disposer les différents articles d'un étalage de chasse autour d'un personnage ou d'une scène qui en formera le centre. Cela en augmente l'attrait et contribue beaucoup à amener des ventes.

L'idée dominante de l'étalage peut représenter une scène de campement avec un canot au centre, une tente d'un côté et de l'autre quelques buissons. On peut ajouter à l'intérêt de la scène en construisant un feu de campement en face de la tente et en imitant le feu du foyer au moyen d'une lumière rouge. Pour compléter l'illusion on peut placer un drapeau sur la tente en ayant soin de dissimuler dans le buisson un éventail électrique qui fera flotter le drapeau en même temps qu'il agitera les feuilles du buisson. A côté du canot ou près de la tente on peut placer un personnage en cire ou carton en costume de chasse et avec un fusil à la main.

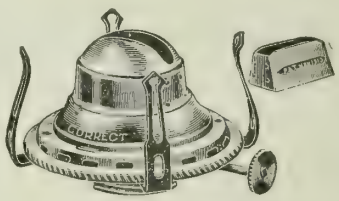
Ce n'est là qu'une simple suggestion qui peut être variée à l'infini. L'heureuse disposition des fusils, cartouches, etc... est une question de goût personnel et dépend de l'espace dont on dispose. Quelques marchands agrémentent leurs vitrines de quelques animaux empaillés adroitement disposés en des endroits où ils attirent l'attention sur quelque article du stock.

Un étalagiste ingénieux peut à peu de frais arranger un étalage attrayant capable de stimuler la vente. Il peut utiliser à cet effet une grande variété d'accessoires décoratifs qui agrémenteront à peu de frais l'aspect extérieur de la vitrine. Des morceaux d'écorce semés ça et là, une branche ou deux garnies de feuilles d'automne procurent de très jolis effets.

Très fréquemment aussi on expose de grands tableaux fournis par les compagnies de chemins de fer ou par quelque autre maison. Il ne faut cependant pas perdre de vue que tous les objets exposés doivent se rapporter à l'idée dominante qui doit faire ressortir les articles que l'on veut mettre en vente. Avec les marchandises en magasin et quelques branches obtenues dans le bois, le marchand a sous la main tout ce qu'il lui faut pour faire une décoration intéressante capable d'inspirer le désir d'acheter les articles exposés. On peut aussi très souvent donner à l'étalage un caractère tout à fait local qui intéressera au plus au point les chasseurs du voisinage.

Bien que cela ne soit pas toujours nécessaire, il arrive ordinairement qu'un fond bien disposé augmente la valeur décorative et aide encore à pousser la vente. Ce fond peut être fait de panneaux de bois ou de feuillage. On peut disposer des étagères ou plate-forme pour exposer un plus grand nombre d'articles. Sur cette étagère on peut également placer si on le désire des étiquettes sur les articles que l'on veut spécialement faire ressortir. Quelques marchands garnissent les panneaux de fond d'inscriptions appropriées telles que "Voici le temps de la chasse. Nous pouvons fournir tout ce qui est nécessaire". Quelquefois un grand tableau de chasse ou de sous-bois peut être pendu au milieu du panneau. Une disposition de ce genre dépend entièrement du goût de l'étalagiste qui peut s'ingénier à obtenir des résultats aussi efficaces et aussi attrayants.

DE 25% A 50% PLUS DE LUMIERE.



La Schultz Mfg. Co., Limited, Hamilton, Can., qui fabrique les Becs de lampe et de fanal "Correct", prétend que ces Becs donnent de 25% à 50% plus de lumière que n'importe quel autre bec. Cela est rendu possible par l'emploi de leur manteau en acier breveté, qui égalise la prise d'air et assure une bonne combustion. La compagnie prétend également que son bec "A" donnera autant de lumière que n'importe quel bec "B" ordinaire de lampe.

Les Becs "Correct" sont en vente chez tous les principaux marchands de gros de quincaillerie, articles d'épicerie et de vaisselle de la province de Québec, qui garantissent tous les Becs "Correct" qu'ils vendent.

Combien de temps pensez-vous qne la clientèle vous sera fidèle si vous la laissez livrée à elle-même? Arrêtez votre publicité et vous êtes oublié.

* * *

Les marchandises qui restent sur vos rayons retardent vos profits.

* * *

La courtoisie ne coûte rien et est une aide incalculable dans l'édification d'un commerce.

Le marchand qui achète de bonne heure s'évite des désagréments

Les négociants de Montréal ne voient aucun avantage à retarder les achats. — Les accessoires d'automobiles montrent un développement rapide. — Les affaires accusent une augmentation sur toute la ligne.—Les rentrées sont superbes.

Suivant en cela sa propre politique d'acheter libéralement, la maison Lewis Bros., Ltd., de Montréal, dans les avis adressés à ses voyageurs, leur suggère d'exposer clairement au détaillant la question des achats à faire pour les besoins de la revente à l'automne prochain. Si le détaillant se décide à protéger ses intérêts, tout est pour le mieux, autrement, il sera obligé de supporter l'inconvénient de pouvoir manquer de marchandises lorsqu'il en aura besoin.

Telle est la politique d'achat et de vente de la maison ci-dessus pour les mois à venir, d'après la déclaration de M. John A. Frazer, gérant des ventes de cette compagnie. Dans une entrevue, M. Frazer nous a exposé quelques points intéressants de la situation.

Raisons pour acheter.

Toute légère diminution de prix des différentes lignes de quincaillerie a été presque invariablement suivie d'une augmentation qui l'a pleinement compensée, sinon d'une nouvelle hausse, dit M. Frazer. Ceci est dû en grande partie à l'augmentation des salaires qui continuent à avoir tendance à augmenter encore. Nous ne voyons aucune chance de baisse pour longtemps encore et il se passera certainement bien des années avant que puissent revenir les prix que l'on peut considérer comme bas.

Il y aura une grande activité pendant tout l'automne et l'hiver prochain dans les grandes fabriques d'automobiles. J'apprends qu'il y aura trois équipes de huit heures dans beaucoup de ces usines pour permettre aux fabricants de maintenir les ateliers en pleine activité pendant 24 heures par jour.

Il y a deux raisons principales pour justifier que les prix se maintiendront fermes, c'est que les gages continuent à être élevés et qu'il n'y a pas d'apparence que l'on puisse obtenir de meilleures conditions.

Nous ne voulons rien annuler.

Nous avons fait des achats très importants dans certaines lignes d'accessoires pour automobiles. Il a été annoncé qu'un grand fabricant avait l'intention de vendre ses propres articles à très bas prix. Ceci, croyons-nous, laissait supposer l'annulation de beaucoup de commandes et la suspension temporaire de beaucoup d'autres qui avaient été placées chez des petits fabricants. Nous avons beaucoup ordonné et bien que les quantités fussent très fortes, nous avons décidé qu'il valait mieux laisser les ordres comme ils avaient été placés plutôt que de les réduire. Depuis lors nous avons renouvelé plusieurs fois plusieurs de ces commandes et pour une seule et même ligne, nous avons reçu récemment la 29e facture.

M. Frazer cite le fait d'un fabricant de cornes d'automobiles qui est en retard dans ses livraisons et qui a encore en mains des commandes pour 97,000 cornes. Ceci est une nouvelle preuve qu'il n'y aura pas de surplus de stock dans les accessoires et qu'il n'y a pas de chance de baisse dans les cours.

A un de ses récents voyages aux Etats-Unis, M. Frazer a demandé à un fabricant d'un grand centre de bien vouloir accepter un ordre important d'une certaine ligne d'accessoires, laissant la question de livraison entièrement à la discrétion du fabricant à la condition qu'il accepte l'ordre. M. Frazer n'a pas encore reçu de décision, mais il espère pouvoir obtenir les marchandises d'ici à six mois.

Augmentation constante.

Il y a une très bonne disposition pour acheter parmi les détaillants, déclare M. Frazer. Ils semblent avoir prévu les difficultés qu'ils pourraient avoir à se procurer la marchandise. En tout cas, ils ont bien vendu et sont obligés de renouveler leurs commandes. Les ordres pour livraison en automne s'accumulent et il y a augmentation dans ce sens de même que pour les ordres pour livraison immédiate. De fait, la vente des accessoires a dépassé toutes les prévisions et chaque mois apporte de nouvelles augmentations.

Ceci est également vrai, ajoute M. Frazer, pour les autres rayons. Comme nous lui demandions si les lignes qui avaient subi un temps d'arrêt simplement du fait de la guerre, semblaient vouloir reprendre, M. Frazer nous répondit qu'un véritable regain d'achat était manifeste dans les articles de sport. Les fusils, carabines et toutes sortes d'accessoires se rattachant à ce département s'enlèvent maintenant rapidement. Les munitions pour la chasse au piège se vendent aussi en grande quantité.

Le prix n'est pas une objection.

La demande a augmenté pour les articles plaqués et les appareils électriques. La coutellerie

s'est bien vendue. Un point à noter est la bonne qualité des articles qui sont choisis. Le marchand avait l'habitude d'être désappointé par les prix élevés, dit M. Frazer, mais il est venu à comprendre que la bonne marchandise coûte cher et il paye le prix.

Pour conclure M. Frazer déclare: A mon avis, nous sommes entrés dans une ère nouvelle. C'est le marchand qui recherche les affaires qui réussit aujourd'hui et je crois que nous pouvons prévoir de nombreuses années de prospérité pour notre pays.

Les prévisions sont excellentes dans les provinces de l'est.

La situation actuelle du commerce de quincaillerie dans la province de Québec et dans les provinces maritimes est excellente, d'après le rapport de M. George C. Davis, vice-président et gérant général de la maison Frothingham & Workman, Ltd., de Montréal. Les affaires y sont des plus satisfaisantes et il y a toute raison de prévoir une bonne vente pour l'automne dans toutes les lignes de quincaillerie.

On fait d'excellentes affaires dans tout le territoire de l'est, ce qui est prouvé par les nombreuses commandes reçues et par le tonnage des marchandises expédiées dans toutes les parties des provinces maritimes. Le commerce est également très actif dans la province de Québec.

Les commandes des détaillants sont plus nombreuses et plus importantes. Depuis la signature de l'armistice, la plupart des marchands ont changé de tactique et M. Davis en conclut que la confiance renaît. Il croit aussi que le marchand en général s'est convaincu qu'il y a peu de probabilité de baisse sur les articles de quincaillerie. Et après être arrivé à cette conclusion, le détaillant augmente quelque peu ses commandes au marchand de gros, comprenant qu'il a tout intérêt à avoir en stock les articles dont il a besoin pour sa vente.

Grande variété.

La demande s'applique à peu près à tous les genres de marchandises. Il n'y a que réellement peu d'articles de quincaillerie dont le stock n'a pas été renouvelé et par contre il y a un revirement bienfaisant en faveur d'articles qui s'étaient peu vendus en raison de la guerre.

Les articles de sport se vendent très bien actuellement de tout côté. Les articles nickelés et les appareils électriques sont en très forte demande partout. Dans cet ordre d'idées un mouvement appréciable s'est produit dans la vente des machines à laver électriques. La seule question est de pouvoir se procurer le stock nécessaire.

Les clous se sont bien vendus. Cependant, on a eu quelques difficultés pour se procurer les clous pour satisfaire à toutes les demandes.

Les comptes rentrent très bien. Il y a très peu de retours de la banque aujourd'hui et les notes sont promptement acquittées. La situation est plus favorable que jamais, car il y a eu des époques où la banque retournait jusqu'à 12 et 15 billets impayés. Il y a donc peu à dire sur ce sujet.

Quant aux prix, il est à supposer que les taux actuels vont se maintenir fermes pour la plupart des lignes et qu'il peut même y avoir de la hausse. Il y a eu dernièrement une tendance à la hausse et beaucoup de lignes ont été augmentées. Avec les salaires élevés qui semblent devoir se maintenir, il n'y a guère d'apparence de baisse possible.

UN GROS CHIFFRE D'AFFAIRES EN VUE POUR LES QUINCAILLIERS QUI VENDENT DU CIMENT

Il y a de bonnes affaires en vue pour ceux qui vendent du ciment et personne n'est intéressé dans cette branche de commerce autant que les quincailliers.

Les ventes de ciment ont bien débuté au printemps, elles ont été en augmentant pendant tout l'été et les prévisions pour l'automne sont encore meilleures. On prévoit que l'année 1920 battra probablement tous les records. Tout indique que ce sera une très bonne année.

Les prix vont rester fermes

Il y a peu de raison de voir un changement s'opérer dans les prix, qui ont toute chance de se maintenir au niveau actuel.

Un gros producteur déclarait dernièrement que les quincailliers sont des hommes d'affaires accomplis et qu'en fait ce sont eux qui vendent 35% de la production totale du ciment. Ils vont droit au but et sont sur pied tout le temps. Ils sont en rapport avec ceux qui ont besoin de matériaux et avec les acheteurs éventuels et sont toujours bien informés des besoins de la clientèle de leur territoire. Ils ne craignent pas de faire la publicité et de faire savoir qu'ils ont les marchandises en main. En somme ce sont des commerçants avisés et ils obtiennent des résultats merveilleux.

Des affaires en masse

Il n'est nullement question du chiffre d'affaires que l'on peut réaliser. La vente chez les fermiers indique une augmentation de 40% cette année. Depuis quelque temps la vente s'est un peu ralenti, parce que les fermiers ont été très occupés avec leurs récoltes, mais tout indique qu'il y aura une grande demande de ciment chez les fermiers cet automne. Leur commerce est prospère et ils sacrifient une partie de leurs bénéfices pour construire de nouvelles demeures plus confortables, ajouter de nouvelles constructions et faire des améliora-

tions à celles déjà existantes. Si les fermiers n'avaient pas manqué de bras pendant le printemps et l'été, les ventes auraient été encore beaucoup plus fortes, mais maintenant que la plupart d'entre eux ont vu revenir leurs fils chez eux et que les conditions de la main-d'oeuvre sont améliorées, ils vont reprendre de plus belle.

Gros programme de construction

Il y a un pros programme de construction en vue qui va entraîner l'emploi de grosses quantités de ciment. Dans quelques grands centres le commerce a été affecté par le malaise et la difficulté causés par la main-d'oeuvre . Cependant, à tout prendre, il y a quantité de travaux en train et il est probable que les ventes de ciment vont atteindre cette année approximativement le double du chiffre de l'année dernière. Beaucoup de travaux se font cet automne et on en prévoit encore un grand nombre pour le printemps. Les architectes de tout le pays sont très occupés et plusieurs des ouvrages coûteront de fortes sommes. Beaucoup d'entrepreneurs ont assez d'ouvrage en main pour le reste de la saison et on leur demande des soumissions pour d'autres travaux. Il est certain qu'il ne peut y avoir aucun doute que le commerce va de l'avant."

AUX ACQUEREURS D'IMMEUBLES

Erreurs à éviter en achetant du terrain.

Voici quelques conseils négatifs, utiles à ceux qui se proposent d'acheter des terrains pour y construire des maisons:

1. N'achetez pas de terrain pour spéculation, mais pour usage.

2. Ne vous laissez pas duper par l'idée qu'il vaut mieux être propriétaire, moyennant hypothèques, que d'être locataire.

3. N'achetez pas un lot inoccupé par versements ou avec des fonds empruntés, si vous n'avez pas une garantie raisonnable que vous disposerez bientôt d'une somme suffisante pour y faire construire une maison.

4. Ne vous attendez pas à obtenir un emprunt du gouvernement ou d'aucune autre source, pour construire une maison, si vous n'avez pas suffisamment d'argent pour acheter l'emplacement.

5. Ne vous imaginez pas que les terrains acquerront une plus-value, même dans une ville, ou que, s'il y a augmentation de valeur, le percepteur des impôts vous en laissera le bénéfice.

6. Ne prenez pas possession d'un terrain pour y bâtir une maison, si vous n'avez pas une certaine garantie que des habitations valant la vôtre seront construites sur les emplacements voisins.

7. Ne supposez pas que le terrain a pour vous plus de valeur, si vous avez le droit d'y faire les arrangements qu'il vous plaira, car votre voisin a la même liberté que vous d'utiliser le sien à sa guise. Si vous ne faites rien sur votre terrain qui puisse lui nuire, il peut agir sur le sien de façon à vous incommoder.

8. N'achetez pas un terrain sans améliorations locales, à moins de calculer que celles-ci vous coûteront au moins $10 par pied de front, avant d'être utilisé pour habitations. En supposant que la ville fasse ces travaux d'amélioration, vous serez tenu de fournir votre part des dépenses.

9. N'achetez pas un terrain couvert d'eau ou dont le sous-sol est formé de glaise, ou un terrain dépourvu de conduits d'égouts et de service d'eau, si vous n'êtes pas certain que ces choses indispensables seront fournies à des prix raisonnables, lorsque vous en aurez besoin.

10. Ne vous imaginez pas que, parce qu'un terrain aboutit à une rue desservie par tramways, il est certainement destiné à servir d'emplacement pour un magasin, et qu'il a plus de valeur qu'un autre différemment situé. Il se peut qu'il vaille moins par là même.

11. Ne payez votre terrain qu'un dixième de ce que vous comptez dépenser pour la construction de votre maison.

12. N'achetez un terrain que la moitié du prix qu'il peut valoir comme emplacement d'une maison d'habitation, si vous n'êtes pas disposé d'y bâtir avant six ou sept ans.

LA MAIN-D'OEUVRE ETRANGERE AUX ETATS-UNIS.

Sur l'initiative prise par l' "American Federation of labour party." que préside M. Gompers, le Parlement américain va être appelé à délibérer sur une modification de la loi qui interdit l'immigration, ou, plus exactement l'importation des ouvriers étrangers pendant une période de quatre ans après la signature de la paix. Le mot "importation" se trouve en toutes lettres dans l'amendement en ce qui concerne les ouvriers professionnels (skilled laborers). Le "Journal de commerce de New-York" fait remarquer malicieusement à ce sujet que depuis quelque temps M. Samuel Gompers ne laisse pas échapper une occasion de proclamer qu'il est inadmissible que la main-d'oeuvre soit considérée comme constituant un avantage quelconque pour le marché, les patrons, à son avis continuant à traiter et à payer leurs ouvriers selon les relations qui existent entre l'offre et la demande sur le marché du travail.

Les ouvriers — proclame M. Gompers — sont des "êtres humains" ayant le droit d'être traités comme tels et non comme des instruments utiles. Or, dans l'amendement proposé par l' "American Federation of Labor" les ouvriers étrangers sont traités comme un simple élément d'importation. Au lieu d'envisager la question de l'immigration au point de vue des droits humains ou de la liberté personnelle, l' "American Federation of Labor" la traite comme un simple élément dans la production nationale.

L'Huile de lin et ses succédanés

(D'après le rapport de F. C. Collier analyste public)

PROVENANCE ET PROPRIETES DE L'HUILE DE LIN

Provenance. — L'huile de lin est l'huile que l'on retire — par expression ou extraction — des graines de lin, linum usitatissimum, plante dont la culture est très répandue sur notre continent, de même qu'en Europe et en Asie. Les huiles de différentes provenances accusent des variations qualitatives considérables, les huiles produites sur les rives de la Baltique étant les plus hautement recommandées. L'huile de lin est souvent contaminée par de l'huile provenant de graines étrangères, accidentellement recueillies lorsque se fait la moisson.

Composition chimique.— L'huile de lin est principalement composée de glycérides d'acides gras non saturés, tels que l'acide isolinolénique, l'acide linolénique, l'acide linolique et l'acide oléique.

Propriétés.— La valeur de l'huile de lin comme véhicule des couleurs à peinture, dépend surtout de ses propriétés de "siccativité". Ce terme quelque peu ambigu est employé pour décrire le changement qui s'opère dans l'huile lorsqu'elle est exposée à l'atmosphère, alors que cette substance préalablement liquide se trouve transformée en un produit solide, élastique et transparent. Il a été démontré que la "siccativité" ou "siccité" de l'huile de lin est en partie due à sa faculté d'absorber environt dix-huit pour cent (18%) de son poids d'oxygène, ce qui détermine la formation du produit solide complexe appelé "linoxine". Bien que le procédé en soit surtout un d'oxydation, la mise en liberté de faibles quantités de formaldéhyde, d'oxyde de carbone et d'acide formique durant la dessiccation, indique qu'un certain nombre de réactions subsidaires se produisent. La nature de ces transformations chimiques compliquées n'a pas encore reçu d'explication, mais il est probable que lorsqu'ils seront pleinement compris, ces phénomènes élucideront quelques-uns des problèmes qui confrontent actuellement ceux qui font usage de cette huile.

Une autre propriété que possède l'huile de lin, c'est de se combiner avec certaines couleurs pour déterminer la production d'un savon insoluble. Quelques autorités prétendent que le carbonate basique de plomb doit une partie de sa valeur, comme substance destinée à la peinture, à l'union mécanique intime qui existe entre la matière colorante et le véhicule, union favorisée par la formation de ce savon. Aucun composé de cette nature n'est formé lorsque des couleurs de renforcement ou de complètement telles que l'abestine, l'argile ou de Chine, sont substituées au blanc de plomb.

Huile de lin cuite ou bouillie. — Une forte proportion de l'huile de lin crue ou brute fabriquée, est employée dans la préparation de l'huile cuite ou huile "bouillie" du commerce. On a découvert que si l'on chauffait de l'huile de lin à une température oscillant entre 300° et 500° Fahrenheit, la rapidité avec laquelle cette huile se solidifiait était considérablement accélérée. Un résultat analogue était obtenu si l'on incorporait à l'huile de faibles quantités de certains sels de plomb ou de manganèse. Une couche ou pellicule d'huile ainsi traitée se modifiera dans une période de 7 à 12 heures, alors que l'huile crue requiert de 48 à 72 heures pour sécher. L'ébullition de l'huile met également en liberté la "gomme" qui se trouve enlevée en cours d'opération. Pour ce motif, une huile cuite ou bouillie qui dépose une quantité excessive de sédiments ("foots") lorsqu'elle vient en repos, est considérée comme douteuse. Les sédiments tendent à produire une peinture collante ("tacky"), à dessication lente et moins durable. Chaque fabricant possède sa propre méthode de préparer l'huile cuite ou bouillie et les détails de ce procédé sont soigneusement gardés. Les variétés suivantes d'huile cuite ou bouillie constituent celles que l'on rencontre principalement dans le commerce:

Huile cuite en récipent ouvert.— C'était là, autrefois, la seule variété d'huile cuite ou bouillie employée. Cette huile est préparée en la chauffant à environ 500° Fah., et en y ajoutant en même temps des oxydes de plomb ou de manganèse,ou d'autres siccatifs. L'ébullition doit être soigneusement conduite si l'on tient à éviter la surchauffe de l'huile et si l'on ne veut pas endommager sa qualité. Bien qu'elle soit légèrement plus foncée que l'huile préparée à une température plus basse, cette huile en réceptacle ouvert est de la plus haute qualité, et elle commande un prix un peu plus élevé que l'huile cuite ou bouillie ordinaire.

Huile cuite ou bouillie ordinaire.— Cette huile est préparée en la chauffant dans des réservoirs possédant une chemise de vapeur, et en présence des siccatifs requis. Du fait que l'on se sert d'une plus basse température dans sa préparation, cette huile est plus pâle que l'huile cuite en récipient ouvert. Une grande proportion de l'huile cuite ou bouillie du commerce est fabriquée au moyen de ce procédé.

Une autre variété d'huile cuite ou bouillie est préparée par la simple addition d'un siccatif à une huile crue ou brute, sans qu'il y ait chauffage. Ce siccatif est dissout dans un dissolvant tel que la benzine en réceptacle ouvert. La plupart de ceux qui se servent d'huile de lin considèrent cette "huile de bonde" (bung-hold oil), comme préparée par ce chauffage.

Siccatifs.— Les siccatifs employés dans la préparation de l'huile cuite ou bouillie sont ordinairement des sels de plomb ou de maganèse. La façon exacte par laquelle ces siccatifs accélèrent l'oxydation de l'huile n'est pas pleinement connue, mais on croit qu'ils agissent comme catalysateurs, c'est-à-dire qu'ils aident à prendre l'oxygène sans subir eux-mêmes d'altération permanente. On suppose que lorsqu'ils sont suspendus dans l'huile ou la peinture, ces siccatifs s'unissent à l'oxygène de l'atmosphère pour former des corps instables fortement oxygénés qui transmettent leur excès d'oxygène à l'huile, et sont eux-mêmes réduits à leur condition primitive. Ce cycle se répète alors indéfiniment jusqu'à ce que l'huile ait atteint son état final d'oxydation. Les siccatifs suivants constituent quelques-uns des mieux connus: litharge, minium, linoléate de plomb, résinate de plomb, borate de manganèse, peroxyde de maganèse, linoléate et résinate de manganèse.

Chacun de ces siccatifs possède des propriétés particulières. Il s'ensuit que par un choix judicieux de tel siccatif ou de tel autre, un fabricant se trouve en état de modifier les qualités siccatives de l'huile qu'il produit. Les siccatifs "solubles" sont les sels ou des acides organiques solubles dans l'huile de lin ou dans la térébentine. Les solutions obtenues au moyen d'un de ces dissolvants, ou au moyen des deux, sont connues sous le nom de siccatifs "liquides" ou "térébines".

Agents de falsification et succédanés de l'huile de lin

Le prix élevé commandé par **l'huile de lin** de qualité supérieure, a eu pour résultat de faire entreprendre des recherches élaborées, dans le but de découvrir une huile meilleur marché et qui remplacerait le produit coûteux. Jusqu'à maintenant de telles recherches ont échoué, bien qu'on ait trouvé que certaines huiles moins chères puissent être employées dans les cas où les qualités de durée et le fini n'ont que peu d'importance. Les huiles les plus communément employées, dans la falsification de **l'huile de lin,** sont les suivantes:

Huile de résine. Huiles minérales, telles que la benzine, le pétrole, ou l'huile lubrifiante. Huiles de poisson. Huile d'abrasin ou d'éléocoque, **Aleurites cordata, Eloeococca cordata,** ("China Wood Oil"). Huile de soja. Huile de maïs. Huile de chènevis et huile de colza.

Les agents de falsification les moins coûteux et les plus communément employés sont les huiles minérales. Celles-ci sont ordinairement plus légères que **l'huile de lin,** et il s'ensuit qu'elles diminuent la densité du mélange. On ajoute fréquemment de l'huile de résine afin de compenser pour cette diminution.

Les huiles de poisson sont souvent employées dans la préparation des peintures destinées aux cheminées, mais comme ces huiles dégagent une odeur désagréable et qu'elles font noircir la peinture, on ne peut s'en servir pour les travaux d'intérieur.

Les succédanés les plus défectueux de **l'huile de lin** sont ceux qui consistent en des solutions de résine dans des huiles hydrocarbonées, auxquelles se trouvent mélangées de l'huile de goudron et de l'huile de résine. De tels véhicules ne possèdent que peu de permanence. D'autres succédanés sont obtenus en dissolvant des résinates métalliques dans l'huile de goudron ou l'huile de pétrole.

L'huile de résine est communément employée comme succédané, mais elle demeure collante et elle sèche très lentement. Employée dans une peinture, cette huile endommagera même une seconde couche.

L'huile d'abrasin ou d'éléocoque, **Aleurites cordata, Eloeococca cordata** ("China Wood Oil"), est devenue récemment très en honneur comme succédané de **l'huile de lin.** L'huile crue ou brute sèche très rapidement, formant une pellicule opaque, d'apparence céracée, qui n'offre aucune élasticité. Lorsqu'elle est chauffée à 350° Fah., cette huile polymérise en une gelée insoluble qui ne peut être amolie. Convenablement traitée, l'huile d'abrasin peut être employée en de certaines proportions dans la fabrication des vernis.

L'huile de maïs est quelquefois employée pour falsifier **l'huile de lin,** mais comme c'est une huile demi-siccative, son usage quelque peu considérable retarderait de beaucoup la solidification de la pellicule de l'huile.

L'huile de soja est une huile demi-siccative, considérée par quelques fabricants comme succédané partiel de **l'huile de lin,** bien qu'elle ne possède pas la faculté de sécher rapidement, qualité qui fait l'**huile de lin** un véhicule si précieux en peinture.

Une simple considération des faits précités indiquera qu'il n'existe actuellement aucune huile dans le commerce, à un prix raisonnable, qui puisse complètement remplacer l'**huile de lin** et donner entière satisfaction à celui qui l'emploie. Pour des fins générales, l'addition à l'huile de lin de l'un quelconque des succédanés ci-dessus mentionnés, n'aura pour effet que de diminuer la valeur de cette huile.

Types de qualité ou étalons de l'huile de lin.

Les types de qualité ou étalons de **l'huile de lin** n'apparaissent pas dans la **Loi des falsifications** du Canada. La quatrième annexe de la **Loi** exige toutefois que le blanc de plomb broyé dans l'huile soit délayé avec de **l'huile de lin** pure.

Si **l'huile de lin** était vendue comme un médicamment, la qualité-type de ce produit, telle qu'indiquée dans la Pharmacopée britannique, édition de 1898, serait légale.

Une revue de ce qui a été écrit sur ce sujet révèle le fait que les constantes de l'**huile de lin**, fournies par différents auteurs, offrent quelques variantes. Un tel résultat ne peut guère étonner lorsque l'on prend en considération les conditions variables dans lesquelles l'huile est produite.

Les constantes suivantes ont été adoptées — pour l'**huile de lin** provenant des graines récoltées sur le continent nord-américain — par la Société américaine d'essai des matières premières:

HUILE DE LIN CRUE OU BRUTE (1914).

	Maximum.	Minimum.
Densité à 15°C	0.936	0.932
" 25°C	0.931	0.927
Indice d'acidité	6.00	
Indice de saponification	195.0	189.0
Insaponifiable, pour cent	1.50	
Indice de réfraction à 25°C	1.4805	1.4790
Indice d'iode (Hanus)	.....	178.

HUILE DE LIN CUITE OU BOUILLIE (1915).

	Maximum.	Minimum.
Densité à 15°C	0.945	0.937
Indice d'acidité	8	
Indice de saponification	195.	189.
Insaponifiable, pour cent	1.50	
Indice de réfraction à 25°C	1.454	1.479
Indice d'iode (Hanus)	.....	178.
Cendres, pour cent	0.7	0.2
Maganèse, pour cent	.....	0.003
Calcium, pour cent	0.3	
Plomb, pour cent	.....	0.1

OBSERVATIONS SUR LES DONNES ANALYTIQUES

Le présent prélèvement a été effectué afin de déterminer jusqu'à quel point l'**huile de lin** vendue au Canada comme véhicule de la peinture, était sujette aux falsifications. Dans ce but, les déterminations suivantes ont été faites:

Densité à 25°C.
Indice de réfraction à 25°C.
Indice de saponification.
Insaponifiable.
Indice d'iode.
Essai par une goutte d'acide sulfurique ("Spot Test").

Dans quelques cas, on n'a pas cru nécessaire de faire toutes ces déterminaisons sur des échantillons que les indices de réfraction et de densité montraient comme purs.

Les constantes adoptées pour la densité, quand il s'est agi de juger de la pureté des échantillons, ont été essentiellement celles adoptées par la Société américaine d'essai des matières premières, c'est-à-dire:

Huile de lin crue ou brute . . . 0.927=0.931 à 25°C
Huile de lin cuite ou bouillie . . 0.931=0.938 à 25°C

Seulement trois des échantillons d'**huile de lin crue ou brute** analysés ont accusé des densités s'éloignant de ces limites. Dans deux de ces cas, les autres données analytiques ont indiqué que cet écart était dû à un mélange avec de l'huile minérale.

Dix-sept échantillons de l'**huile cuite ou bouillie** possédaient des densités s'écartant des limites de l'huile cuite ou bouillie. Dans deux de ces cas les densités étaient légèrement au-dessus du maximum, mais dans tous les autres cas la densité était inférieure au minimum prescrit. Sabin ("Technology of Paint and Varnish") déclare que dans des cas extrêmes la densité de l'huile cuite ou bouillie peut atteindre 0.950.

Les densités des huiles minérales et de plusieurs des huiles de graines étrangères employées dans la falsification de l'**huile de lin**, sont ordinairement inférieures à celles de l'**huile de lin**, alors que la densité de l'huile de résine est plus élevée. Par une simple étude des tableaux, on verra clairement que l'indication de falsification fournie par des densités anormales, est généralement confirmée par d'autres données analytiques.

Indice de réfraction. —En employant des constantes relatives à l'indice de réfraction et recommandées par la Société américaine d'essai des matières premières, on a trouvé que cinq (5) échantillons de l'huile ont fourni des indices de réfraction anormaux. L'un de ces échantillons, c'est-à-dire le No 86308, a été vendu comme huile crue ou brute. Les (4) autres, c'est-à-dire Nos 68652, 86921, 86950 et 86969 étaient des huiles cuites ou bouillies. Les autres constantes établissent le fait que ces échantillons étaient falsifiés. Dans la plupart des cas, la falsification était due à un mélange d'huile minérale.

Indice de saponification.— Cette détermination a été faite sur cent cinq (105) échantillons. A l'exclusion de huit (8) échantillons qui étaient marqués comme "composé ou succédané", on a trouvé que cinquante-quatre (54) échantillons fournissaient un indice de saponification inférieur à 189. Il existe apparemment quelque différence d'opinion quant à ce qui concerne le chiffre minimum relatif à l'indice de saponification. Wright et Mitchel citent des chiffres s'abaissant jusqu'à 183 ("Animal and Vegetable Fixed Oils and Fats", 1903). Un faible indice de saponification indique l'addition soit de produits du pétrole, soit d'huile de résine ou encore de certaines huiles animales étrangères ou végétales.

Insaponifiable.—La Société américaine d'essai des matières premières recommande un maximum de quinze pour cent (15%) pour l'insaponifiable dans les huiles de lin. D'autres autorités fixent cette donnée un peu plus haut. Rowland Williams ("S. C". 1, 1898 (p. 305) conçoit que l'on peut trouver jusqu'à 2.3% dans les huiles cuites ou bouillies. considère que toute huile qui possède un insaponifiable supérieur à 2.5% est falsifiée. Dix-huit (18) échantillons qui ne sont pas marqués: "composé ou succédané" contiennent un insaponifiable plus él

; que ce ciffre. Comme les huiles minérales sont à eu près insaponifiables, un haut pourcentage de atière insaponifiable indique la présence de ces uiles, pourvu que le produit du pétrole ajouté ne oit pas entièrement volatil à 100° C.

Indice d'iode.—L'indice d'iode, dans tous les chantillons où cette détermination a été effectuée, épassait le minimum prescrit dans les constantes-ypes ci-dessus mentionnées. Diverses conditions lles que le blanchiment, l'âge de l'huile et l'addi-on de siccatifs, jouissent d'un effet considérable ur cette constante.

Essai par une goutte d'acide sulfurique. — Cet ssai a été effectué sur tous les échantillons afin de éterminer quelle était sa valeur—pour des fins ommerciales—comme moyen de distinguer entre es échantillons authentiques et des échantillons lsifiés. La réaction caractéristique, avec une gout-e d'acide sulfurique concentré, a accusé des carac-ères assez nettement distinctifs avec l'huile crue ou brute, mais, dans le cas d'une huile cuite ou bouillie, on a trouvé qu'il était beaucoup plus difficile de distinguer entre des échantillons purs et d'autres qui étaient falsifiés. Aussi a-t-on conclu que cet essai ne possédait qu'une valeur restreinte.

CONCLUSIONS.

Une comparaison des constantes des échantillons—constantes que l'on a insérées dans les deux tableaux ci-joints—avec les constantes types citées plus haut, indique que plusieurs échantillons sont falsifiés avec des huiles étrangères, et principalement avec des huiles d'origine minérale. En vue des sommes énormes qui se dépensent au Canada pour l'achat des peintures et des huiles, il semblerait opportun qu'une législation soit promulguée afin de protéger le fabricant et le commerçant honnêtes contre la concurrence injuste de rivaux sans scrupules.



ETALAGE DE VITRINE POUR POELE A L'HUILE FLORENCE

Découpez la banderolle étoilée à même trois doubles de papier crêpé Dennison No. P25 et posez-la dans le haut des côtés et à l'arrière de la vitrine. Ajoutez au haut et au bas de cette banderolle une bordure festonnée bleue (No. B2). Placez deux bandes festonnées rouges et deux bandes festonnées bleues verticalement du plancher au bord de la banderolle étoilée et à des intervalles égaux, tel qu'indiqué par l'illustration. Ensuite placez deux bandes festonnées bleues (No. B2) du haut en bas de la vitrine aux coins opposés près de la glace. Couvrez le plancher avec du papier crêpé décoré Dennison No. B & W. 3.

Les bandes festonnées sont tortillées en fixant avec des broquettes un bout et en tordant l'autre, pas trop serré, entre le pouce et l'index.

Dimension de la vitrine: 8' x 6" x 4'.

MATERIEL EMPLOYE

3 doubles de papier crêpé décoré No P25.
1½ douz. de bandes festonnées rouges No R1.
½ douz. de bandes festonnées blanches No W1.

LE MARCHE DE L'HUILE DE LIN

La situation actuelle est entièrement due à la loi de l'offre et de la demande — Le marché paraît très ferme.

Le cours de l'huile de lin est très élevé mais toute la situation est absolument basée sur la loi de l'offre et de la demande, nous déclare un de nos correspondants. Il est très difficile de se procurer les graines et le marché va rester ferme jusqu'à la nouvelle récolte, encore y aura-t-il peu de changement à cette époque. Les acheteurs ne se tromperont nullement, déclare-t-il, en plaçant leurs ordres pour la moitié de leurs besoins aux prix actuels et en courant leur chance pour l'autre moitié.

La hausse de l'huile de lin a peut-être été la plus extraordinaire si l'on excepte cependant celle de la térébenthine. Malgré les cours élevés, la demande a été continue non seulement pour la consommation intérieure, mais aussi pour l'exportation et beaucoup de maisons ont dû abandonner l'exportation parce qu'elles avaient suffisamment à faire pour satisfaire aux exigences du pays.

Les rapports indiquent que les consommateurs américains d'huile de lin sont bien plus mal placés que les Canadiens, parce que les producteurs n'ont pas pu compter sur les approvisionnements de graines de l'étranger. On peut se rendre compte de l'importance des aprovisionnements de graines de lin étrangères qui entrent aux Etats-Unis par les chiffres d'importations ci-dessous:

Les importations de graines du Canada ont été les suivantes:

1914	8,647,168	boisseaux
1915	6,629,860	"
1916	3,094,735	"
1917	7,014,523	"
1918	5,591,391	"

Les importations de graines de la République Argentine ont été:

1915	3,927,542	boisseaux
1916	1,468,039	"
1917	5,209,441	"
1918	7,432,421	"

Les acheteurs des Etats-Unis avaient placé des ordres importants en Argentine pour faire face à leurs besoins de cette année, mais lorsque les acheteurs européens sont venus sur le marché, ils ont offert des prix tellement fabuleux que les exportateurs de l'Amérique du Sud ont trouvé plus profitable d'annuler leurs contrats en payant les dedits prévus et de vendre leurs marchandises outre-mer. Ils ont tous agi de même, en sorte que le stock est très réduit dans la plupart des centres américains.

Le Canada n'achète que très peu de graines de lin en Argentine,, et ne dépend nullement de ce centre de production.

La récolte de graines de lin pour 1918 d'après les dernières estimations ne dépassera pas 10,000,000 de boisseaux. Les premiers chiffres avaient indiqué 13,000,000 de boisseaux, mais la durée du temps chaud et sec a grandement réduit cette prévision. Les besoins normaux des producteurs américains sont d'environ 15,000,000 de boisseaux et comme ils commencent à acheter partout où ils peuvent s'approvisionner, les prix ont commencé leur ascension et ont atteint de nouveaux records depuis quelques semaines.

Les conditions actuelles du marché sont telles qu'il se laisse impressionner par n'importe quelle rumeur et qu'il varie rapidement, généralement dans le sens de la hausse à mesure que les rapports arrivent indiquant une disette.

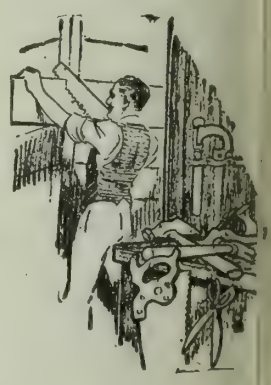
Il n'y a pas longtemps on a pu remarquer les effets de cette hausse des cours dans l'augmentation générale des prix des peintures.

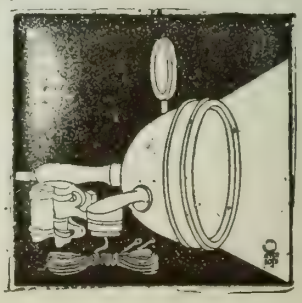
En ce qui concerne la récolte canadienne de cette année, il y a peu de doute qu'elle sera de peu d'importance. Les meilleures estimations semblent donner environ 6,500,000 boisseaux.

En présence de la rareté de cet article aussi bien aux Etats-Unis qu'en Canada et avec la demande pressante des contrées d'outre-mer, les gens bien informés prédisent que le marché va rester ferme pendant quelque temps encore.

La quantité totale de graines de lin nécessaire pour les besoins du pays varie de 2,500,000 à 3,000,000 de boisseaux par an.







Le prix des pinceaux reste ferme

Le prix des pinceaux va, dit-on, augmenter ensiblement cet automne, il va rester stationnaire moins qu'il n'augmente encore avant le printemps prochain. Tel est du moins l'avis d'un de nos abricants les plus renommés. Il ajoute d'ailleurs:

Aucun marchand qui a besoin de pinceaux ne ourt de risque de voir une baisse de prix avant u'il ait vendu les marchandises qu'il peut commander aujourd'hui. Nous ne prévoyons de baisse pour ucun genre de pinceau. La demande est très grande et bien que la vente se ralentisse comme à l'ordinaire à cette époque de l'année, nous avons des rdres spéciaux qui occupent nos usines tout le emps avec notre personnel au complet.

Les soies sont plus chères.

La raison de la hausse de cet automne provient u fait que pendant l'hiver de 1919 les soies ont ugmenté de près de 50%. Les différentes fabriques de pinceaux du Canada avaient toutes acheté eurs soies pour leur saison d'hiver et bien qu'elles aient dû en acheter quelques caisses au prix fort, la majorité des produits vendus ont été manufacturés avec des soies achetées aux anciens prix. C'est ourquoi il n'y a eu qu'une augmentation de 15%. Nous avions tous supposé que le prix élevé de cet iver ne se maintiendrait pas, mais au lieu de baisser il reste ferme et semble vouloir se maintenir ainsi. Comme presque toutes les soies achetées aux anciens prix sont maintenant écoulées, les marchandises vont devoir atteindre partout leur niveau réel.

Les soies viennent de Chine.

Comme on le sait, presque toutes les soies viennent actuellement de Chine. Cette marchandise est payée aux Chinois en argent et le haut cours de ce métal tend à maintenir les soies à un prix élevé. En ce qui concerne la livraison, nous n'avons pas trop de difficulté à nous approvisionner en Chine. Il y a bien quelques petits retards dans les arrivages, mais ils ne sont pas assez considérables pour causer aucun ennui.

Les fibres.

Les qualités ordinaires de pinceaux sont faites principalement en fibres mexicaines. Cet article a subi une augmentation de 300% sur les prix d'il y a trois ans. Nous espérions voir baisser ce prix, mais au lieu de cela la demande européenne semble devoir les faire augmenter plutôt que baisser. Cette demande européenne qui ne fait que commencer, aura, croit-on, une répercussion sérieuse sur le prix des soies.

Le bois dur a augmenté.

Le prix du bois dur a augmenté de 150% dans ces quatre dernières années. Il devient rare et l'on s'attend à ce qu'il reste cher pendant encore au moins deux ou trois ans. Il n'y a pas eu de difficulté en ce qui concerne la main-d'oeuvre et on ne prévoit pas qu'il puisse y en avoir.

Système d'achat.

En ce qui concerne le système d'achat à adopter par le détaillant, nous savons qu'il ne perdra pas d'argent sur les pinceaux qu'il achètera aux prix actuels. Nous croyons que dans les villes où la construction marche (et il y a quantité de travaux en cours, malgré les prix élevés des matériaux), la demande pour les pinceaux sera plus grande qu'elle n'a jamais été depuis cinq ans. Nous croyons que les détaillants devraient tenir un stock un peu mieux assorti que pendant les quatre dernières années. Nous escomptons également une très bonne vente pour le printemps prochain, car il est hors de doute qu'il y a une grande pénurie de maisons dans presque toutes les cités canadiennes.

Encore la question des prix.

Un autre correspondant nous déclare: La question la plus importante qui concerne actuellement le commerce des pinceaux est celle des prix.

Le marché des soies est très ferme aujourd'hui et les prix ont considérablement augmenté depuis quelques mois. Il nous semble que les prix de tous les genres de pinceaux de soie vont encore augmenter sensiblement d'ici peu. Il en sera de même pour les autres pinceaux, car les autres matières premières employées dans cette industrie, telles que le bois, etc., sont beaucoup plus chères qu'il y a quelque temps. De fait notre contrat de bois actuel a été passé à un prix beaucoup plus élevé que lors de notre dernier achat.

Bien que nous n'ayons pas eu de difficulté avec notre personnel, les salaires semblent aller toujours en augmentant ce qui affectera forcément les prix de nos produits.

Nous croyons, ajoute-t-il, que le temps est opportun pour le détaillant de faire ses commandes pour toutes sortes de brosses, principalement pour les pinceaux, pour les raisons déjà énoncées et aussi parce qu'il est très possible que les soies augmentent encore avant longtemps.

Les soies sont aussi très rares et comme tous les pays viennent maintenant s'approvisionner sur le marché, nous ne voyons pas comment il pourrait y avoir une réduction, il y a au contraire toute probabilité que la hausse va continuer.

Les Papiers-Peints

LES COULEURS DOUCES VONT AVOIR LA PREFERENCE

Les prix sont augmentés de 5% — Tendance à adopter les bordures étroites — Les genres "tapisserie" en faveur.

Les commerçants d'un bout à l'autre du Canada n'auront pas de peine à choisir leur stock de papiers-peints pour 1920. La collection complète de modèles que leur présente le fabricant leur permettra de se procurer tout ce qu'ils ont besoin pour leur clientèle. Que le papier soit destiné à la métropole, à une grande ou à une petite ville ou même à la campagne, on trouvera des modèles pour tous les goûts et dans une grande variété de prix.

Les Modèles moyens

Les fabricants ont préparé un assortiment splendide de ce que l'on pourrait appeler les qualités bon marché et de prix moyen qui répondent aux besoins populaires. Les dessins lignés sont très en vogue et se vendront bien en 1920. Les effets "all-over" sont très jolis et se font en dessins roses.

On trouve surtout des fleurs et des roses roses, qui sont d'un très joli effet sur un plafond blanc ou gris. C'est l'idée dominante que l'on rencontre dans les papiers bon marché et les marchands qui ont un grand débit de cet article seront heureux d'apprendre qu'ils auront à leur disposition une grande variété de modèles de ce genre.

On offre un dessin de briques peu coûteux qui aura des admirateurs en raison des effets différents que l'on peut en obtenir. Ce modèle plaira pour les cuisines où l'on emploie de plus en plus le papier verni qui a l'avantage de pouvoir se laver.

Les papiers à rayures pâles, bleues ou roses sur fond blanc, avec bordure découpée, sont d'un très joli effet et auront certainement un grand succès.

Pour les passages et les "living-rooms" il y a une tendance dans les prix moyens, aux dessins légers ou même unis. Les dessins voyants tendent de plus en plus à disparaître.

Si l'on veut avoir un choix encore plus grand, on trouve toute une série de dessins avec une légère teinte d'or, qui accompagnés d'une bordure découpée assortie donneront un effet très apprécié.

Le genre "Tapisserie" très en faveur

Ceux qui recherchent quelque chose de mieux et de plus distingué trouveront le genre tapisserie qui devient plus en vogue que jamais. Les fabricants offrent surtout des modèles pour passages et salles-à-manger dans ce genre qui se fait dans une très grande variété.

Viennent ensuite les tissus d'herbe japonais qui seront appréciés d'un grand nombre de clients de toutes les parties du pays. Ils seront avec ou sans motif et les bordures découpées s'harmonisent bien avec ces modèles. Un fabricant déclarait cependant que les tapisseries étaient décidément en vogue et que, en quelques occasions, les tissus d'herbe allaient céder le pas.

Pour les chambres à coucher, ce sont les crêmes et les gris pâles qui attirent l'attention, car ils procurent cette atmosphère douce tant désirée, surtout dans nos hivers rigoureux. C'est un des genres qui s'imposent d'eux-mêmes au marchand lorsqu'il est consulté sur le choix des dessins.

D'autres modèles de tapisseries ont de grands effets de feuilles, une variété de jolis oiseaux qui sont toujours de premier choix.

Tissus ombrés — Vieux dessins coloniaux

Il y a des modèles de tissus ombrés pour ceux qui les aiment et ils trouveront leur place dans le stock de beaucoup de détaillants. Parmi ceux-ci on trouvera des dessins "all-over" et d'autres avec ou sans oiseaux. L'emploi de rayures blanches donne un effet splendide, des bordures découpées blanches accompagnent également ces différents modèles.

A voir les vieux dessins coloniaux on constate que le fabricant a prévu tous les goûts et a préparé une autre belle collection. On y trouve des combinaisons délicates ou fortes ainsi qu'une variété de modèles "all-over"

Un genre qui plaira beaucoup est sans contredit celui qui peut être désigné sous le nom de "effet gloire". Il donne un aspect d'uniformité à la chambre où il est posé, et il a l'avantage d'offrir un papier vraiment supérieur à un prix modéré. Ce genre sera très apprécié pour les passages et les "living-rooms". Les qualités à prix moyen se font en brun et tan. Ces papiers sont manufacturés de telle façon qu'ils produisent un bon effet dans tous les sens qu'on les regarde, peu importe la place où l'on est assis dans la pièce.

Plafonds et bordures

Les papiers pour plafonds que l'on emploie dans certaines parties du Canada donnent une atmosphère chaude à la chambre à coucher qui n'a pas un beau plâtre blanc uni. On trouve dans ce genre une série de modèles délicats avec grands ou petits dessins. Les grands dessins semblent cependant être préférables en bien des cas. Les papiers d'avoine sont aussi en faveur pour les plafonds.

Pour les salles de bains et les cuisines les papiers vernis sont toujours en vogue et leur utilité sera toujours reconnue. On trouve des modèles bleus et verts pour les salles de bains et des tons bruns pour les cuisines, tous avec bordures étroites.

La plupart du temps la bordure aura 9 pouces de large. Ceci pour deux raisons. D'abord le coût élevé de la construction a entraîné les plafonds bas. Il faut donc une bordure étroite, car une bordure large ne fera jamais dans une chambre où le plafond est plus bas qu'à l'ordinaire. Ce sont donc les bordures de 9 pouces qui se vendront le mieux en 1920.

La seconde raison réside dans l'habitude qu'on a prise de placer la moulure à cadres au-dessus de la bordure. On ne pourra jamais employer une bordure large dans ces conditions.

Comme on a pu le remarquer les bordures découpés sont toujours du meilleur effet. Quelquefois, la bordure régulière non découpée est meilleure et se marie mieux avec le papier pour lequel elle est destinée.

Légère augmentation de prix

Les marchands seront certainement très heureux d'apprendre que les prix ne subiront pas en moyenne plus de 5% d'augmentation sur ceux de 1919. Etant donné que la plupart des articles de première nécessité ont continué a augmenter d'une façon notoire on peut considérer qu'il n'y aura pas d'empêchement à l'activité de la vente pour l'automne et le printemps prochains. En fait le marchand avisé va trouver plus d'occasions que jamais de renouveler son stock plusieurs fois. Il n'est jamais trop tôt pour se mettre en campagne.

L'augmentation de 5% provient plutôt de la hausse du prix du papier que de l'augmentation de la main-d'oeuvre. Toutes les qualités de papier ont été très fermes de prix et quelques hausses se sont manifestées de temps en temps . La saison prochaine devra certainement être très active pour la vente des papiers à tapisser.

Un marchand qui entrevoit un avenir prospère pour le papier-peint

Un de nos correspondants nous déclare qu'il est parvenu à établir un bon commerce de papiers-peints au point que cet article est devenu un des rayons les plus importants de son magasin à certaines époques de l'année. Il est bien entendu que pendant la morte-saison il limite son stock afin d'éviter de mobiliser une partie de son capital qu'il peut employer plus utilement à l'achat d'articles d'une vente plus courante.

Bien que ce magasin ne soit ouvert que depuis environ quatre ans, ses affaires se développent d'une façon très satisfaisante. En ce qui concerne le papier-peint les ventes de la saison actuelle ont atteint le double de celles de l'an dernier. C'est la meilleure preuve que cet article prend. Les prix de vente ont peut-être été un peu plus élevés, mais le débit a été le double de celui de 1918.

Importance du Stock.

Nous avons en stock environ 150 modèles différents, nous dit notre correspondant, comprenant de 100 à 105 dessins de marchandises régulières et le restant en papiers d'avoine et vernis. Cet assortiment est largement suffisant pour notre vente.

Il est à remarquer que les papiers qui se vendent le mieux sont ceux dont le prix varie de 15 à 25 cents le rouleau. A ce prix le tapissage d'une chambre de grandeur moyenne ne doit pas dépasser $3 à $4.00 et d'une façon générale le client est disposé à faire cette dépense. Même s'il y a plusieurs pièces à tapisser,la dépense n'est pas excessive et lorsque le papier est en place, l'acheteur en est satisfait.

Un fait à faire ressortir pour le quincaillier qui tient à engager le moins de capital possible, c'est qu'il n'est pas nécessaire d'avoir certains modèles en stock. Surtout si l'on a un fournisseur à sa portée, on peu très bien se contenter de vendre les modèles d'un prix élevé sur simple échantillon. En règle générale le client se décide plusieurs jours à l'avance et cela suffit pour permettre de se faire livrer le papier nécessaire.

La vente des bordures procure du bénéfice

Quelques-uns prétendent qu'il y a des pertes inévitables par suite de la mise en stock des papiers. Il faut donc réaliser un bénéfice raisonnable sur cet article, et pour cela il s'agit de vendre de la bordure chaque fois que c'est possible. La bordure n'est pas toujours demandée et ne peut pas toujours être vendue. Mais c'est au vendeur qu'incombe le soin de chercher à vendre une bordure assortie à chaque sorte de papier. Le bénéfice retiré de cette vente

servira à compenser d'abord la perte inévitable dans les stocks et ensuite la valeur du temps dépensé à soumettre les échantillons. Si l'on a dix cahiers d'échantillons il y aura toujours des clients qui voudront voir le onzième, nous dit notre correspondant.

C'est le travail d'un bon vendeur de persuader à chaque client d'acheter une bordure qui rend la chambre plus attrayante. Une fois que le papier est choisi, le temps pour choisir la bordure est généralement négligeable, et c'est ainsi que la bordure donne le bénéfice.

Il faut s'occuper du papier-peint dès le début de l'année

La plupart des ventes de papier-peint se font en avril, mai et juin, quelquefois même jusqu'en juillet. Il y a aussi quelques demandes à l'automne, mais en moins grande quantité. Ce sont des gens qui n'ont pas fait leur ménage au printemps et qui le font à l'automne.

Il est donc nécessaire de pousser activement la vente dès les premiers mois du printemps. C'est-à-dire que le stock devra être entré de bonne heure et que la publicité devra être faite bien à l'avance. Il faut commencer à étaler les échantillons en mars. ou même dès le mois de février. En les étalant de bonne heure on éveille l'idée du client ce qui est très important, car il y pensera lorsqu'il sera décidé à acheter.

Si vous ne tenez pas les papiers-peints, il y a beaucoup de clients qui iront ailleurs où ils achèteront en même temps d'autres articles. Pour cette raison il est bon de vendre le papier à tapisserie.

La morale de ceci c'est qu'il est de la plus haute importance aujourd'hui de pouvoir offrir au client dans le même magasin tout ce dont il peut avoir besoin.

Pertes peu importantes

Le papier est acheté de bonne heure. Il est étalé dans le magasin et dans les vitrines. Il est bon d'en laisser quelques échantillons en étalage même après que le plus fort de la saison est passé, ceci dans le seul but d'indiquer au client que l'on tient cet article.

Notre correspondant nous dit qu'il porte beaucoup d'attention à ses vitrines qu'il considère comme le meilleur moyen de publicité et c'est d'ailleurs le seul qu'il emploie en ayant soin d'y joindre un service courtois envers sa clientèle. Il considère en effet que dans un quartier neuf comme celui où il est installé le commerce est plus régulier que dans les magasins du centre de la ville où la clientèle est plutôt passagère.

On évite les pertes en ne conservant que les modèles qui se vendent. La plupart des vieux lots sont soldés aux peintres avec très peu de perte. En fait les pertes sont infimes.

8,400 livres de blanc

Il y a beaucoup de bénéfices à retirer de la vente des papiers-peints. En ce qui concerne les ventes de peintures elles sont en rapport direct et notre correspondant nous informe que dans certaines lignes ses ventes ont été plus fortes que jamais.

Il a vendu, dit-il, 25 barils de blanc pesant en moyenne 336 lbs chacun. Il faut donc que cet article se soit vendu en grande quantité dans ce district car il y a six ou sept magasins dans le voisinage.

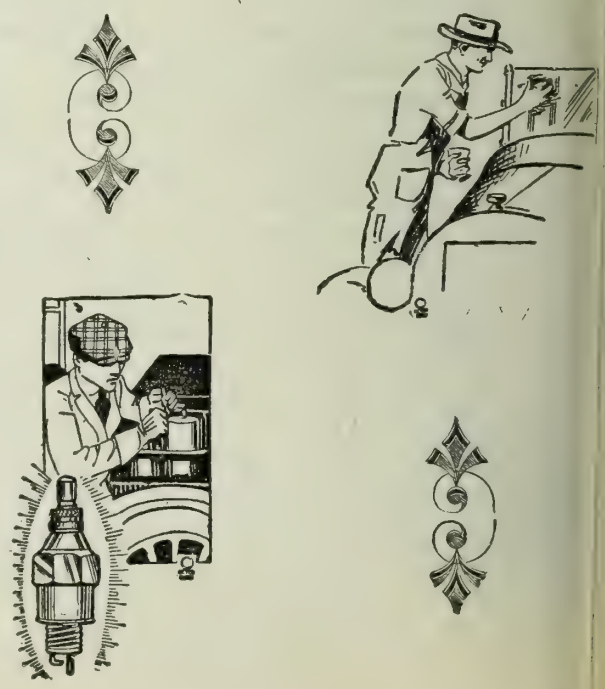
La peinture s'est mieux vendue cette année que par le passé. Beaucoup avaient pensé que les prix seraient plus bas cette année et avaient retardé leurs travaux de peinture. Mais ils se sont aperçus qu'il n'y aurait pas de baisse et ils ont dû se résigner à faire leur peinture cette année. Les meilleurs enduits pour les murs se vendent également bien tout le temps. Ils sont d'un ton plus foncé que le Kalsomine et sont bien adhérents.

Il y a aussi la colle de pâte, les pinceaux, etc.. La vente du papier-peint a aidé à augmenter les ventes d'autres articles.

Un avenir prospère

Notre correspondant prévoit le temps où les ventes de papier-peint seront encore plus importantes. Elles augmenteront d'année en année.

Lorsqu'une nouvelle maison est construite, les murs blancs font très bien pendant deux ou trois ans. Passé ce temps il faut y poser du papier et l'usage s'en généralise. Ce qui signifie que l'on vend de plus en plus de papier-peint.



Avis à donner aux clients au sujet des pinceaux

Les quincailliers peuvent rendre un réel service en aidant les acheteurs à choisir le meilleur pinceau pour leur travail et aussi en leur indiquant la façon de nettoyer et de conserver leurs brosses après s'en être servis.

Rendre le plus de service possible au client est peut-être le point le plus important du commerce de détail aujourd'hui. Trouver moyen de rendre au client plus de services que ses concurrents est le plus grand désir du détaillant. Il est donc intéressant pour les quincailliers en général de leur indiquer un ou deux moyens de rendre service à leurs clients. Ce service pourra peut-être passer inaperçu sur le moment, mais il impressionnera le client et influencera peut-être inconsciemment à donner sa préférence pour ses achats futurs au marchand qui lui aura rendu.

Dans bien des cas, il s'agit simplement de lui donner des informations. Prenons par exemple la question des pinceaux. En général qu'est-ce qu'un homme ordinaire connaît de la différence qui existe entre les différents genres de pinceaux et des travaux pour lesquels chaque genre doit être employé? C'est là que le quincaillier ou son commis peut être de quelque utilité, mais il n'en saisit pas toujours l'occasion. Dans bien des cas sa propre connaissance est limitée et il n'a pas une connaissance parfaite des articles qu'il vend comme devrait en avoir tout bon vendeur. Pour ceux-ci les informations que nous donnons ici pourront être de quelque utilité.

Tremper d'abord le pinceau dans la peinture

Un point des plus importants et que beaucoup de peintres n'ont pas appris, c'est de ne jamais mettre un pinceau dans l'eau. Lorsqu'un pinceau a servi on peut le mettre dans l'eau, mais les pinceaux neufs ne doivent jamais être mouillés, pour la simple raison que les soies absorbent l'eau et lorsque l'on met ensuite le pinceau dans la peinture, l'huile ne peut plus y pénétrer. L'eau fait gonfler les soies et on obtient ainsi un mauvais travail. Une fois que les pores des soies ont été remplis d'huiles provenant de la peinture, il n'y a plus de danger et l'on peut tremper le pinceau dans l'eau tant que l'on veut.

Les pinceaux plats de différentes largeurs, variant suivant le travail à effectuer jusqu'à 5 à 6 pouces de large, sont le plus généralement employés, parce qu'elles permettent de couvrir une plus grande surface d'un seut coup de pinceau. Pour peindre les chassis et d'autres petites surfaces, les petites brosses ovales terminées en biseau sont plus désignées. Les brosses à vernis sont aussi en forme de biseau légèrement effilées au lieu d'être carrées à leur extrêmité, ce qui permet au vernis de s'écouler d'une façon plus uniforme. Pour le blanchissage un très large pinceau est préférable, car ce produit s'applique légèrement sur les murs sans que l'on soit obligé d'appuyer.

Le lavage et le nettoyage des pinceaux est un autre sujet qu'ignore d'habitude totalement celui qui emploie la peinture et c'est un point sur lequel le quincaillier qui est bien au courant peut donner des renseignements très utiles.

Les pinceaux qui servent pour la peinture à l'huile doivent être bien nettoyés après usage, bien que pour passer la nuit il soit généralement suffisant de les envelopper dans plusieurs épaisseurs de papier. Il n'y a qu'un peintre sans coin qui laisse son pinceau tremper dans la peinture pendant la nuit. Non seulement le pinceau devient collant, mais encore les soies se courbent et le pinceau ne donne pas de bons résultats avant d'avoir travaillé pendant quelque temps le lendemain matin. Les pinceaux doivent être nettoyés avec de la térébenthine ou du pétrole après avoir été employés dans la peinture à l'huile. La térébenthine est préférable, mais le pétrole est presqu'aussi bon, excepté lorsque le pinceau a été employé avec une couleur contenant de la térébenthine.

Pour amollir les pinceaux.

La difficulté que rencontre peut-être le plus fréquemment un peintre amateur c'est d'avoir un pinceau devenu raide et dur par la peinture qui s'y est desséchée. Le moyen le plus simple pour débarasser un pinceau de la peinture qui s'y est agglomérée est de le placer dans du vinaigre presque bouillant. En le remuant d'avant en arrière pendant quelques instants, les soies deviendront douces et le pinceau pourra être ensuite lavé dans la benzine. Si la peinture est très dure, un moyen de l'amollir et de décoller les soies consiste à tremper le pinceau pendant 24 heures dans l'huile de lin brute. Placez ensuite le pinceau dans un pot de benzine et au bout d'un certain temps travaillez les soies jusqu'à ce qu'elles se séparent pour que la peinture s'en aille plus facilement lorsqu'elle s'amollira.

Les pinceaux de fibre dont on se sert pour le blanchissage doivent être trempés dans l'eau avec du soda. Lorsqu'ils sont redevenus souples, il faut les laver avec du savon et ensuite les rincer à l'eau claire. Le caustique du soda qui endommagerait les soies, n'attaque pas du tout les fibres.

Pour conserver les pinceaux en bonne condition, il faut les suspendre à des clous placés à l'intérieur d'un tube rempli d'eau, de térébenthine ou d'huile de lin. Les clous doivent être placés à une

hauteur convenable pour permettre aux soies d'être plongées dans le liquide jusqu'aux deux tiers de leur hauteur, mais dans aucun cas les soies ne doivent reposer sur le fond du tube. Quand on se sert d'eau, il faut avoir soin que la virole ne soit pas recouverte, car l'eau pourrait faire gonfler le manche tandis qu'elle ne fait rien à la virole. L'huile de lin est le meilleur liquide pour conserver les pinceaux, mais elle est quelque peu coûteuse.

Si un pinceau a servi pour le vernis shellac, il doit être conservé dans l'alcool ou dans le vernis lui-même. En règle générale un pinceau à vernis doit être conservé dans le vernis pour lequel il est employé.

Beaucoup de peintres après avoir nettoyé leurs pinceaux y appliquent une bonne mousse de savon mou avant de les mettre de côté. Chaque fois que les pinceaux doivent être mis de côté pour un certain temps, ils doivent être nettoyés et rangés dans une endroit assez humide pour éviter la contraction des manches. Lorsqu'un pinceau a trempé dans l'huile de lin, il faut avoir soin de faire sortir l'huile du pinceau lorsque l'on veut s'en servir, car autrement il coulerait et ferait des bavures.

Poussez la vente des matériels à toiture et à lambrissage et aidez ainsi à la conservation de la propriété

(D'après un interview de M. D.-J. Munn, président d'Alex. McArthur & Co. Limited, Montréal.)

La conservation de ce que nous possédons aujourd'hui est une ligne de conduite qu'il est important de suivre. Rien n'est plus vrai surtout en ce qui a trait à la propriété qui a été érigée et qui ne saurait être remplacée aujourd'hui pour le prix d'il y a quelques années. Et il est une ligne de marchandise que le marchand de quincaillerie peut tenir et pousser à l'extrême limite de son effort de vente avec le sentiment qu'il prêche l'économie et contribue largement à répandre l'idée de conservation si fortement recommandée, et cette ligne est celle des matériels de toiture et des papiers de construction. Le fermier a ses dépendances et ses hangars à protéger et le propriétaire a aussi des bâtiments qui coûtent de l'argent et auxquels il faut prendre soin. Sans craindre d'avoir l'air de se mêler des affaires des autres, le marchand de quincaillerie peut user de ses connaissances au bénéfice de ses clients et avec profit pour lui-même.

Il y a eu ces derniers temps un joli volume d'affaire qui indique une amélioration considérable dans la quantité de construction entreprise, et cela s'est produit de façon tellement normale et naturelle qu'on peut considérer ce mouvement comme solide et permanent. Et quels articles sont l'objet de ces affaires ?

Le matériel à toiture des différentes variétés préparées est devenu très populaire. Il n'en est plus à la période d'expérimentation. Les formules ont été perfectionnées au point d'assurer au marchand une ligne de marchandises sur lesquelles il peut compter et qu'il peut recommander à sa clientèle. De grosses augmentations ont été notées d'années en années dans la production des usines de tout le pays. Toute cette augmentation d'affaires ne passe pas par le marchand de quincaillerie, évidemment, mais il en tire sa bonne part.

Le manufacturier fournit au marchand des accessoires qu'il peut employer avantageusement. La bonne information peut s'obtenir pour les meilleures méthodes d'étendre la toiture préparée. Selon la nature du travail à exécuter, le dernier vendeur — le détaillant — devrait être préparé à recommander telle qualité de toiture qui convient le mieux à l'ouvrage donné. Prend-il un intérêt véritable des opportunités qui s'offrent, se procure-t-il la bonne information, annonce-t-il le bon produit et donne-t-il le conseil concernant la sorte de fondation qui doit être employée sous la toiture? De l'exécution de ses devoirs à ce sujet, dépendra en grande partie, la permanence de l'ouvrage, et c'est de cette considération importante évidemment que l'appréciation du client relative aux marchandises vendues devint élogieuse ou défavorable. Il est sage pour le marchand de prendre un réel intérêt pour les besoins de toitures du fermier ou du citadin.

On devrait se rappeler qu'il y a plusieurs marchands fesant commerce de matériel à toiture dans chaque localité.

Puisque c'est une ligne profitable à tenir le marchand de quincaillerie ne doit pas négliger de faire une sérieuse étude de son district et d'en attirer la plus grande partie des commandes. L'intérêt porté aux clients et à ceux qui peuvent le devenir même avant que les opérations de construction soient commencées peut valoir bien des jolies commandes qui auraient pris autrement le chemin d'un autre magasin.

M. Munn, le président d'Alex. McArthur Co. Limited, de Montréal, souligne le fait que le matériel à toiture le plus durable qui ait encore été offert est celui en feutre goudronné. On peut l'avoir dans une grande variété de pesanteurs, et la nature des travaux à entreprendre déterminera la qualité né

essaire. Pour les travaux permanents qui sont faits dans les cités et dans les villes beauconup de ce matériel est employé et il est bien de ces ouvrages qui défient les éléments depuis de nombreuses années et qui continueront à soutenir encore cette épreuve pendant longtemps. Ce matériel a prouvé sa permanence et sa valeur depuis longtemps déjà.

Il se peut que les marchands de quincaillerie ordinaires ne soient pas en mesure de s'assurer la grosse part de ce commerce. Très souvent, il est spécifié que l'architecte et l'entrepreneur obtiennent leurs approvisionnements du marchand de bois de construction. Pourquoi ne pas cultiver le commerce de l'architecte et de l'entrepreneur? Le marchand ne peut se permettre d'ignorer toute source possible d'affaires. En élargissant le cercle de ses relations il peut sûrement espérer se faire des amis commerciaux, et c'est là un point capital sans lequel le marchand ne peut s'attendre à développer ses affaires. Beaucoup d'affaires peuvent lui venir de relations entretenues avec ces deux hommes. M. Munn estime, de façon très modérée, que 30 pour 100 et plus sont perdus à s'efforcer de chauffer les bâtisses confortablement. En d'autres termes de grands excès de combustibles sont requis pour rendre nos bâtisses confortables dans la saison d'hiver. M. Munn ne doute pas que cette grosse perte puisse être épargnée et ce n'est là qu'une question d'isolement de nos bâtisses tandis qu'elles sont en voie de construction. Et c'est là que se trouve la grande opportunité pour le marchand de quincaillerie. Quelques-uns sont plus heureusement placés que les autres pour connaître les futurs constructeurs. Dans ce cas, il semble y avoir peu d'excuse à manquer de faire comprendre au client qu'il vaut mieux pour lui dépenser un peu plus d'argent pour se protéger.

Si le principe adopté dans la construction d'un réfrigérateur est employé, M. Munn croit que les propriétaires de maisons éprouveront une plus grande somme de confort en été comme en hiver. C'est-à-dire que la maison sera chauffée plus uniformément pendant la saison d'hiver, et avec le minimum de combustible, et il n'y aura pas de dangereux courants d'air qui s'introduiront par temps rigoureux. En outre, chose importante au point de vue du confort, la maison sera beaucoup plus agréable à vivre pendant les vagues de chaleur prolongées. Le principe d'isolement parfait produira ces deux résultats désirables en retenant une température fraîche et vivable désirée par tous.

Et pour prouver que ceci n'est pas un songe ou une fiction fantaisiste, des expériences concluantes ont été faites.

Ces faits sont d'importants arguments que peut adopter le client. Le client est sur le point de construire. Le marchand de quincaillerie, s'il est à l'affût des opportunités, sait déjà ce fait et a fait des offres pour les fournitures des matériaux de construction qu'il a coutume de tenir. Pourquoi ne pas faire une étude de l'isolement convenable requis dans une maison ordinaire? Tout manufacturier de papier et feutres de construction sera trop heureux de coopérer et de donner son assistance à cette fin. Fortifié par cette connaissance, il peut décider l'entrepreneur ou le propriétaire, encore que l'entrepreneur connaîtra déjà les meilleurs plans d'isolement d'une bâtisse donnée. Dans tout les cas, on devrait manifester de l'intérêt à ce que toutes les parties des murs, des chassis, des portes et des fenêtres, des alléges, etc., soient amplement garnis d'un bon isolant épais.

A cette époque où tant de conseils sont donnés par les autorités concernant la conservation du charbon, le marchand a une opportunité d'employer ces arguments pour le meilleur intérêt de ses clients aussi bien que du pays. Si les bâtisses sont mises en ordre, en autant que la toiture et le lambrissage sont concernés, avant que l'hiver arrive, le marchand aura fait du profit et le propriétaire se sera conformé aux principes de conservation qui lui valent de grosses économies.

LA PRODUCTION DE L'OR

Les premières indications concernant la production de l'or en 1918 font ressortir, par rapport à l'année précédente, une nouvelle et fort sensible diminution, ainsi que l'établit la statistique suivante :

	Livres sterling
1908	90,995,000
1909	93,302,000
1910	93,544,000
1911	94,930,000
1912	95,783,000
1913	94,494,000
1914	90,208,000
1915	96,525,000
1916	94,563,000
1917	87,983,000
1918	77,794,000

La production de 1918 est inférieure de près de 12% à celle de l'année précédente. Par rapport à 1915, la diminution dépasse 19%.

La diminution affecte tous les pays producteurs dans les proportions suivantes :

	1917	1918
	(Livres sterling)	
Transvaal	38.324,000	35,769,000
Etats-Unis	17,344,00	14,123,000
Australie	7,401,500	5,505,000
Canada	3,174,500	2,886,000
Rhodésie	3,495,000	2,652,000
Inde anglaise	2,214,000	2,059,000
Afrique occidentale	1,530,000	1,333,000
Autres pays	14,500,000	13,467,000
	87,983,000	77,794,000

Ce que dépensent les touristes en automobiles

La vogue du voyage à l'étranger pendant la guerre a eu pour résultat l'augmentation des voyages dans notre propre pays. On peut affirmer que beaucoup des voyages faits dans les limites des Etats-Unis sont du tourisme en automobile.

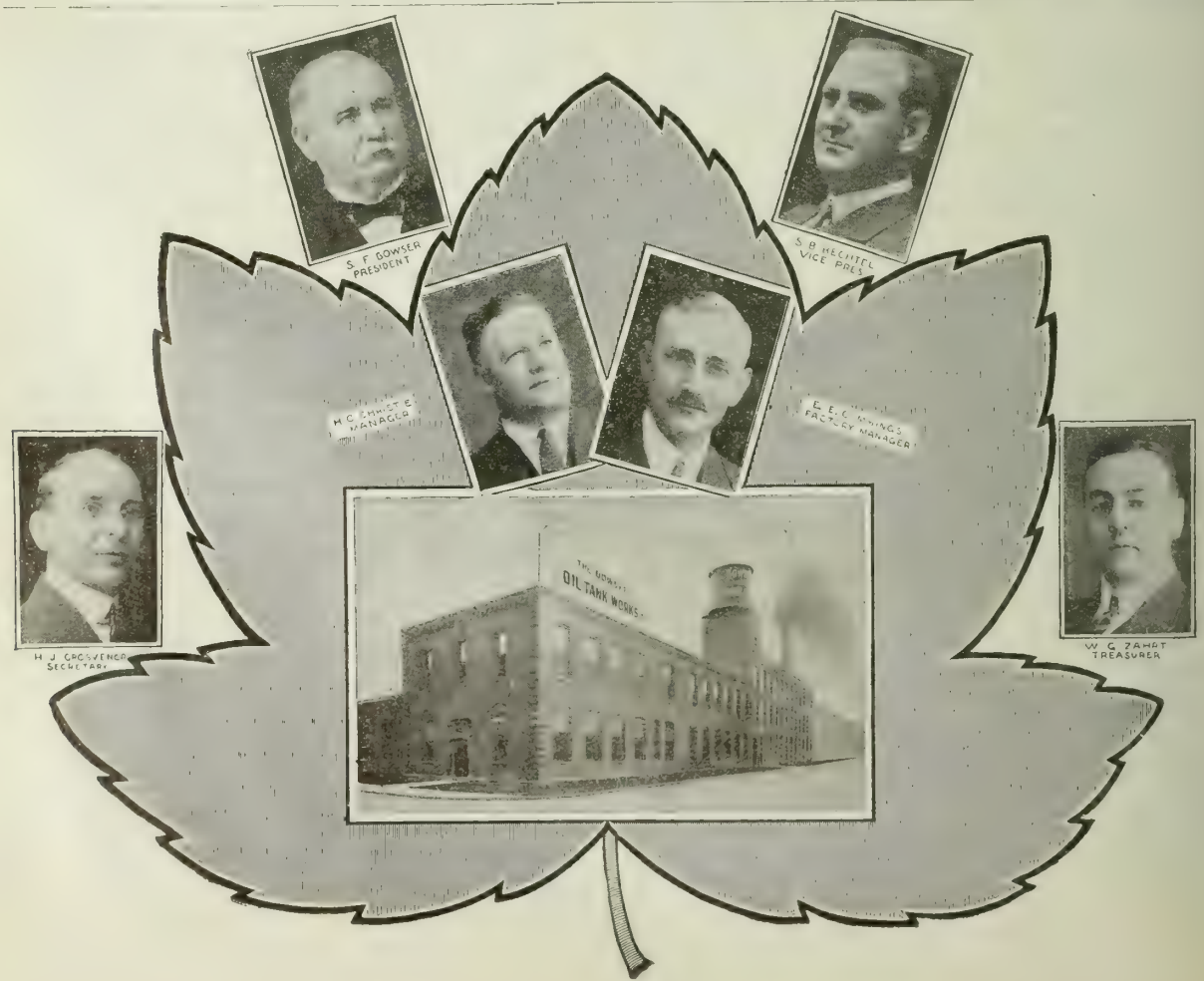
Comme base pour estimer la quantité de voyages en automobile, considérons une des grandes routes bien connues, la route Jefferson par exemple. Les différentes estimations établissent que de 50,000 à 100,000 touristes ont employés cette grande voie pour des voyages à longue distance pendant l'année passée.

Comme unité d'estimation nous prendrons 10,000 automobilistes, estimant que ce nombre aura couvert 46,000,000 de milles. Ces 10,000 automobiles auront fait 10 milles au gallon de gazoline, employant ainsi 4,600,000 gallons. Ils parcoureront 200 milles pour chaque gallon d'huile lubrifiante, employant ainsi 230,000 gallons d'huile lubrifiante. Ils useront quatre pneumatiques par 5,000 milles, soit une nécessité de 9,200 séries de quatre pneus. En transformant ces faits en chiffres, les dépenses suivantes apparaissent:

4,600,000 gallons de gazoline à $0.25 .	$1,150,000.00
230,000 gallons d'huile à $0.60	138,000.00
9,200 séries de pneus à $125.00 . .	1,150,000.00
Total	$2,438,000.00

Ceci n'est qu'une indication de ce que les propriétaires de garage, les agents de station et les marchands d'accessoires peuvent escompter d'affaires, mais ce n'est pas tout. Il y a la clientèle d'hôtel et de restaurant, l'accoutrement de vêtements pour la famille entière, en fait tout l'argent dépensé par ces automobilistes le long de la route ira dans les divers magasins et dans les goussets et caisses des marchands de toute sorte.

Les marcands ne devraient pas méconnaître les avantages des systèmes modernes pour la vente de la gazoline et de l'huile lubrifiante. Lorsqu'on réalise le profit qu'il y a à faire dans la vente de la gazoline et de l'huile lubrifiante, on se rend compte que le placement d'argent fait par l'achat des pompes Bowser mesurant automatiquement augmente les ventes et les profits de cette commodité payante. Ces pompes sont attrayantes et il y a des styles spéciaux pour placer devant votre magasin et attirer l'attention sur votre commerce. Le marchand qui veut obtenir sa part des affaires du tourisme ne devrait pas manquer d'être muni de tout l'attirail nécessaire pour attirer ce commerce profitable.



Acheter intelligemment est tout aussi important que de savoir vendre

Beaucoup de commerçants admettent difficilement d'avoir fait une erreur dans le choix de leur stock ou à l'inventaire. — Ils n'estiment pas les marchandises mal achetées à leur valeur réelle.

Tout homme d'affaires sait qu'il doit envisager dans ses calculs la possibilité d'une faillite. Cela ne veut pas dire qu'il s'attende à faillir. Cela signifie au contraire qu'il n'a pas l'intention de faillir.

Chaque semaine apporte son problème. Chaque année apporte un besoin quelconque. Et bien plus souvent que ne le pensent les gens qui ne sont pas dans les affaires, surgit une crise momentanée à laquelle il faut faire face.

Si le fameux dicton "La vie n'est qu'une suite d'ennuis" n'a pas été inventé par un homme d'affaires, ce n'est pas parce que la vie commerciale ne mérite pas cette description.

Un petit pourcentage.

Le nombre des faillites rapportées est très petit comparativement au nombre d'hommes et de compagnies engagés dans les affaires. Jamais dans l'histoire des Etats-Unis, ce pourcentage n'a été aussi bas que l'année dernière.

Cette garantie apparente est largement due au fait que les prix n'ont cessé d'augmenter depuis quatre ans. Et c'est dans les périodes de baisse que les maisons les plus solides ont à supporter les plus dures épreuves.

Chaque homme séparément ne peut pas contrôler ces conditions extérieures qui naturellement accroissent la difficulté de diriger un commerce quelconque. Mais lorsqu'une maison est solide et bien dirigée, elle peut généralement affronter l'orage. Mais si elle n'est pas solide, s'il y a des erreurs radicales dans la direction, elle peut faillir même si les conditions extérieures sont favorables.

Quelques-unes des causes.

Ceci posé, il vaut certainement la peine d'examiner les causes de faiblesse et d'exposer quelques-unes des fautes de direction. Les bases fondamentales sont les mêmes, qu'il s'agisse d'une grande organisation ou d'une petite.

Une grande partie des faillites commerciales, c'est-à-dire faillites de commerce qui ont trait à la fabrication et à la distribution des marchandises, sont dues à ce qu'un comptable de profession désignait sous le nom de "Inventaires encourageants".

Inventaires encourageants.

Ce comptable s'est occupé de compiler les bilans des faillis et il a mis le doigt sur une des principales causes qui ont amené leur chute.

Par là il voulait dire que ces commerçants, en faisant leur inventaire annuel, avaient l'habitude de marquer leur marchandise à un prix plus élevé que la valeur marchande de ces articles. Ils les marquaient à un prix qui représentait le prix d'achat, augmenté du bénéfice que le marchand espérait tout d'abord réaliser et non pas au prix où ils auraient pu vendre ces marchandises à l'époque de l'inventaire.

Cette habitude est beaucoup trop répandue.

Cette habitude n'est pas limitée aux hommes qui comparaissent actuellement devant le tribunal des faillites. Elle est aussi beaucoup trop répandue parmi les maisons d'affaires en général. Nous sommes persuadés que plus d'un lecteur, s'il est honnête avec lui-même, reconnaîtra qu'il est tombé lui-même dans cette erreur. Il ne peut résister à donner à son inventaire le bénéfice de tout doute possible. Il contient trop d'addition encourageante et trop peu de soustraction raisonnée.

La réussite en affaires est due presque autant à une manière d'acheter intelligente qu'à une bonne capacité de vendeur. Le marchand qui fait une erreur en achetant un article qui n'est pas d'une vente facile aura souvent beaucoup de difficulté à s'avouer à lui-même son erreur initiale. Lorsqu'il viendra à faire son inventaire, il manquera de courage pour comprendre dans ses chiffres la perte qu'il doit encourir par suite de ce manque de jugement.

Les articles se défraîchissent.

Les marchandises qui restent longtemps en magasin se défraîchissent. Si ce sont des articles d'habillement — chaussures, chapeaux, tissus, bonneteries pour hommes, ils deviennent démodés. Et beaucoup d'articles se détériorent. Quand cela arrive, le marchand est finalement obligé de les vendre au-dessous de leur prix coûtant. En se refusant à accepter cette diminution et à admettre sa perte, il fait preuve d'un manque de courage aussi bien que d'un manque de jugement éclairé des affaires.

Des ennuis sont causés.

Par exemple, un marchand de nouveautés qui achète des robes pour dames et qui n'ayant pu s'en débarrasser les conserve pour une saison prochaine, se crée des ennuis s'il fait un "inventaire encourageant" en marquant ces robes aux prix qu'il espérait tout d'abord en retirer. Car, pour les écouler toutes, il sera obligé de les vendre à sacrifice.

Il faut envisager la perte et la prendre courageusement avant qu'elle ne devienne trop grande.

Un retard d'un jour peut rendre pire une mauvaise affaire. Beaucoup de femmes sont des acheteuses avisées. Elles savent très bien reconnaître si les articles sont à la mode. Dans une petite ville, principalement, elles savent si les marchandises ont été conservées depuis la dernière saison. Elles aiment à aller où il y a un stock frais. Le marchand qui fait un inventaire encourageant de ses vieilles marchandises se trompe lui-même, mais il n'a pas de chance de tromper ses clientes.

Ce manque de courage moral en présence des faits est cause d'un grand nombre de faillites qui ne sont pas essentiellement malhonnêtes, mais qui comportent néanmoins en elles un élément de malhonnêteté. Car elles sont causées par une sorte de déception personnelle qui devient parfois aussi désastreuse que la déception de la clientèle ou des créanciers.

Mauvaise comptabilité.

Une autre cause fréquente de faillite est la mauvaise comptabilité. Nous ne voulons pas dire une comptabilité inexacte mathématiquement, mais une comptabilité qui est fausse en principe.

Dans certaines contrées européennes on emploie dans ce cas une phrase très expressive. Lorsqu'un homme faillit, les commerçants de ces contrées disent que c'est "parce qu'il ne tenait pas ses livres", ce qui signifie qu'il n'estimait pas correctement ses dépenses, dont la plupart sont pour ainsi dire intangibles, et qu'il ne répartissait pas ses frais correctement entre les divers départements de son commerce.

La répartition des frais est très importante. Dans beaucoup d'établissements un seul département qui est très lucratif compense les pertes subies dans d'autres départements.

Un homme a besoin d'un esprit d'analyse et de l'aide d'un comptable doué d'un même esprit pour déterminer les frais de direction de chaque département. Il doit savoir quel est celui qui rapporte du bénéfice et quel est celui qui subit des pertes.

Connaissance du plus haut intérêt.

Vous pouvez vous rendre compte de l'intérêt capital que peut avoir cette connaissance pour le chef d'une maison de commerce. Il est cependant étonnant de constater le nombre de commerçants qui n'ont pas ces capacités. Chez les vieux vous en trouverez quelques-uns qui se flattent d'être à l'ancienne mode et qui ne s'occupent simplement que des résultats de leurs affaires d'une façon générale. Ils savent qu'ils font un certain chiffre d'affaires par an. Mais ils ignorent que la plus grosse partie de leur bénéfice ne vient que de quelques départements et que leur commerce aurait beaucoup prospéré s'ils avaient ouvert de nouveaux rayons qui ne leur auraient même rapporté qu'un petit bénéfice au lieu de conserver ceux qui se soldent par une perte.

Ce genre de commerçant compte inconsciemment sur les bénéfices provenant de quelque article spécial ou de quelque ligne particulière qui est bien établie ou qui est temporairement demandée. Mais si cette ligne particulière perd sa vogue, il pourra s'apercevoir, à sa grande surprise, que tout son commerce reposait sur un simple support. Ce support parti, il s'effondre.

Méthodes criminelles.

Ces deux facteurs "inventaires encourageants" et "mauvaise comptabilité" sont la cause de la plupart des faillites commerciales qui ne sont pas le résultat de ce qu'on peut franchement appeler les méthodes criminelles.

Par méthodes criminelles, nous entendons la déception des créanciers, la création d'une fausse base de crédit en fournissant des rapports trompeurs qui sont reconnus pour être malhonnêtes par celui qui les établit et le désir de frustrer ses créanciers en se prévalant de la protection accordée par la loi des faillites.

Spéculation imprudente.

Parmi les pratiques que l'on peut traiter d'immorales qui souvent mènent à la faillite, la spéculation tient la première place, car tout commerce est plus ou moins une spéculation.

Mais une distinction doit être faite entre la spéculation commerciale légitime et l'illégitime, et cette distinction est très grande. La conscience d'un homme d'affaires doit être son principal guide pour juger les spéculations qui sont légitimes pour lui et celles qui sont déplacées et sont une injustice envers ses créanciers.

Par exemple, le marchand de nouveautés qui doit acheter au printemps son stock pour l'automne, est par la nature même de ses affaires obligé de spéculer sur la demande qu'il peut avoir à satisfaire lorsque la saison d'automne sera arrivée.

Il faut envisager les pertes.

Il est impossible pour lui de savoir positivement si la récolte qui s'annonce bien au printemps rapportera les fruits qu'elle promet. Il est cependant justifié de calculer au moins sur un rendement moyen. Mais si, dans un moment d'optimisme irréfléchi, il base ses achats sur la prévision d'une récolte exceptionnellement belle, et qu'il constate en octobre que les gens de son entourage ont été ruinés par une récolte désastreuse, il est probable qu'il aura à subir une perte considérable au moins sur son stock de saison.

Sa perte, par suite de cette spéculation, ne doit cependant pas être en disproportion avec son capi-

al. Si ses achats de printemps ont été faits avec un ptimisme impardonnable, il a toutes chances de ourir au désastre. C'est pour cette raison que les randes maisons de gros du pays, qui ouvrent des rédits qui atteignent quatre et cinq mois entre le emps des semences et la moisson, surveillent les écoltes de si près.

Tenez-vous au courant des récoltes.

Une organisation qui est peut-être une des lus intéressantes en ce qui concerne les progrès es récoltes est celle qui a été établie par une com- agnie de quincaillerie de St-Louis. Dans son dé- artement de crédit il y a tout un étalage de cartes ur lesquelles, de semaine en semaine, les condi- ions des récoltes de chaque contrée indiquées par s voyageurs ou les correspondants, sont indiquées ar des disques de différentes couleurs. Il est pos- ible ainsi de dire d'un seul coup d'oeil si les prévi- ions d'un certain secteur justifient les crédits or- inairement accordés aux commerçants de cette égion.

Il y a cependant un autre genre de spéculation. 'homme qui spécule dans son propre commerce, u'il connaît bien et dont il connaît tous les risques, st peut-être justifiable. De fait, comme nous avons expliqué, il est obligé de baser ses achats 'avance sur ce qu'il prévoit que l'avenir lui réserve.

Mais l'homme qui spécule en dehors de son ommerce, le quincaillier qui spécule sur le coton, cordonnier qui spécule sur les grains, le mar- hand de nouveautés qui spécule à la Bourse, perd on crédit dès que son penchant pour la spéculation ient à la connaissance des banquiers qui lui four- issent l'appui financier dont il a besoin en plus de on capital.

La tentation est grande.

Certes, la tentation pour s'engager dans ce que on peut appeler la spéculation extérieure est par- ois très grande. Périodiquement s'abat sur ce ays — et sur toutes les contrées d'ailleurs en gé- éral — une manie de spéculation à la contagion e laquelle il est très difficile de résister. Le com- erçant routinier, surtout lorsqu'il vieillit et qu'il e sent un peu moins disposé à travailler dur pour aintenir son commerce régulier au niveau où il tenait dans sa jeunesse, est très enclin à se don- er l'espoir de pouvoir augmenter ses revenus dont a tant besoin pour satisfaire aux besoins grandis- ants de sa famille, en achetant des valeurs ou en péculant sur les grains que le courtier local lui re- ommande confidentiellement.

Nous savons tous qu'un homme qui commence vieillir et à comprendre qu'il a atteint la limite our faire de l'argent ou comme meneur d'hommes, de plus en plus de difficulté à dire non à la voix isidieuse du tentateur qui lui fait entrevoir qu'il peut peut-être acquérir un peu plus de confort, de bien-être en se relâchant de la discipline qu'il s'est imposée dans son jeune temps.

Il est malheureusement vrai, quoique ce soit peut-être une chose désagréable à dire, que l'extravagance des jeunes gens a été un facteur important dans les faillites des parents.

Il faut du courage.

Il faut un certain degré de courage plus élevé que celui que possèdent la plupart des pères affectionnés pour dire à sa fille qu'elle ne peut pas avoir la nouvelle robe ou donner la réception dont elle a tant envie, ou pour dire à son fils qu'il ne peut pas avoir le nouvel auto ou faire l'excursion qu'il est si anxieux de faire parce que "Papa n'a pas d'argent".

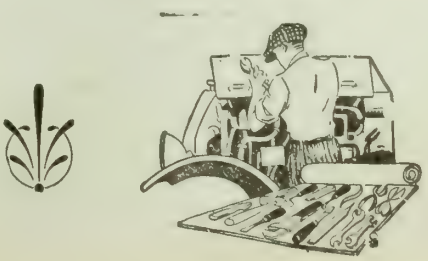
C'est un aveu d'incompétence ou de médiocrité de la part du père que le pauvre homme ne peut se résoudre à faire à ses propres enfants. Et bien que dans la plupart des cas nous puissions pardonner aux femmes la responsabilité des extravagances inexcusables de beaucoup d'hommes, nous ne pouvons le pardonner aux enfants. Cependant, les pères sont tout au moins aussi coupables qu'eux à cause de leur répugnance à dire la vérité à leurs enfants.

Si l'on vient à considérer les causes de faillite qui sont inhérentes au commerce lui-même et que l'on pourrait appeler sa mauvaise direction, on peut citer en premier lieu l'incapacité où la mauvaise volonté d'un commerçant de ne pas s'occuper des détails et d'avoir confiance dans le jugement des autres, à mesure que son commerce devient plus important.

POUR EMPECHER LA PEINTURE DE COULER EN DESSOUS DES CORNICHES

Quelqu'un désire savoir comment empêcher la peinture de couler en-dessous des corniches?

Réponse.—Mélangez votre peinture avec assez de térébenthine ou de benzine pour qu'elle soit bien étalée dans la première couche le coulage étant dû à l'excès de vernis dans la couche de dessous. En-dessous d'une corniche ou sur un plafond de portique, où le soleil ne frappe pas une couche unie est tout aussi durable qu'une couche d'huile brillante.



Les changements de prix pendant la période de guerre

Quelques raisonnements et quelques comparaisons.

La guerre qui a rangé presque tout le monde entier en deux camps armés a engendré dans le monde commercial des conditions sans précédent. Il y a encore beaucoup de gens cependant qui restent aveuglés à ces conditions et qui ne voient qu'une chose c'est la diminution de la valeur d'achat du dollar.

Le fait que la condition essentielle de la vie est la nourriture et que la masse de l'humanité est en relation directe ou indirecte avec la production des aliments, et que pendant ces années de guerre, dix millions d'hommes qui étaient des producteurs de vivres ont dû cesser cette production et sont devenus une charge au lieu d'un crédit dans les stocks d'alimentation du monde, constitue le point capital de ce problème.

Le Canada est producteur de comparativement peu de lignes alimentaires nécessaires et celles qu'il produit sont des lignes qui figurent de façon proéminente dans les rations des armées en campagne. Il s'ensuit que le Canada a dû entrer en concurrence sur la base d'un marché mondiale pour ses propres avoine, blé, porcs et fromages et leurs dérivés. Offrir moins que les autres marchés offraient, était voir le produit s'en aller ailleurs, de telle sorte que même pour ses propres produits venus sur son propre sol et récoltés en abondance pour ses propres besoins, le Canada a dû acheter sur la base d'un monde approvisionné chichement. De telles conditions n'auraient pu être échangées que par la réduction des marchés extérieurs. Ce dernier cas s'est produit pour Java, où avec des millions de tonnes de sucre disponibles et avec une récolte nouvelle arrivant sur une ancienne encore intacte, le sucre fut offert à presqu'un tiers du prix coté par la Commission Internationale du Sucre, et sans susciter d'acheteurs, car quels profits eut rapporté ce sucre qu'on ne pouvait transporter aux différents marchés ?

La position géographique

Peut-être la position géographique a-t-elle eu comme toute autre chose son effet sur le prix. Les comparaisons du coût de la vie entre le Canada et les Etats-Unis et autres pays plus éloignés sont des comparaisons qui ne peuvent rien au point de vue des accusations de profits exagérés. Qualité pour qualité le blé et le bétail du Canada et des Etats-Unis se vendirent à prime sur les prix offerts d'Australie et d'Argentine. Non pas à cause des prétentions avides des détenteurs canadiens ou américains, mais parce que les acheteurs étaient disposés à payer à prime les stocks qui pouvaient être livrés dans sept ou dix jours à l'encontre de ceux qui demandaient de 21 à 30 jours pour être livrés.

Le besoin absolument urgent de chaque once de tonnage disponible sur les navires provoqua une condition où les prix ne furent pas fixés sur la base des stocks mondiaux, mais sur les stocks du monde rapidement obtenables.

Il y eut aussi d'autres facteurs qui contribuèrent à cette situation, notamment la réquisition des navires commerciaux pour le transport des troupes et des munitions, action qui fut et qui est encore responsable en grande partie des prix élevés.

Un changement des marchés.

Une autre condition qui a influencé les prix est le changement dans les conditions des marchés à la suite de la déclaration de guerre. L'Allemagne était un des pays gros producteurs de sucre, et approvisionnait d'énormes quantités l'Angleterre et les autres pays d'Europe. Cette source d'approvisionnement se trouva coupée. Les champs de betteraves à sucre de France et de Belgique se trouvèrent sur la route des armées en marche, tout comme ceux de l'Italie et les marchés à sucre d'Orient se trouvaient trop éloignés. La charge d'approvisionner l'Europe pesa, conséquemment, lourdement sur Cuba et les Iles des Indes Occidentales qui se virent assiéger d'une demande formidable avec des approvisionnements relativement limités.

Le cas du Café.

Parfois, comme dans le cas du café, les prix on été maintenus bas par un fort approvisionnemen et une demande réduite. L'Allemagne et l'Autrich étaient, après les Etats-Unis, les pays les plus fort consommateurs de café. Pendant une période d quatre ans, la perte de ces marchés a provoqué de conditions graves parmi les planteurs du Brésil et c n'est que par des prodiges de finances de la part d gouvernement brésilien que cette industrie a dû d passer au travers de la crise. Il existe des stock abondants en dépit de réductions sérieuses provo quées par la gelée, mais avec la promesse du retou des marchés perdus, le planteur, qui a lutté pendar quatre ans pour son existence n'est pas en dispos tion de modérer les prix, de sorte qu'il y a eu sur l marchés primaires un mouvement de hausse préc pité qui a porté le café à des niveaux inconnus pe dant la guerre. Mais cette situation sera mieux mi en évidence par une comparaison des prix tels qu'i étaient avant la guerre, puis à la signature de l'a mistice et enfin maintenant. On trouvera cette co paraison dans le tableau A. Sauf à de rares exce tions, les chiffres de ces dates représentent le ha et le bas niveau du commerce de ces dernières a nées.

Le cours étrange du coton

En examinant parmi les autres choses essentielles à la vie, l'habillement, nous remarquons que les effets de la guerre là aussi sont évidents quoique dans quelques cas sous des formes différentes, car tandis que les gens prévoyaient que la nourriture jouerait un grand rôle pendant les années de la guerre, ils omirent de prévoir le rôle également important que devait jouer le coton. Même les gouvernements occupés à la préparation de guerre, la chose peut paraître étrange, se montrèrent obstinément aveugles sur l'importance de ce produit. Avec la fermeture des bourses du coton de Liverpool, New-York et la Nouvelle Orléans, le 31 juillet 1914, le marché futur cessa d'exister et, il sembla pour les intéressés que la fin de toutes choses était arrivée. On se trouva en face d'une récolte de coton sans précédent de seize millions de balles, sans acheteurs. Les manufactures de coton américaines ne firent qu'effleurer cette immense production. Le coton qui se vendait à 13 cents tomba rapidement au-dessous de huit cents et vu le défaut de demande, baissa encore plus.

La demande de guerre pour le coton.

Quand on se rendit compte que la guerre n'était pas un événement d'un moment, mais bien une épreuve de plusieurs années, on eut une compréhension plus juste des nécessités de la guerre. On subit la demande croissante pour garnitures en coton absorbant pour fusil, pour ailes d'aréoplanes, pour pneumatiques d'automobiles, toutes demandes créées par la guerre. Graduellement le coton commença à monter et continua avec de légères réactions de temps en temps.

La laine aussi a triplé de valeur pendant la guerre. Les conditions de guerre ont produit une perte considérable et une augmentation formidable de la demande. Des millions d'hommes furent habillés et nourris mieux qu'il ne l'avaient jamais été, mais aux prix d'une demande accrue, c'est-à-dire à des prix plus élevés.

Les lignes de quincaillerie.

Le mouvement des prix dans les lignes de quincaillerie pendant la guerre a été des plus spéculatifs, mais ces lignes se sont montrées plus sensibles aux changements de conditions et semblent indiquer un retour à la normale.

La fluctuation des prix fut en grande partie due à la demande de guerre pour le fer et l'acier. Cette demande fut tellement considérable qu'elle absorba tous les surplus de stock et rendit nécessaire des réductions dans tous les produits faits intégralement de fer ou d'acier. Les difficultés des marchés éloignés des matières premières, forcèrent les cordages et toutes lignes similaires à hausser et la rareté des huiles conduisit les peintures et vernis à des prix prohibitifs.

Les prix futurs.

La question des prix futurs est un jeu de prophéties sur lequel il peut se manifester des milliers d'opinions différentes. L'opinion qu'un déclin immédiat n'est pas du domaine de la possibilité est née du fait que la plupart des lignes n'ont pas subi de baisse depuis la signature de l'armistice. A l'exception des marchandises qui dépendent de l'industrie du fer et de l'acier et qui ont été les premières à se ressentir de l'arrêt de la guerre, les prix sont presque tous restés ce qu'ils étaient à la signature de l'armistice, ou ont augmenté.

Le prix du sucre est fixé jusqu'à décembre prochain, et même alors, avec les champs de betteraves à sucre d'Europe encore improductifs il y a peu de chance de fortes baisses.

La fixation du prix d'un milliard de boisseaux de blé des Etats-Unis aura pour effet d'équilibrer tous les marchés du monde pour le blé. Une récolte d'un milliard de boisseaux de blé d'Inde aux Etats-Unis, si la moisson répond aux promesses contribuera, espère-t-on à réduire le prix des produits du blé d'Inde et aura un effet favorable sur les prix du bétail et des porcs.

Pour les autres commodités alimentaires, les difficultés de la situation du fret sont encore un élément important des prix élevés. Jusqu'à ce qu'il puisse y avoir un libre mouvement continuel des matières premières, jusqu'à ce que des stocks de réserve puissent être accumulés dans une certaine mesure, il ne saurait y avoir de baisses des prix.

Le coton couvre une surface de culture comparativement réduite et il n'en est pas resté des années précédentes. En fait de laine, il semble y avoir une provision juste suffisante, mais pas plus. Dans de telles conditions un fléchissement des prix est peu probable.

Il y a cependant quelques facteurs à prendre en considération. Un change contraire dans des proportions très sérieuses signifie que le Canada devra payer une forte prime pour tout ce qu'il achète à l'étranger. Il y a aussi les prix élevés de la main-d'oeuvre, les taux élevés des taxes et les loyers chers. Ce sont là des conditions auxquelles il est malaisé de remédier. Les taxes élevées et les loyers chers demandent des salaires élevés et les salaires élevés impliquent des loyers chers et des prix élevés.

Le monde est emporté dans une série de cercles vicieux desquels on ne saurait sortir en un jour. Il se passera peut-être une génération avant que le monde revienne à la normale. Il se peut même qu'il ne revienne jamais à la normale d'il y a quatre ans. La guerre a créé dans ce sens une évolution dans la manière et les conditions de vie des peuples.

Quoiqu'il en soit chaque jour qui passe, nous éloigne de la guerre et de ses conditions et tend conséquemment à redresser les prix qui en furent directement le résultat.

Le mouvement des prix pendant les années de guerre

TABLEAU A.

Mouvement des Lignes d'Epicerie pendant les années de guerre.

Base de Montréal—	31 juillet 1914	Bas	Haut	Armistice 11 nov. 1918	18 juillet 1919
Sucre granulé, les 100 livres	$4.45	$4.45	$10.16	$9.50	$9.95
Farine, première patente	5.60	5.60	16.20	9.50- 9.80	11.00
Avoine roulée, 90 livres	2.50- 2.65	2.50	5.15	4.95- 5.15	4.60- 5.00
Farine de blé-d'Inde, 98 livres	2.30- 2.45	2.30	6.40	6.00- 6.40	5.25- 5.50
Café, Santos	.22- .23	.22	.44	.29- .32	.42- .44
Thé, Ceylan et Pekoe Indien	.20- .22	.20	.56	.51- .55	.49- .56
Fèves, choisies à la main	2.40- 2.50	2.40	11.00	7.20- 8.10	5.00- 5.60
Riz, Rangoon B	3.00	3.00	11.00	9.50- 9.80	10.75-11.00
Son	23.00	23.00	44.25	38.25	44.75
Shorts	25.00	25.00	46.00	43.25	42.00-42.25
Porcs, préparés, tués des abattoirs.	12.75-13.00	12.75	32.00	25.50-26.00	32.00
Bacon, déjeuner	.18- .19	.18	.56	.44½- .44	.49- .56
Saindoux, tierces	.12	.12	.37½	.32	.37¼-.37½
Fromage, Stilton	.17	.17	.35	.30	.35
Beurre de crèmerie	.26-.26½	.26	.66	.50	.55
Oeufs frais	.29	.29	.80	.70	.58
Poule	.15- .16	.15	.39	.38	.36
Bananes	2.00- 2.50	2.50	6.75	4.00- 4.50	5.00- 6.75
Oranges de Californie	4.00	3.00	18.00	16.00-18.00	4.50- 6.00
Citrons	4.50- 5.00	2.50-3.50	13.00	9.00-13.00	6.00- 7.00
Pommes de terre	2.00- 2.25	1.25	4.50	2.00- 2.25	1.40
Clous de girofle	.30- .35	.30	1.00	.75- .77	.45- .55

TABLEAU B.

Mouvement des lignes de quincaillerie pendant les années de guerre.

	1er août 1914	Haut	Bas	Armistice 11 nov. 1918	23 juillet 1919
Clous de broche, la livre	$2.25	$ 5.50	$2.25	$ 5.50	$ 4.70
Fer en barres, 100 livres	2.00	5.25	2.00	5.25	4.00
Tuyau en fer forgé, en vrac, ⅜ pcs.	2.10	5.22	2.10	5.22	4.53
Tuyau en fer galvanisé, ⅜ pouces	3.00	7.35	3.00	7.35	6.66
Fer en feuilles, en vrac, 100 lbs, calibre 25	2.70	8.50	2.70	8.50	6.00
Fer en feuilles, galvanisé, 100 lbs, cal. 28.	3.90	11.70	3.90	11.70	7.40
Corde, pure manille, la livre	.15	.39	.15	.39	.34
Fil de fer barbelé, 100 livres	2.35	6.25	2.35	6.25	6.25
Blanc de plomb, 100 livres	8.55	17.80	8.55	17.80	16.35
Huile de lin, brute	.66	3.05	.66	1.77	3.05
Peinture toute mélangée, le gallon	1.75	4.50	1.75	3.75	4.50
Térébenthine	.70	1.65	.70	1.02	1.65

TABLEAU C.

Mouvement des différentes commodités courantes pendant les années de guerre.

	31 juillet 1914	Haut	Bas	Armistice 11 nov. 1918	23 juillet 1919
Coton brut des plateaux	12.50	40.00	5.00	30.05	36.05
Laine fine, lavée	.29- .30	.75	.29	.65- .75	.65- .75
Blé No 1, du nord, sur place	1.04	2.24½	1.04	2.24½	2.24½
Blé d'Inde, au comptant, No 2, jaune	.75-.75½	2.00	....	1.35	1.98- 2.00
Charbon anthrac., gros, tonne nette.	7.90	13.00	7.90	9.40	10.30
Charbon bitumineux, tonne nette	5.60	10.50	5.60	5.60- 8.00	7.85

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 10 septembre 1919.

Un certain nombre de changements ont été faits au cours de la semaine sur le marché de la quincaillerie. La ligne Reach d'articles de sport montre une avance de vingt-cinq pour cent. Les gants en canevas ont monté de 5 pour cent. Une hausse de trente pour cent a eu lieu sur les tournevis avec manche en bois. Les coupelets et les pentures se vendent plus chers. Par suite de hausses sur la main-d'oeuvre et la matière première une augmentation de cinq à dix pour cent a été faite sur les prix des bicycles. Le marché de la térébenthine est très fort et ferme. Les cotations montrent une avance de 5 pour cent par gallon impérial sur les prix antérieurs. Le ferblanc en lingot a monté d'un centin et le spelter a montré un très léger déclin. Le cuivre reste stable à 25 cents.

LES COUPELETS EN FER AINSI QUE LES PENTURES MONTENT

Pentures, coupelets en fer forgé. — Cette ligne a subi une hausse de 12½ pour cent sur la liste pour le No 804, plus 5 pour cent sur le No 800. Le No 840 reste au prix net de la liste. L'escompte sur les pentures est à présent de 5 pour cent du prix de la liste, ce qui représente une petite avance sur les prix de la semaine dernière.

LES SIEGES DE CHAISE EN PLACAGE ET LES TOURNEVIS MONTENT

Sièges en placage. — Un ou deux manufacturiers annoncent que les nouveaux prix subiront une avance de 5 à 10 pour cent. Les tournevis avec manche en bois ont subi une hausse de 30 pour cent sur les anciens prix.

LES LAMES DE SCIE A COUPER LES CHEVILLES BAISSENT UN PEU

Lames de scie à couper les chevilles. — Les nouvelles cotations des lames Victor montrent une réduction de 12½ pour cent.

PAS DE CHANGEMENT SUR LE TISSU MOUSTIQUAIRE NOIR

Tissu moustiquaire noir. — Les prix annoncés pour 1920 sont les mêmes que ceux de cette année, c'est-à-dire $3.25 les 100 pieds carrés.

LES GANTS EN CANEVAS ET LES ARTICLES DE SPORT A LA HAUSSE

Gants en canevas et articles de sport. — Les manufacturiers annoncent une hausse de 5 pour cent sur les prix des gants en canevas. La ligne Reach d'articles de sport a monté de 25 pour cent au cours de la semaine dernière.

PAS DE CHANGEMENTS DANS LES PRIX DU CORDAGE

Cordage. — La situation ne montre aucun changement. Le commerce est tranquille. Il se fait un peu d'affaires directes, mais les manufacturiers n'ont pas de misère à y faire face. Les stocks de matières premières sont bons, et à moins que la rareté ne se produise les prix suivants devraient être maintenus pendant quelque temps encore: Manille pur, la livre, 32c; manille anglais ou Beaver, 28c et sisal, 25c.

LES PRIX DES TOLES RESTENT FERMES

Tôles noires et galvanisées. — Le commerce est un peu lent et aucun changement n'a été enregistré. Les stocks sont assez bons et en général l'on est satisfait de la condition de ce marché. Les cotations sont les suivantes:

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.50	6.25
Calibre 12	5.55	6.20
Calibre 14	5.60	6.35
Calibre 16	5.70	6.50
Calibre 18-20	....	6.35
Calibre 22-24	....	6.40
Calibre 26	6.45	6.50
Calibre 28	6.75	7.00
Tôle galvanisée en feuilles:		
10¾ onces	8.35	9.25
Calibre 28	8.30	8.85
Calibre 26	....	8.50
Calibres 22 et 24	7.70	8.35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7.50	8.35
Calibre 20	7.30	8.00

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LES PRODUITS DU PLOMB STABLES; LES AFFAIRES TRES BONNES

Produits du plomb. — Aucun changement à enregistrer sur les prix de la semaine dernière. Les manufacturiers disent que les affaires sont bonnes et qu'aucun grand changement de prix n'est attendu dans un avenir très rapproché.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.37
Soudure, strictement, la lb.	0.32½
Soudure, commerciale, la lb.	0.31½
Soudure, wiping, la lb.	0.29½
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38½
50.60	0.41½
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

LES PRIX DE L'ACIER MAINTENUS; LES VENTES PEU CONSIDERABLES

Produits de l'acier. — Les ventes sont nombreuses mais en petites quantités, et le marché ne montre pas de changement. Les stocks de matières premières sont abondants. Il y a une rareté de grosses commandes dans le commerce de l'acier et la concurrence y est vive. Les prix suivants sont cotés:

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

PEU DE CHANGEMENTS DANS LES METAUX EN LINGOTS

Métaux en lingots. — Avec des stocks abondants le commerce montre une tendance à ralentir. Les prix du cuivre restent sans changement. Le ferblanc a monté d'un centin la livre. Le spelter montre une tendance vers un ton beaucoup plus facile.

Cuivre. — Les ventes sont bonnes et les cotations sont sur la base de 26c la livre. Les approvisionnements sont suffisants pour répondre à toutes les demandes.

Ferblanc. — Les prix sont fermes et avec une demande pas très considérable des ventes sont faites à 61c, soit un centin de plus que la semaine dernière.

Spelter. — Les affaires sont tranquilles et le marché un peu plus facile sans aucun ton permanent. Les cotations restent autour de 9¾ cents.

Antimoine. — Les prix de l'antimoine sont un peu plus faciles, ayant subi une baisse de dix cents. Seul un volume satisfaisant d'affaires n'est offert.

Plomb. — Une assez grande activité règne sur le plomb avec des prix stables à 7¼ cents. Les stocks sont suffisants.

Aluminium. — Aucun changement dans les cotations de l'aluminium qui restent à partir de 35 cents.

TUYAU DE FER
Standard Buttweld
Les 100 pids.

	Acier Noir	Acier Gal.	Fer forgé Noir	Fer forgé Gal.
⅛ pc...	$ 6.00	$ 8.00	$.....	$.....
¼ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
⅜ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
½ pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
¾ pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
1¼ pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
1½ pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
2 pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
2½ pc...	38.90	49.73	.....	.....
3 pc...	50.87	65.03	.....	.....
3½ pc...	64.86	81.88	.....	.....
4 pc...	76.85	97.01	.....	.....

Standard Lapweld.

	Acier Noir	Acier Gal.	Fer forgé Noir	Fer forgé Gal.
2 pc...	$27.94	$34.78	$31.64	$38.11
2½ pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3½ pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4½ pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

LA PEINTURE

Les manufacturiers reviennent à la fabrication de l'automne et l'on s'attend à faire un plus gros commerce d'automne que celui de n'importe quelle année depuis la guerre, avec un ton uniforme dans les prix. Les niveaux actuels devraient être maintenus pendant plusieurs semaines pour l'huile de graine de lin et à moins que la récolte du lin ne soit un fiasco complet, aucune grande fluctuation ne se produira. La plupart des matières premières nécessaires dans la fabrication de la peinture arrivent lentement, avec aucune rareté autre que celle de l'huile de graine de lin et de la térébenthine.

LES STOCKS D'HUILE DE GRAINE DE LIN SERONT PEUT-ETRE INSUFFISANTS

Huile de graine de lin. — Bien qu'aucun changement n'ait été fait dans les cotations de l'huile, quelques maisons seulement fabriquent à leur pleine capacité par suite de l'impossibilité de se procurer une quantité suffisante de graine. Dans certains quartiers, on doute s'il y aura assez d'huile pour répondre aux besoins d'ici à ce que la nouvelle récolte puisse arriver. Les affaires sont assez bonnes. Les cotations sont les suivantes:

Nous cotons:

Brute—	Gal. Imp.
1 à 4 barils	3.05
1 à 9 barils	....
10 à 25 barils	....
Bouillie—	
1 à 4 barils	3.07½
5 à 9 barils	....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

LA TEREBENTHINE EST RARE ET LES PRIX RESTENT FERMES

Térébenthine. — Il n'y a pas d'améliorations en vue dans la rareté de la térébenthine et très peu de maisons donnent des cotations. De très petites quantités sont offertes et même la vente d'un gallon n'est pas encouragée par la majorité des marchands.

Les mêmes prix que la semaine sont encore en vigueur.

Térébentine—	Gal. Imp.
De 1 à 4 barils	....
Par petits lots	2.65

(Empaquetage extra)

LES PRIX DU MASTIC SANS CHANGEMNT; LES STOCKS A PEU PRES SEMBLABLES

Mastic. — Aucun changement n'a été fait dans les prix du mastic. La demande reste bonne, avec les stocks à peu près dans le même état. Un grand nombre de petites ventes ont été faites, mais les grosses commandes sont gardées dans l'attente d'un déclin dans les prix. Ce déclin, toutefois, n'est pas probable pour cet automne.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LEGER CHANGEMENT DANS LES VITRES

Vitres. — Les escomptes sur les commandes par lots d'une caisse se sont raffermis étant actuellement de 15 à 20 pour cent. Les escomptes sur les glaces, pour livraison en ville, sont à présent de 35 pour cent.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.11	0.12

Couleurs (sèches)	la livre
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17 0.19
Vert Chrome, pur	0.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 livres.	0.12 0.14
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.10
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½
Ochre d'Or, 100 livres	0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils	0.03½
Ochre jaune, barils	0.06 0.10½
Ochre français, barils	0.08
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Rouge Super Magnetic	0.03½
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23	0.30
Rouge Indien		0.30
Jaune chrome, pur		0.53
Ochre d'or, pur	0.30	0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25	0.28
Verts, purs	0.28	0.38
Terres de Sienne		0.34
Terres d'Ombre		0.34
Bleu Ultra-marin	0.45	0.48
Bleu de Prusse		1.00
Bleu de Chine		1.00
Noir fin		0.35
Noir ivoire		0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38	0.40
Noir de marine, 5 livres		0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss	4.02½

Colle.

Colle All-Round Brantford—

Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessus de 25	$16.80	$22.90
26 à 34	17.80	24.85
35 à 40	18.35	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 20 à 25%.

Escompte à la feuille, 5 à 10%.

Comptant, 2 pour cent.

f.o.b. Montréal, Toronto, London Hamilton.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 10 septembre 1919.

Il y a eu un ton général de faiblesse sur tout le marché des viandes fraîches qui a eu pour résultat un déclin de 50 cents sur le prix des porcs. Le beurre a encore baissé de 2 cents. Les oeufs sont très rares et par suite leurs prix restent fermes.

LES VIANDES FRAICHES MONTRENT DE LA FAIBLESSE

Viandes fraîches. — Un ton très faible règne sur tout le marché des viandes fraîches et les prix des porcs ont baissé de 50c.

Nous cotons:

Porcs vivants		21.50
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65.90 lbs		32.00
Truies (pesantes)	25.00	25.50
Porc frais—		
Gigot de porc	0.33	0.40
Gigot de porc (trimmé)	....	0.44
Longes (trimmées)	....	0.43
Longes (non trimmées)	....	0.40
Côtes, Spare	....	0.26
Epaules (trimmées)	0.30	0.32
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	....	0.26
Quartiers devant	....	0.15
Longes	....	0.34
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.14
Flanches	0.22	0.25
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.20	0.22
Quartiers devant	....	0.12
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.23
Chucks	....	0.12
Flanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.25
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	0.20	0.25
Mouton	....	0.20

LES VIANDES FUMEES RESTENT FERMES

Viandes fumées. — Il y a une bonne demande pour les viandes fumées et rien n'indique que le ton va devenir plus facile.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.46
14-20	....	0.44
20-25	....	0.40
25-35	....	0.39
Dos—		
Ordinaire	0.53	0.57
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.53	0.57
Roulé, la lb.	....	0.38
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon	0.34	0.34½
Porc en baril—		
Canadian short cut (lb.) morceaux 30-40	....	65.50
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	70.50
Dos, morceaux 30-40	62.00	62.50
Porc, dos gras (clear) brl	....	70.50
Porc, lourd (baril)	....	70.50
Porc engraissé aux fèves (baril)	....	56.00

LE COMMERCE DU SAINDOUX ACTIF; LES PRIX STABLES

Sandoux. — Le commerce a été actif et les prix restent stables.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs. la lb.		0.36½
Tinettes, 50 lbs. la lb.		0.37
Seaux, 20 lbs, la lb.		0.37½
Morceaux, 1 lb. la lb.		0.38¾

PAS DE CHANGEMENT DANS LES VIANDES CUITES

Viandes cuites. — Avec une bonne demande, le marché des viandes cuites reste sans changement.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix	0.70
Langue de porc en gelée	0.48
Jambon et langue, la lb.	0.32
Jambons, rôtis	0.65
Veau et langue	0.25
Jambons, rôtis	0.65
Jambons, cuits	0.65
Epaules, rôties	0.60
Epaules, bouillies	0.60
Pâtés de porc (douz.)	0.85
Boudin, la lb.	0.12

LE COMMERCE DE LA GRAISSE VEGETALE TRES BON

Graisse végétale. — Il se fait actuellement un bon commerce de graisse végétale. Les prix restent ceux de la semaine dernière.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.30½
Tinettes, 50 lbs	....	0.31
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0.31¾
Morceaux de 1 lb. la lb. 4	0.33	0.34

LE BEURRE SE VEND 53c

Beurre. — Les arrivages de beurre aujourd'hui ont consisté en 812 paquets, contre pas un pour le même jour de la semaine dernière, et 74 pour la date correspondante, il y a un an. Il n'y a rien de bien important à signaler sur le marché. Les affaires sont généralement tranquilles et les prix restent stables.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé	0.51½	0.55
Le meilleur crèmerie	0.54½	0.54½
Bon crèmerie	0.53½	0.53¾
Le meilleur de ferme	0.49	0.50

LE FROMAGE EN ASSEZ BONNE DEMANDE

Fromage. — La demande du fromage est assez bonne et les prix restent sans changement.

No. 1, la lb.	0.25
No. 2, la lb.	0.24½
No. 3, la lb.	0.24

PAS DE CHANGEMENTS DE PRIX SUR LA MARGARINE

Margarine. — Les prix de la margarine n'ont pas changé au cours de la semaine. Les affaires en général sont bonnes.

Margarine:		
En moules, suivant la qualité, la lb.	0.37	0.39
En tinettes suivant la qualité, la lb.	0.34	0.36

LA PRODUCTION DES OEUFS DIMINUE

Oeufs. — Les oeufs se vendent bien dans le moment. Il y a eu une grosse diminution dans la production, ce qui a pour effet d'affermir le marché.

Oeufs strictement frais	....	0.66
De choix	....	0.62
No 1	....	0.55
No 2	....	0.52

LES PRIX DES VOLAILLES SONT ELEVES

Volailles. — Des prix élevés sont en vigueur sur toutes les variétés des volailles. Les arrivages sont peu considérables et la demande est active.

Voici les prix du gros que nous cotons:

Dindes d'entrepôt frigorifique	0.50	0.53
Volailles d'entrepôt frigorifique	0.44	0.45
Poulets frais tués	0.40	0.44
Cannetons frais tués	0.46	0.48
Cannetons ordinaires	0.40	0.41
Oies frais tuées	0.28	0.30

LA DEMANDE EST BONNE POUR LE POISSON

Poisson. — La demande est bonne dans le moment pour le poisson et les approvisionnements suffisent pour répondre aux demandes. Les prix restent sans changement.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.22
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées)	....	0.15
Gaspéreaux, chacun	....	0.08
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.20
Haddock	....	0.09
Flétan, Est	0.23	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché	0.07	0.08
Carrelets	0.07	0.09
Crevettes	....	0.40
Homards vivants		0.45
Petit brochet (pike), la lb.		0.13
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.28	0.30
Saumon de Gaspé	0.35	0.40
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	....	0.18
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite de ruisseaux	0.35	0.40

L'EPICERIE

Les marchés cette semaine sont tranquilles et il y a très peu de changements de prix à signaler. Le commerce des fruits et des provisions a montré un peu d'activité. Les raisins montrent une augmentation de 2c à 3c la livre sur les prix de l'an dernier. Les articles d'épicerie généraux montrent très peu de changements avec de bonnes affaires en vue. Les marchands de gros s'attendent à faire de grosses affaires à mesure que la température froide approche. Les ventes d'épices augmentent. Le marché du thé et du café est bon et les perspectives sont belles pour l'avenir.

LA DEMANDE AUGMENTE POUR LE CAFE

Café. — Avec l'approche de la température plus froide, il y a une augmentation dans la demande pour le café. Cela a eu pour effet de maintenir le marché ferme.

Nous cotons:

Bogotas, la lb.	0.45	0.47
Jamaica, la lb.	0.40	0.43
Maracaibo, la lb.	0.42½	0.44
Mocha (types)	0.44	0.47
Mexicain, la lb.	0.44	0.46
Rio, la lb.	0.37	0.39½
Santos, Bourdon, la lb.	0.44	0.49
Santos, la lb.	0.43	0.45
Cacao:		
En boîtes de 1 lb., la douzaine		5.25
En boîtes de ½ lb., la douzaine		2.75
En boîtes de ¼ lb., la douzaine		1.45
Dimension 10s, la douzaine		1.10

LE MOUVEMENT EST BON POUR TOUTES LES EPICES

Epices. — Il y a une demande continuelle pour toutes les épices, mais il n'y a pas de changements de prix à enregistrer.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.60	0.70
Crème de tartre (française, pure)	0.85	0.95
Américaine (high test)	0.80	0.85
Cingembre	0.30	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.35
Macis	0.80	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	0.60	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.75	0.80
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Piments ,entiers	0.20	0.22

LE THE EST TRES FERME; PAS D'AVANCE

Thés. — Le commerce est actif dans les thés et le ton s'affermit de plus en plus. Toutefois, rien n'indique que des avances seront faites dans le moment.

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.45	0.47
Pekoes, la lb.	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55
Thés Japon—		
Choix	0.65	0.75
Early Picking	0.55	0.70
Javas—		
Pekeos	0.39	0.41
Orange Pekeos	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.40	0.43

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LA DEMANDE DE LA FARINE AUGMENTE

Farine. — Il y a une amélioration marquée dans la demande pour la farine et le ton du marché est très ferme.

Nous cotons:

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2)sacs de juste, 98 lbs	11.00
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	11.15
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs	11.30
Farine de blé d'hiver (baril)	11.00 11.50

LES NOURRITURES EN GRANDE DEMANDE

Nourritures. — En dépit des prix élevés demandés pour les nourritures la demande est très considérable et cela a pour effet de maintenir les nouvelles cotations annoncées la semaine dernière.

Nourritures—		
Shorts:		
Chars mélangés	....	55.00
Son:		
Chars mélangés	....	45.00
Avoine moulue	60.00	68.00
Orge (chop)	60.00	70.00
Midlings spéciales	.....	56.00
Farine à nourriture (sac de 98 lbs)	3.50	3.75
Nourriture de gluten (22% de protéïne):		
F. O. B. Cardinal		56.50
F. O. B. Fort William		55.00

LE PRIX DES POMMES BAISSE

Fruits. — De gros arrivages de pommes canadiennes ont eu pour effet de faire baisser les prix au cours de la semaine.

Nous cotons:

Pommes—		
Paniers	2.50	3.00
Barils, No 1	6.50	7.00
Duchesse, No 2	5.50	6.00
Fraîches jaunes transparentes	4.50	5.00
Abricots, boîte	....	3.25
Bananes (suivant qualité) régime	5.00	6.00
Bluets, pinte	....	0.30
" (11 paniers	....	3.75
Canteloupes, douz.	....	2.75
Pamplemousses (de choix Porto Rico)	4.50	5.50
Raisin (panier de 30 lbs)	....	4.00
Citrons (Messine)	6.00	7.00
Melons (Montréal), doz.	20.00	25.00
Melons d'eau, chacun	....	0.75
Poires, Californie, (No 110)	4.75	5.00
Pêches, Californie (boîte)	....	1.75
Prunes, boîte	2.75	3.00
Oranges Cal. Valances	6.50	7.00
" 150	....	4.50
" 176	....	5.00
" 200-216	....	5.00
" de sang	....	4.50

LE FOIN ET L'AVOINE SANS CHANGEMNT

Foin et avoine. — Il n'y a pas de changement à enregistrer sur les prix de ce marché durant la semaine.

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros, pa lots de chars):	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	$26.00
Bon, No 2	23.00
Bon, No 3	22.00 21.00
Paille	11.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	1.03
No 3 C.W.	1.01
Extra Feed	1.02
No 1 Feed	1.00
No 2 Feed	1.00
Orge:	
No 3 Extra	1.57
No 3	1.56

Note — Ces prix sont à l'élévateu et ne comprennent pas le coût de sacs.

LES PATATES SUBISSENT U LEGER DECLIN

Légumes. — Il y a eu un léger d clin dans le prix de certains légume au cours de la semaine. Le prix de patates a baissé un peu. Les nave et les tomates sont plus faciles auss

Nous cotons:

Fèves nouvelles, Montréal, sac de 20 lbs	....	1.2
Betteraves, nouvelles, doz. (Montréal)	....	0.4
Concombres, (Montréal), douzaine	0.20	0.2
Chicorée, douz.	....	0.7
Choufleur (Montréal) doz.	1.50	2.0
Choux (Montréal), douz.	....	0.7
Carottes (nouvelles) doz.	0.15	0.2
Céleri, douz.	....	1.0
Blé-d'Inde (le sac, doz.)	0.15	0.2
Choux (Montréal) douz.	....	0.7
Laitue (frisée) douz.	....	0.2
Laitue (Montréal) tête	....	0.5
Champignons, la lb.	....	1.7
Panier (d'environ 3 lbs)	....	4.0
Oignons Texas, le panier	....	4.0
Jaunes, sac de 95 lbs.	....	7.0
Rouges (paquets), douz.	....	1.0
Parsil (canadien)	....	0.2
Patates (Montréal), sac de 90 lbs.	....	2.5
Radis, douz.	....	0.2
Rhubarbe, douz.	....	0.2
Epinards, boîte	....	0.7
Navets, Québec, le sac	....	1.3
Navets nouveaux, douz.	....	0.4
Tomates (Montréal), boîte de 30 lbs	....	1.0
Tomates serre chaude, la lb.	....	0.

LES LIVRAISONS DU SUCRE SONT SATISFAISANTES

Sucre. — Les raffineries ont encore plus de travail qu'elles ne peuvent faire, mais la situation n'indique pas un aspect plus sérieux que celui de la semaine dernière. Les livraisons sont assez satisfaisantes.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	10.50
Acadia, extra granulé	10.50
St. Lawrence, extra granulé	10.50
Canada, extra granulé	10.40
Dominion cristal granulé	10.50
Glacé, barils	10.70
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	11.10
Glacé, (boîtes 50 livres)	10.90
Glacé, 1 livre	12.20
Jaune No 1	10.10
Jaune No 2 or	10.00
Jaune No 3	9.90
En poudre, barils	10.60
En poudre 50s	10.80
En poudre 25s	11.08
Cubes et dés. 100 lbs.	11.10
Cubes, boîtes de 50 lbs.	11.20
Cubes, boîtes 25 livres	11.30
Cubes, paq. 2 lbs.	11.50
En morceaux Paris, barils	10.55
" " 100 lbs	10.65
" " boîtes 50 lbs	10.75
" " boîtes 25 lbs	10.95
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	12.45
Crystal Diamond, barils	11.10
" " boîtes 100 lbs.	11.20
" " boîtes 50 lbs.	11.30
" " boîtes 25 lbs.	11.50
Demerara, pâle, la lb.	0.10

PAS DE CHANGEMENT SUR LE MARCHE DES CONSERVES

Conserves. — Le marché des conserves est stable, mais tranquille pour toutes les lignes. Aucun changement de prix à signaler pour la semaine.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s		2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.65
" gallon, doz.		16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.40	4.50
Cerises blanches, sans noyau	4.40	4.50
Gooseberries, 2s doz.		4.65
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.		3.25
" 2s. (sirop clair)		1.90
Ananas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Ananas 2½s.		4.50
Prunes, Lombardie	2.00	2.20
" Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		4.65
Framboises, 2s		4.65
Framboises, 2½s		
Fraises, 2s		4.65

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.		5.75
Asperges importées, 2½s..	4.85	5.25
Fèves, Golden Wax	1.95	2.00
Fèves, Refugee		1.75
Blé-d'Inde (2s)	2.10	2.35
Betteraves, 2 liv.		0.95
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25	7.50
Epinards, 3s.		2.85
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.		1.50
Tomates, 2½s.		2.10
Tomates, 3s		2.15
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)		1.10
Citrouille, gallon (douz.)		3.25
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	1.97½
Pois, très fins, 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes		2.15
Chums, boîtes de ½ lb., plates		1.12½
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz, la dz.	4.50	4.80
Pinks, 1 lb., plates		2.25
Pinks, 1 lb., hautes	2.60	2.75
Pale, ½ lb., douz.		1.37½
Pale, 1 lb., douz.		2.37½
Pinks, ½ lb., douz.		1.62½
Cohoes, 1 lb., hautes		3.75
Cohoes, 1 lb., plates		2.25
Cohoes, ½ lb., plates		1.75
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.		2.45
White Springs (1s)		2.30
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.		2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates		3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.		4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates		1.90
Harengs, kippers, douz. (caissse de 4 douz.)		2.25
Harengs (sauce aux tomates) douz.	2.25	2.50
Haddies (lunch), ½ lb.		1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s.)		25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises		32.00
Viande de crabe japonaise, douz.		6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.		1 90

LE TON DU MARCHE DES FEVES EST FERME

Fèves. — La demande pour les fèves canadiennes continue d'être très bonne et en général le ton du marché devient de plus en plus ferme.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.40	5.70
Colombie-Anglaise		5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	4.50	4.60
Yellow Eyes		5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livre)s		6.50
Pois (bleu)	0.08	0.09

LE MARCHE DES SIROPS ET DE LA MELASSE EST TRES ACTIF

Sirops et mélasses. — Le marché des sirops et de la mélasse a été très actif au cours de la semaine, mais il n'y a pas de changements à noter dans les prix.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils, environ 700 livres	0 08½
½ baril	0.08½
Kegs	0.08½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque	2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque	6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse	6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7.50
½ barils, les 100 livres	10.25
Barils, les 100 livres	10.00
Glucose, cans 5 livres (caisse).	4.80
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—	
Puncheons	0.98 1.03
Barils	1.01 1.06
½ barils	1.03 1.08
Mélasses Antigoa—	
Puncheons	0.95
Barils	0.98

LES PRODUITS DE L'ERABLE SANS CHANGEMENT

Sucre et sirop d'érable. — Le marché n'offre rien de remarquable cette semaine et les prix n'ont pas subi de changements.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacune)	2.50	2.60
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse		20.15
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse		21.05
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse		21.30
Sucre d'érable (nominal)	0.27	0.32
Miel clover:—		
Comb (fancy)		0.30
Comb (No 1)		0.28
En boîtes, 60 livres		0.26
En seaux, 30 livres		0.27
En seaux, 10 livres		0.28
En seaux, 5 livres		0.28
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.18	0.20

LE PRIX DES PEANUTS MONTE

Noix. — A l'exception des peanuts,

il n'y a pas de changements à noter dans les cotations au cours de la semaine. Les Espagnoles No 1 ont monté de 3c la lb. et les Espagnoles salées No 1 ont subi aussi une avance de 4c.

Nous cotons:

Amandes, la lb.	....	0.28
Amandes (écalées)	0.57	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.70
Noix du Brésil (nouvelles)	0.29	0.33
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), la lb.	0.29	031
Avelines Barcelone	0.26½	0.30
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Peanuts (rôties) —		
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Jumbo	0.20	0.23
Fancy	0.16	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0 26
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0 60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)		0.90
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LES RIZ SONT FERMES; LES PRIX SANS CHANGEMENTS

Riz. — Il y a une tendance très ferme à noter sur toutes les variétés de riz, mais aucun changement de prix n'a été reçu au cours de la semaine.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs)	13.60
Caroline	17.00
Honduras	18.00
Siam No 2	13.00
Siam (fancy)	12.00
Rangoon "B"	13.00
Rangoon "CC"	12.75
Pakling	13.00
Mandarin	13.75

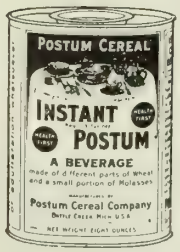
Tapioca, la lb. (seed)	0.15	0.16
Tapioca (flake)	0.12½	0.13
Tapioca (pearl)	0.15	0.16

LES RAISINS EPEPINES SUBISSENT UNE GRANDE AVANCE

Fruits secs. — Le prix des raisins épepinés a subi une grande avance, variant de 2½ à 3 cents, sur ceux de la semaine dernière. Il n'y a pas de changements à noter sur les autres item.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix	....	0.25
Slabs	....	0.25
Fancy	....	0.30
Pommes (évaporées)	....	0.22
Pêches (fancy)	....	0.27
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires	....	0.25
Pelures (anciennes)—		
Citron	....	0.45
Lemon	....	0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.23
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes		5.50
4 couronnes		6.75
5 couronnes		7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.		2.25
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.15
Muscatels, 4 couronnes, la lb.	....	0.13
Epepiné de choix, 12 onces	....	0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	....	0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	....	0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces	....	0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces	....	0.16
Sans pepins (fancy)	....	0.18
Sans pepins (fancy)	....	0.17
Valence, choisi	....	0.11
Valence, 4 couronnes, par couches	....	0.11
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.	....	0.18
12 onces	....	0.16
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23



Pour Satisfaire la Clientèle

qui manifeste du mécontentement de voir hausser sans cesse le prix du café — poussez la vente de

POSTUM CEREAL
ET DE
INSTANT POSTUM



Pas d'avance de prix pour ces deux produits !

Canadian Postum Cereal Co., Ltd.—Windsor, Ont.

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.	....	0.28
12 onces	....	0.26
12 onces, nouveau	....	0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	....	6.25
Dattes Dromadaires (36-10s)	....	7.25
Paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire	....	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	....	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	....	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	....	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.16
Pruneaux—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	....	0.32
60-70s	....	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	....	0.22
80-90s	....	0.19
90-100s	0.15	0.17
100-120s	....	0.14

Débouchés commerciaux pour les produits canadiens

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1980. Gramophones, Etc.—Une maison de Glasgow est sur le marché pour des gramophones et des moteurs à gramophone pouvant faire concurrence aux autres déjà sur le marché.

1981. Accessaires d'automobiles.—Une maison de Glasgow demande des catalogues et des listes de prix d'accessoires d'automobile, tels que cornes, mécaniques et électriques, pompes à pneus, lampes, chapeaux de moyeu, etc., etc.

1983. Homespun.—Une maison des Barbades désire entrer en relations avec des manufacturiers canadiens de homespuns.

1984. Sous-vêtements.—Une maison de marchands à commission des Barbades aimerait à représenter une maison canadienne de sous-vêtements.

1985. Farine.—Une maison de marchands à commission des Barbades aimerait à communiquer avec des minoteries canadiennes désirant un représentant dans les Indes Occidentales.

1986. Bacon et Jambon.—Une maison de marchands à commission des Barbades désire représenter une maison canadienne pour le bacon et le jambon.

1988. Viandes en conserves.—Une maison de représentants de manufacturiers désire représenter dans les Barbades une maison canadienne de salaison fabricant des conserves de viande faisant de l'exportation.

1989. Conserves de poisson.—Une maison de représentants de manufacturiers dans les Barbades désire entrer en relations avec des expéditeurs canadiens de conserves de poisson, exportant directement et ne faisant pas affaires par l'intermédiaire de maisons à commission. Les maisons de la côte de l'Atlantique auront la préférence.

1991. Clous de broche.—Une représentant de manufacturiers dans les Barbades aimerait à représenter un manufacturiers canadien de clous de broche.

1992. Farine.—Un représentant de manufacturiers, dans les Barbades, aimerait à entrer en relations avec des minotiers canadiens désirant faire de l'exportation.

1993. Sulfate d'ammoniaque.—Une représentant de manufacturiers, dans les Barbades, aimerait à correspondre avec des expéditeurs de sulfate d'ammoniaque.

1995. Moulins à vent et pompes.—Un importateur français de moulins à vent et de pompes, au Maroc, aimerait à recevoir des catalogues et des listes de prix d'exportateurs canadiens de ces articles.

1996. Produits alimentaires.—Un importateur de Paris désire expédier en France les produits alimentaires suivants du Canada: sucre, saumon (en boîtes), fromage, beurre, homard (en boîtes).

1997. Papier.—Une société de Paris, ayant un capital de 1,500,000 francs, importe beaucoup de papier en France. Elle donnerait d'importantes commandes de papier blanc satiné pour imprimer. Elle aimerait à recevoir des cotations et des échantillons.

1999. Journal de commerce.—Un journal de commerce de Paris désire avoir un correspondant dans chaque grande ville du Canada. Ce journal se met à la disposition de tous les hommes d'affaires canadiens, agriculteurs, marchands et manufacturiers pour leur fournir tous les renseignements qu'ils pourraient désirer avoir en France.

LA CONSTRUCTION

BEAUPORT

Pont de $4,000 sur la rivière Dulac pour le compte du conseil municipal. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

CAP DE LA MADELEINE

Banque de $19,000 pour la Banque Nationale de Québec. Nap. Lavoie, gérant. Le contrat a été accordé et le travail vient de commencer.

Modifications à une fabrique pour logements, $8,000 au Parc Roy pour J. A. Roy. Les travaux doivent commencer prochainement.

Bungalow de $3,500 au Parc Roy, pour J. A. Roy. La plomberie et plusieurs matériaux ne sont pas encore achetés.

Bungalow de $5,000 au Parc Roy pour J. A. Roy. Les fondations sont commencées et la plomberie ainsi que plusieurs matériaux ne sont pas encore achetés.

Bungalow de $4,000 au Parc Roy, pour J. A. Roy. Les travaux d'excavations sont commencés.

Logements de $4,000 au Parc Roy, pour J. A. Roy. La plomberie et plusieurs matériaux ne sont pas encore achetés.

CASCADES

Ecole pour le compte de la commission scolaire. Secrétaire-trés., A. A. Dewar, Chelsea, Qué. Les murs commencent à être levés.

JOLIETTE

Addition à une résidence, $1,000, sur la rue Notre-Dame, pour Jno. B. Brazeau, rue Notre-Dame. Le travail doit commencer prochainement. Le propriétaire l'occupera.

GRAND'MERE

Magasin et logement, $20,000 sur la rue Principale pour P. T. Legaré Limitée, 273 rue St-Paul, Qué. Le site a été acheté.

GRANDES PILES

Résidence et hangars de Henri Bourassa, endommagés par le feu. Pertes: $6,000. Le propriétaire reconstruira.

Résidence et hangars d'Edouard Arsenault, endommagés par le feu. Pertes: $5,000. Le propriétaire reconstruira.

Hangars et écurie de Mme Ephrem Désilets, endommagés par le feu. Pertes: $3,000.

CAP SANTE

Grange d'Eugène Lesage, détruite par le feu. Pertes: $3,000.

HULL

Hôtel de J. Cousineau, endommagé par le feu. Pertes: $3,000.

LEVIS

Additions et modifications au club des Chevaliers de Colomb, sur la rue Deziel.

Garage et magasin, sur la rue Commerciale pour Chas. Castonguay. L'architecte Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec, est à préparer des plans.

Poste de police et de pompiers sur la rue St-Georges, $28,000 pour le conseil de ville.

MONTREAL

Résidence de $5,000 sur l'avenue Madison, pour la Greenfield Land & Construction Co., 83 rue Craig ouest. Gérant: C. C. Brandt. Les matériaux ne sont pas encore achetés.

Garage de $1,000 sur le boulevard St-Joseph, pour H. Boisbriand, 143 boulevard St-Joseph. Tout le travail sera fait à la journée par le propriétaire qui est sur le marché pour certains matériaux.

Modifications à une résidence, 5 plain-pieds, $8,500 sur la rue St-Hubert, pour M. Dulude, 696 rue St-Hubert.

Entrepôt de $3,000 sur la rue Wellington, Pointe St-Charles pour la Cie du G. T. R. qui a besoin de certains matériaux.

Résidence de $8,000 sur l'avenue Ballantyne pour Geo. H. Senson, qui est sur le marché pour de la vitre et de la plomberie.

6 résidences de $9,000 sur la rue Cartier, pour R. Cloutier, 10 Wm.-David. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Résidence de $30,000 à Montréal Ouest, pour G. H. Ames, New-York.

Deux résidences, $4,000, sur la rue Casgrain pour Théophile Courville, 3196 rue Casgrain. Le travail sera fait à la journée. Le propriétaire achètera certains matériaux.

Résidence de $1,500 sur l'avenue Baldwin, pour E. McBride, 480 avenue Delorimier. Tout le travail sera fait à la journée. Le propriétaire est sur le marché pour plusieurs matériaux.

Additions et modifications à une résidence, $3,000, 352 boulevard Décarie, pour J. T. Décarie, 365 boulevard Décarie. Tout le travail sera fait à la journée.

Résidence de $6,000 sur l'avenue Madison, Notre-Dame de Grâce, pour J. E. Chappelle, 264 ave. Prud'homme.

Modifications à une résidence, $2,000, 485, 8ème avenue, Rosemont, pour Omer Lescade. Le propriétaire fera tout le travail et il achètera plusieurs matériaux.

Résidence de $3,000 sur l'avenue Laverdure pour Alf. Bourassa, 6358 ave. St-Charles. Le propriétaire fera la plus grande partie du travail à la journée.

4 résidences de $4,000 chacune sur l'avenue Wilson, pour V. E. Lambert, 350 avenue Marcil. Le propriétaire accordera des sous-contrats.

2 résidences de $3,500 chacune pour Jos. L. Labrecque, 204 rue St-André. Le propriétaire fera tout le travail et il achètera des matériaux.

Résidence de $14,000 sur l'avenue Maplewood pour R. A. Girard. Architecte: Raoul Gariépy, 54 rue Notre-Dame Est. Des soumissions seront demandées sous peu.

Résidence de $15,000 sur l'avenue Maplewood pour M. Bastien, qui est sur le marché pour 15,000 briques rustiques.

6 plain-pieds de $15,000 sur l'avenue Harvard pour L. P. Forest, 347 boulevard St-Joseph. Des soumissions seront demandées sous peu par l'architecte Raoul Gariépy, 54 rue Notre-Dame Est.

Appartement (46 suites) $40,000 sur l'avenue Buckingham, pour W. A. Handfield, 11 place d'Armes. Architecte: G. A. Monette, 83 rue Craig ouest.

Appartement pour 14 familles, $25,000 sur la rue Sherbrooke ouest, Notre-Dame de Grâce, pour le Dr C. A. Bélanger, angle boulevard St-Laurent et Rachel.

Additions à une fabrique de tabac, $70,000, sur la rue Ontario Est, pour la W. C. Macdonald, Reg'd.

Résidence de $15,000 pour Edmond Teck, 58 avenue Simpson.

3 résidences de $5,000 sur le boulevard Rosemont, pour S. A. Dubuc, 25 Dandurand.

2 résidences (4 plyain-pieds), $6,000 sur le boulevard Des Ormes, pour E. Girard, 6396 avenue du Sacré-Coeur.

3 plain-pieds de $3,000 sur la rue Hogan, pour Jos. Dufort, 339 rue Forsyth.

Modifications à une résidence, $2,500, 935 chemin Ste-Catherine pour Jos. Plouffe, 1131 chemin de la Côte-des-Neiges. Le propriétaire fera faire tout le travail à la journée et il achètera les matériaux.

Résidence (3 plain-pieds), $5,000, sur l'avenue Stadacona, pour Nap. Sénécal, 221 rue Préfontaine. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Garage public de $4,000, 1364 à 1368 rue Cadieux pour U. F. Sheehy, 16 rue Ste-Cécile. Le travail sera fait à la journée.

QUEBEC

Entrepôt de $150,000 pour Terreau et Racine, 194-208 rue St-Paul. Architectes: Robitaille et Robitaille, 203 rue St-Jean.

Remise à voitures, $3,000 pour la Cie Paquet Limitée, 320 rue Dorchester. Tout le travail sera fait é la journée.

Réparations à un bureau, $3,500 pour Ed. Rochette, 9 Sault-au-Matelot. On construira un ascenseur et on fera des réparations au bureau.

Poste de police au marché Finlay, pour le conseil municipal. Des soumissions seront demandées ces jours-ci.

Réparations générales à un édifice (meubles), $4,500 pour Marceau et Fils, 288 rue St-Joseph.

ST-HONORE

Système d'aqueduc, $70,000 pour le conseil municipal. Ingénieur: J. F. Grenon, Chicoutimi.

ST-LUC

Chemin en macadam, $43,000 pour le conseil de ville. Sec.-trés., J. Aimé Lussier.

ST-TITE

Collège de $38,000 pour la commission scolaire. L'architecte Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec, est à préparer des plans. Des soumissions seront demandées le mois prochain.

TROIS-RIVIERES

Elévateur à grain sur le port pour L. N. Jourdain, rue Badeaux.

Reconstruction d'un quai de $20,000 sur la rivière St-Maurice, pour la Canada Steamships Lines. Surintendant: A. J. Gouin, Trois-Rivières. Environ 400 pieds de quai seront reconstruits.

Réparations à 4 logements, $6,000, sur la rue Notre-Dame, pour A. J. M. Isola, rue Notre-Dame.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

has. Desjardins & Cie. vs Juliette Drolet et Mme Camille Laviolette, Longueuil, $312.
ille de Verdun vs S. T. Barrette, Verdun, $320.
. M. Beaudoin vs A. Brens, Montréal, $108.
udger Duchesne vs St. Lawrence Sugar Refineries Ltd., Montréal, $600.
A. Dolan vs Enfants mineurs de Mme J. H. Brouillet, Blanche Chevalier, Montréal, $300.
. Gabias vs W. W. Wilson, Outremont, $495.
. Bruneau vs L. Trudel, Montréal, $160.
lf. Lapierre vs MacLean Kennedy Ltd., Montréal, $325.
lb. Brunet vs Ivanoh Baron, Montréal, $100.
C. Underwood vs Isabella Neidham, Montréal, 1ère classe.
E. Mercil vs D. A. Lafortune, Montréal, $108.
. Ste-Marie vs O. Lalonde, Lachine, $270.
. L. Martyn vs Geo. F. Hensley, Montréal, $114.
. Chènevert vs Joi. Grovel, Montréal, $1,079.
/m. Blackwell es qual. vs Can. Car & Foundry Co. Ltd., Montréal, $180.
gnès Brunette vs Lévis Paquette, Cap St-Martin, $700.
'ards Photo Supply Co. vs C. E. Parizeau, Montréal, $115.
udon & Orsali Ltée vs Adrien Lachapelle, Montréal, $392.
. Dufresne vs A. Vendette, Ste-Marguerite, $157.
a Patrie vs T. P. Tansey, Montréal, $134.
l. J. O'Brien vs L. P. Fortin, Montréal, $151.
nion Lumber Co., Ltd. vs Daniel Marcotte, St-Laurent; Alex. Dorais, Upton; Upton Sash & Door Co., Upton, $299.
ie Jouets Bruyère Ltée vs Nat. Mfg. & Import Co., Calgavalta, $283.
anada Bread Co. vs Edward Matte, Montréal, $167.
A. Spencer Ltd. vs Holmes Hogue Ltd., Montréal, $485.
ew Empire Wall Paper Co., Ltd. vs L. N. Soucy, Montréal, $107.
oc. Placements de Montréal, Ltée vs Soc. Nat. d'Immeubles Ltée, Montréal, $5,720.
om. Ecoles Ville St-Laurent vs Oliver Reed & Co., Ltd. Toronto, $788.
oniger & Co. vs W. & V. Stevens, Stevens & Co., Montréal, $305.
Garmaise vs Ed. Payette, Montréal, $350.
. B. Latour vs A. Lanoix, Coteau Sta. $142.
Quigley vs Pintsch Compresin Co., Montréal, $250.
lbert Latour vs Dom. Bridge Co., Ltd., Montréal, $1,196.
B. Bérard vs Blanche Chevalier, Mme J. H. Brouillet, Montréal, $500.
A. Leclair vs Laura Mailloux, Montréal, $193.
aura Mailloux vs J. A. L. Leclair, Montréal, 4ème classe.
'alter Reed vs Com. Ecoles Cat. Montréal, Montréal, $20,000.
ille de Verdun vs Azarie Lauzon, Verdun, $184.
ille de Verdun vs Mme Camille Lemal, Mme J. B. A. Valade, Montréal, $111.
Gabriel Marquito vs Anglin's Ltd., Montréal, $150.
Suc. Alfred Girard vs Felicita Caressa, Mme Pasqual D. Ambrozio, P. D'Ambrozio & Co., Montréal, $27,528
Thos. Collins vs Can. Car & Foundry Co. Ltd., Montréal, $1,500.
Théo. Poitras vs O. V. A. mond, Montréal, $1,077.
Eliz. Dupuis vs O. V. A. Emond, Montréal, $215.
T. Mercier vs O. V. A. mond, Montréal, $2,693.
A. Perreault vs O. V. A. Emond, Montréal, $969.
Adéline Lemire vs O. V. A. Emond, Montréal, $1,508.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. B. Valiquette vs Jos. Dunn, $26.
J. H. Metcalfe vs P. Pipchis, $4.
Lafond & Leclerc cs Arth. Papineau, $7.
W. J. Rowell vs May. J. Kane, $7.
Mount Royal Color Co. vs Jos. Larivière, $87.
W. J. Brown vs W. B. Gilmour, $62.
Jules Auclair vs Jos. Ratelle, $59.
J. Lajeunesse vs Max. Lapointe & fils, $11.
J. O. Provost vs J. O. Normand, $10.
V. Boisvert vs Succ. Paul Verdon, $64.
R. Swaffield vs J. Brennier, Verdun, $29.
F. M. Poirier vs X. Béland, Longueuil, $22.
N. Ste-Marie vs J. Larin, Mais., $30.
Watt & Godon vs Geo. Handfield, Cartierville, $67.
J. Brisson vs J. Cloutier, Cartierville, $17.
R. N. Taylor Co. Ltd vs Mrs Henry Baby et vir., Lachine, $14.
Hector Gauthier vs Frcs. Deslauriers, St-Laurent, $7.
F. Brizard vs E. P. Bélair, $51.
O. Lajeunesse vs N. Nadon, $38.
Dr J. E. Fortier vs D. Lanthier, $18.
J. Kauffman vs T. J. Kack, $30.
W. Daoust vs S. Lacroix, $85.
René Beaubien vs W. J. Robinson, $80
L. Jasmin vs S. Brisebois, $50.
J. W. Jalbert vs D. Viau, $45.
Ph. Bédard vs E. Tremblay, $16.
J. A. Gichet vs Ad. Lavoie, $32.
Chas. Bruchési vs A. Balthazar, $45.
Cohen Ltd. vs Thos. Carl, $26.
Charness & Co. Regd. vs R. Johnson, $31.
James Krely vs John Krely, $26.
Jos. Malo vs A. R. Desjardins, $12.
D. I. Uliman Inc. vs N. F. Cahill, $57.
N. G. Valiquette Ltée vs Ed. Braen, $6.
L. Berthiaume vs N. Charrette, $28.
M. Schwarch vs Mrs A. Genser, $21.
Tipograph Frères vs J. Durocher, $24.
Tipograph Frères vs Jos. Lacroix, $56.
J. A. Lauzon vs L. P. Audet, $16.
N. A. St-Julien vs J. Strasbourg, $15.
M. L. H. & P. Co. vs T. Burke, $25.
M. L. H. & P. Co. vs J. H. B. Champagne, $23.
U. Boulianne vs N. Roy, $48.
Cohen Ltd vs R. Ladouceur, $42.
Parisian Wardrobe Ltd. vs B. Duranteau, $29.
E. Provencher esqual. vs Ed. Law, $9.
R. G. deLorimier vs Succ. Paul Verdun, $97.
H. Coutu vs T. Turcot, $15.
H. Coutu vs O. Lapointe, $17.
E. Lafontaine vs A. R. Desjardins, $12.
J. Routtenberg et al. vs E. Houle, $52.
M. Spizer vs P. Feigelman, $46.
E. Bernard vs F. Gadbois, $95.
Mme A. Boucher vs Alex. Brault, Maisonneuve, $52.
Cohen Ltd. vs Malgloire Roussin, Oka, $24.
Mme C. Landry vs E. Torlot, Ville Emard, $13.
Renfrew Mach. Co. Ltd. vs Alex. Martimbeau, La Tortue, $74.
J. A. Lecompte vs Dieudonné Robert, St-Lambert, $21.
E. Duval vs H. Delicourt, St-Lambert, $56.
Ovila Arcand vs David Goldberg, Lachine, $9.
O. P. Vigneault vs Adélard Legault, Lachine, $3.
Lord Bourbonnais & Perron Ltd., Nykola Lebsnuk, Lachine, $13.
Geo. H. Hees Sons & Co. Ltd. vs Geo. A. Robinson, Lachine, $22.
O. Arcand vs Wm. Séguin, Lachine, $10.
Mme Delongchamps vs L. H. Turcotte, $26.
Mme B. Courtis et vir. vs J. W. O'Brien, $20.
A. Landreville vs Mme D. Leboeuf et xir., $12.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Beaudry & Cie. vs C. Emile Richard, 16 sept., 11 a.m., 329 Amherst, Coutu.
Beaudry & Cie. vs Philias Guindon, 18 sept., 10 a.m., 142 William, Coutu.
Beaudry & Cie. vs Adélard Huot, 17 sept., 11 a.m., 1704 Cartier, Coutu.
Beaudry & Cie. vs Jos. Lafortune, 17 sept., 10 a.m., 94 Fullum, Coutu.
Beaudry & Cie. vs Nap. Bouchard, 17 sept., 11 a.m., 1300 Chapleau, Coutu.
Armand Pelletier vs Henri Gadoua, 16 sept., 10 a.m., 306 Brown, Coutu.
Alph. Grisé vs F. S. Blair, 18 sept., 1 p.m., 752 Durocher, Coutu.
Marcel Poirier vs Azilda Tétreault et Mme Aug. Reeves, 16 sept., 10 a.m., 20 Azilda, Coutu.
Dion & Frère vs Adélard Ducharme, 12 sept., 1 p.m., 172 Orléans, Normandin.
L. J. St-Père vs A. Gauthier, 15 sept., 1 p.m., 227 Aylwin, Normandin.
Gust. Fretz vs Alb. Quintal, 15 sept., 11 a.m., 125 Beaulieu, Normandin.
J. B. Verret et al. vs Mathilde Théroux, Mme B. Joyal, 16 sept., 10 a.m., 600 St-Laurent, DeCelles.
Jas. D. Smith vs F. Dorval, 16 sept., 10 a.m., Bureau du Shérif, DeCelles.
J. Knowles vs E. J. Lynch, 15 sept., 10 a.m., 329 Ontario E., Desroches.
Labarre & Frère vs Geo. O'Sullivan, 15 sept., 11 a.m., 2881 St-Dominique, Desroches.
H. Brunelle vs Ls. Groulx, 15 sept., 11 a.m., 122 Préfontaine, Desroches.
Rod. Narbonne vs C. Huneault, 16 sept., 11 a.m., 148a St-Ferdinand, Desroches.
M. Silicovitch vs W. Goldberg, 16 sept., 11 a.m., 993 Ave. Hôtel-de-Ville, Desroches.
Jos. Panneton vs Ed. Duval, 16 sept., 11 a.m., 941 St-Ambroise, Desroches.
J. Garmaise et al. vs Ed. Gognier, 15 sept., 10 a.m., 4 Terrace Iberville, Desroches.
Adélard Poirier vs Mather Champagne, 15 sept., 10 a.m., 1870 St-Jacques, Laverdure.
Z. Bourdeau vs A. Laurier, 16 sept., 10 a.m., 337 Wolfe, Lalonde.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 1er au 6 septembre 1919

Vente.—F. X. Moffette à H. C. Patenaude, 24 p. 10, Princeville, $2,300, $250 a/c.
Hypothèque.—Pierre Lecourt à la Caisse Populaire de Stanfold, 8a et 8b, 10e rg, Stanfold, $3,000.
Vente.—Arthur Laroche à Théophile Mongrain, ½o. 26b, 9e rg, Stanfold, $5,500, $500 a/.
Obligation.—Napoléon Crochetière à J. Edouard Beaudet, p. 115 et 116, Bulstrode, $1,350.
Obligation.—Georges Campagna à Sinaï Daigle, ès-qual., 122 et 123, St-Paul, $2,000.
Obligation.—Le même à Olévie Tanguay, 175, St-Paul, $1,000.
Donation.—William Croteau et ux. à Charles Roux, d'une somme de $900, et hyp. sur 2 P. 218 et 217, (Arthabaskaville.)
Vente.—Alfred Jacques à J.-Bte Bellefeuille, 270, Princeville, $600, payées.
Vente.—J.-Bte. Bellefeuille à Geo. Etienne Nadeau, 270, Princeville, $800, payées.
Vente.—Geo. Etienne Nadeau à La Cie de Colonisation de Stanfold, 270, Princeville, $800, payées.
Vente.—La Cie de Colonisation de Stanfold à Amédée Lachance, 270, Princeville, $750, payées.
Vente.—Victor Roux à Pierre Lecourt, 8a, 8b et 8c, 9e rg, Stanfold, $7,000, $2,500 a/c.
Echange.—Louis Gilbert et Albert E. Gilbert et Victor Roux, p. 249 et autres, Princeville.
Vente.—Stanislas Langlois à Louis Dugré, p. 203, Horton, $1,200, payées.
Transport.—Maïse Prince à J. E. Hudon, sur Joseph Roberge, $1,000.
Vente.—Wilfrid Pellerin à Joseph Dupont, p. 341, St-Paul, $1,000, $500 a/c.
Vente.—Ludger Côté à Willie Côté, p. 454, Ste-Victoire, $50, payées.
Vente.—Napoléon Gauthier à Albert St-Cyr, 904, 905 et 906, Warwick, $6,200, $3,000 a/c.
Vente.—Clovis Baril à Emile Baril, 294 et 295, Ste-Hélène, $1,100, $700 a/c.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 4 SEPT. 1919

Comté d'Arthabaska

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

J. S. Mitchell & Co., Ltd, vs W. Jacobson, de Black Lake, $278.78.
Charles Fortin vs Nap. Labonté, St-Pierre-Baptiste, $105.00.
Dame Marie Bolduc vs Joseph Beaudoin, de Thetford Mines. Séparation de corps.
Ludger Lessard vs Jacobs Asbestos Mining Co., de Thetford Mines, 1ère classe.
Henri Pellerin vs Alex. Roux, de Kingsey Falls, $350.00 dommages.
Mlle Léa Vallée vs Elise Camiré, de Plessisville. Annulation de testament..
J. A. Boivin vs Amateur Gagné de Lyter, $276.00.

ACTION EN COUR DE CIRCUIT

Wilfrid Comtois vs Jean-Baptiste Lepage, Ste-Victoire, $50.30.

BUREAU D'ENREGISTREMENT, CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 2 au 9 septembre.

Donation—Désiré Germain et ux., à Célien Germain.
Vente—Dame Jos. A. Désilets à Philippe A. Héroux.
Quittance—Ludger Jolin à Walter E. Roy.
Déclaration sociale—N. & T. Nassif & Co.
Hypothèque—Hector Bastarache à Séyère Bastarache.
Certificat d'adjudication—Corporation de Trois-Rivières à Phi. A. Héroux.
Vente—The Shaw. W. & P. Co. à The Belgon Can. P. & P. Co. Lots: 8-13, 9-1 St-Boniface; p. 628-1398; p. 628-1409; p. 628-564; p. 628-1411-1. Ste-Flone.
Vente—Edith Boivin à Geo. V. Nicole.
Vente—Frs. der Kinderen à Chs. Lefrançois.
Vente—Adélard Grenier à Napoléon Lapointe.
Vente—Edith Boivin à Narcisse Pelletier.
Obligation—C. F. Fontaine à Emily et Annie B. Fontaine.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Zotique Filion
Vente—Mélina Fugère à Jean-Bte Tessier.
Vente—Ls. Frs. Pothier à Hervé Thiffault.
Obligation—C. H. Flamand à Dr A. Dumas.
Obligation—J. H. Choquette à Jos. Trussard et al.
Obligation—Mike Wynoradnyk à Joseph Bergeron.
Vente—Adolphe Lafrenière à Edouard Blais.
Quittance—Arthur Ferron à Adolphe Lafrenière.
Quittance—Alberts Rizzoli à Ernest Maisonneuve.
Quittance—Alphonse Lessard à Léonidas Laroche.
Quittance—J. O. Lacoursière à Nap. Veillette.
Quittance—Shaw. W. & P. Co. à Rémi Francoeur et al.
Quittance—Shaw. W. & P. Co. à Jos. et Amédée Boisvert.
Promesse de vente—Pierre Blais à Geo. Racine.
Vente—Georges Racine à William Thibault.
Vente—Guillaume Courtois à Achille Champoux.
Vente—F. X. Dupont à Moïse Bolduc.
Vente—Hector Bastarache à Eug. Ernest Grenier.
Vente—Sévère Descoteau à Louis Hamel.
Cession—Alfred Pothier et al. à Berthe Guay.
Vente—Wilbrod Charette à Ludger Pelletier.
Vente—Rachel Vadeboncoeur à J. B. Béliveau.
Vente—J. T. Gélinas à Joseph Savard.
Vente—Michel Nassif à St-Pierre & Normand.
Vente—Adélard Lambert à la Banque d'Hochelaga.
Vente—Chs. Dumoulin à The St. Maurice Lumber Co.
Transport—Sévère Ricard fils à Denis Lafrenière.
Transport—Cie des Terrains Shaw. Falls à Georges Rivard
Obligation—Dame F. Regnière à Flavien Hamel.
Séparation de biens—Anna Paquin vs Lucien L'Heureux.
Obligation—J. H. Dubé à L. O. Ricard.
Obligation—Edouard Therrien à Louis Gignac et al.
Obligation—Eugène Allard à Joseph Lecours.
Quittance—Nelson Gélinas à Louis Gélinas.
Quittance—Vve W. Paquet à Eug. Allard.
Quittance—Dame Luc Girard à Pierre Désilets.
Quittance—Alfred Gélinas à Banque Nationale.
Bail et Promesse de vente—Nap. E. Godin à O. Langlois & Cie.
Vente—Joseph Lessard à Dionis Gélinas.
Renonciation—Albert Despins et al. à Ludger Despins.
Vente—Ludger Despins à F. X. St-Arneault.
Transport—L. A. Michaud à J. O. H. Ricard.
Vente—J. Cameron à J. O. Roy.
Quittance—Dame T. Lahaie à Ludger Despins.
Quittance—F. Quesnel à Edouard Boisvert.
Quittance—Edouard Boisvert à Arthur Bellemare.
Transport—Alfred Blais à Caisse Populaire St-Etienne.
Obligation—Ferdinand Milette à Caisse Populaire St-Etienne
Vente—Rebecca Lassonde à Georges Hamel.
Obligation—Georges Hamel à Hon. R. S. Cooke.
Vente—Louis Dallaire à Paul Robert.
Vente—Corporation de Trois-Rivières à J. A. Colleret.
Quittance—Corporation de Trois-Rivières à Henri Bisson.
Quittance—Paul Robert à Louis Dallaire.
Quittance—Burrill Lumber Co. à Raoul Houde.
Cession—Arthur Giguère à Dorilla Garceau.
Vente—Noé Lafrenière à Adélard Lapolice.
Main-levée—J. A. Bourassa à Arthur Bergeron.
Déclaration—Henri Bisson re La Brasserie J. H. Spénard.
Vente—Ls. Geo. Ayotte à Morasse Bellemare.
Vente—Morasse Bellemare à Wilfrid Bournival.
Vente—Moïse Cossette à Joseph Carbonneau.
Vente—François Garand à Maxime A. Philibert.
Vente—Adélard Blais à Geo. Lafontaine.
Vente—Ernest Gagnon à Emery Massicotte et Maurice Bigu
Vente—Maxime Lemay à Joseph Grenier.
Vente—Joseph Grenier à Maxime Lemay.
Quittance—Alphonse Courteau à Geo. Hamel.

CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES.

Semaine du 2 au 9 Septembre.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Leob & Schoenfeld Company, New-York vs Thosmas Barkatt (The Ladies Home Dress Mfg.) $279.57.
Delle Léonie Robichaud, 3-Rivières vs Amédée Robichau Bécancourt $146.02.

COUR DE CIRCUIT.

Jules Martin vs Freddy Villemure $9.60.
D. Lamontagne & Cie Enrg. vs Wilfrid Veilleux $12.25.
Donat Fréchette vs Ernest Gravel & al., $42.45.
The MacGregor-Harkness vs Thomas Barakatt $13.36.
Jos. P. Pelletier vs William Hill $34.27.
H. Gignac vs Alexandre Lavoie $36.20.
Henri Trudel vs Joseph Thiffeault $40.00.

SOUPE AUX TOMATES



Sa saveur délicieuse de tomates rouges mûres est aimée de tout le monde---

La qualité y entre avant que l'étiquette soit mise sur la boîte.

On y gagne de tenir un bon stock de cette ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros ou écrivez directement

DOMINION BRAND

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, CANADA.



L'importance de choisir une bonne marque de CONFITURES et GELÉES qui satisfasse la clientèle ne saurait échapper au marchand-détaillant soucieux du succès de son commerce.

Les lignes de confitures et gelées que nous manufacturons à Québec même avec des produits récoltés dans la Province et préparés par des Canadiens-Francais, possèdent toutes les qualités qui vous vaudront une clientèle fidèle et satisfaite. Les ménagères qui ont dégusté nos produits les adoptent définitivement et n'en veulent plus d'autres.

Ce sont des "édificateurs d'affaires" dans toute la force de l'expression.

La valeur de nos confitures et gelées a été reconnue partout et les provinces anglaises de l'ouest de l'Ontario nous mettent à contribution pour leurs achats malgré les centres de fabrication qu'elles possèdent.

C'est assez dire que nos produits sont de premier ordre et qu'ils ne peuvent vous attirer que des éloges.

Notre confiture de Fraises de cette année est exceptionnellement bonne. Prenez-en stock. Envoyez-nous votre commande dès maintenant.

Old City Manufacturing Co. Reg'd

QUEBEC (P.Q.)

Les Bons Produits

sont les seuls qui permettent aux marchands d'attirer la bonne clientèle. Ce sont les seuls qui font les bonnes et grandes maisons de commerce.

Vous pouvez être certains de rencontrer dans les meilleures maisons d'Epiceries les

Essences Culinaires de Jonas

parce qu'on y sait qu'il est impossible de trouver sur le marché des "Essences Culinaires" supérieures à celles de la marque "Jonas". Leur grand débit fait qu'elles sont de vente plus profitable que les essences de n'importe quelle autre marque. Beaucoup vendre pour multiplier les profits, telle est la règle des commerçants avisés et elle est facile à mettre en pratique avec les "ESSENCES CULINAIRES DE JONAS".

Un autre produit portant la marque "Jonas", remarquable par sa pureté, sa saveur, sa force, c'est la

Moutarde Française de Jonas

Elle a les suffrages de toutes les ménagères qui ne supportent pas sur la table le moindre produit falsifié. C'est un produit sûr pour le marchand et ses clients.

Elle est sous verre en différents modèles qui permettent de faire un étalage attrayant dans le magasin et qui sont recherchés par la clientèle comme articles d'utilité dans le ménage.

La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

est recherchée aussi par toutes les ménagères qui savent apprécier les bonnes choses et aiment à servir des mets bien assaisonnés.

Le Vernis Militaire de Jonas

est encore un article que vous devez avoir en magasin. C'est le vernis par excellence, brillant, adhérant, n'attaquant pas le cuir, mais, au contraire, l'entretenant en parfait état.

Henri Jonas & Cie

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest, Montréal

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure

Valeur en fait de Balai

au Canada

$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines partout.

The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingenbre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle Thym
Allspice (Piments) Serriette
Epices de Ceylon Menthe
Muscade Epices
Borax pour Catsup
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

AUJOURD'HUI

MEME Commandez votre stock d'Automne D'

Articles en Fibre Durcie

Peu importe ce qui arrive, le Jour du Lavage vient toutes les semaines. Aidez vos clientes à rendre cette journée pas plus fatiguante que les autres. Montrez-leur les articles en fibre durcie d'Eddy. La première impression est celle qui compte, et les articles en fibre durcie d'Eddy ne manquent pas d'être appréciés à première vue. De plus, ils donnent une très longue durée. Ils sont très légers et leur apparence dénote la propreté.

Prenez-en en stock.

Vous les vendrez tous—et facilement.

Notre publicité vous aidera à le faire.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour renseignements à ce sujet.

Les ALLUMETTES D'EDDY sont ce que la plupart des gens s'attendent d'avoir lorsqu'ils demandent des allumettes. Devancez les désirs de votre clientèle. Vous y gagnerez.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED

HULL, CANADA



Alors et Aujourd'hui !

La fabrique de tabac MacDonald

1860 **1919**

TABAC A FUMER EN PALETTE

Brier
Index
British Consols

TABAC A CHIQUER EN PALETTE

Prince of Wales
Crown
Black Rod (torquette)
Napoïéon

Marque de fabrique enrégistrée

Achetez les Tabacs Macdonald en boîtes scellées de 10 lbs.

Il y a quatre palettes de plus dans chaque boîte de Brier et Prince of Wales, donnant de cette façon un profit additionnel au détaillant de 60 à 80 cents par boîte.

Agents des ventes:

Nouvelle-Ecosse	Pyke Bros., Halifax.
Nouveau-Brunswick	Schofield & Beer, St. John.
Kingston	D. Stewart Robertson & Sons, Kingston.
Ottawa	D. Stewart Robertson & Sons, Ottawa.
Toronto	D. Stewart Robertson & Sons, Toronto.
Hamilton	Alfred Powis & Son, Hamilton.
London	D. C. Hannah, London.
Manitoba et Nord-Ouest	The W. L. Mackenzie & Co. Ltd. Winnipeg.
Colombie-Anglaise	George A. Stone, Vancouver.
Québec	H. C. Fortier, Montréal.

W. C. MacDonald Reg'd Incorporated

Montréal, P. Q.

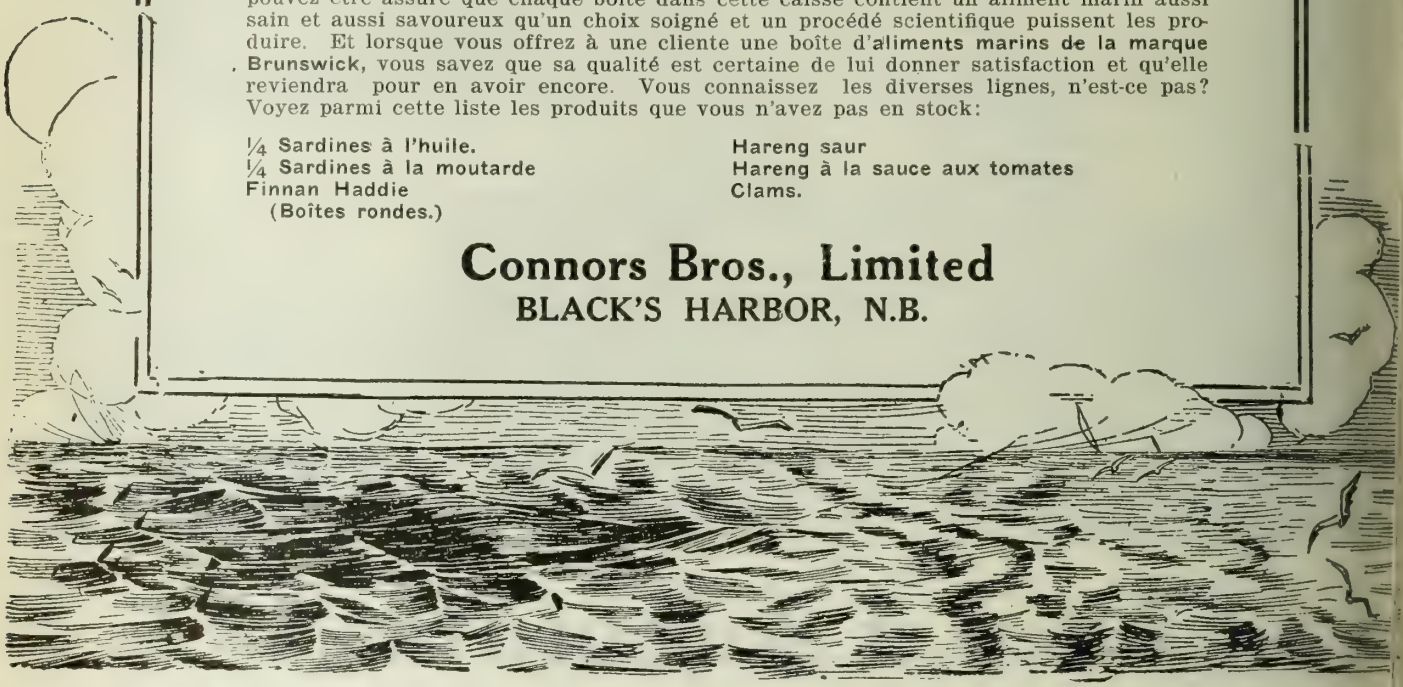
ALIMENTS MARINS

Ayant toute la saveur que leur donne la mer.

Des profondeurs de l'Atlantique ces délicieux petits mets marins arrivent sur les comptoirs et les tablettes des épiciers canadiens, pour ensuite faire partie de la commande de toutes les bonnes ménagères qui apprécient la meilleur qualité.
Lorsque vous ouvrez une caisse portant la **Marque Brunswick** de Connors Bros. vous pouvez être assuré que chaque boîte dans cette caisse contient un aliment marin aussi sain et aussi savoureux qu'un choix soigné et un procédé scientifique puissent les produire. Et lorsque vous offrez à une cliente une boîte d'**aliments marins de la marque Brunswick**, vous savez que sa qualité est certaine de lui donner satisfaction et qu'elle reviendra pour en avoir encore. Vous connaissez les diverses lignes, n'est-ce pas? Voyez parmi cette liste les produits que vous n'avez pas en stock:

¼ Sardines à l'huile.
¼ Sardines à la moutarde
Finnan Haddie
(Boîtes rondes.)
Hareng saur
Hareng à la sauce aux tomates
Clams.

Connors Bros., Limited
BLACK'S HARBOR, N.B.





Mets préparés de CLARK

Les Populaires Spécialités Alimentaires

Faites au Canada

Fêves au lard — Boeuf Salé — Langues de Boeuf
Bifteck aux oignons — Saucisse Cambridge
Pattes de cochons désossées — Viandes en pots — Ragouts anglais
Soupes concentrées — Catsup aux tomates
Boeuf fumé tranché — Ragout de rognons — Galantines de viande
Spaghetti à la sauce aux tomates et au fromage, etc.



Achetez des marchandises canadiennes — Tenez les Canadiens occupés

W. Clark, Limited — **Montréal**

Lait Carnation

"DE VACHES BIEN NOURRIES" "FABRIQUE AU CANADA"

"Commandez-le avec vos articles d'épicerie". C'est ce que disent nos annonces et c'est l'idée que nous essayons d'ancrer dans la tête du public acheteur.

Cette idée va devenir une source de ventes profitables pour les épiciers.

Prenez en stock du Carnation. Vous savez comme il est bon. Vous pouvez garantir sa qualité.

Efforcez-vous d'ajouter quelques boîtes de Lait Carnation à la liste de toutes les commandes d'articles d'épicerie qui partent de votre magasin.

Avez-vous reçu un lot de Livres de Recettes (en français)? Vos clientes seront contentes de s'en servir.

Commandez le Carnation chez votre marchand de gros

Fabriqué au Canada par

CARNATION MILK PRODUCTS COMPANY LIMITED,
Aylmer, Ont.
Seattle et Chicago, U.S.A.

Licenses de la Commission des Vivres du Canada 14-96 et 14-97

Usines à Condenseurs à Aylmer et Springfield, Ont.





Ventes rapides !

Gros profits !

Il y a une demande continuelle pour les Polis Canadiens.

Prenez votre part de ce commerce.
Nous manufacturons toutes ces lignes bien connues:

POUR LA MAISON: — Poli Ideal à argenterie, Poli à Métal Klondyke, Cirages à chaussures Gold Leaf et Staon.

POUR L'AUTOMOBILE:—Préparation Kleanall pour carosseries d'auto, Préparation Renewall pour capotes d'auto, Cire à Auto.
Donnez votre commande à votre marchand de gros ou écrivez à

CANADIAN POLISHES, Ltd.

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, Canada.



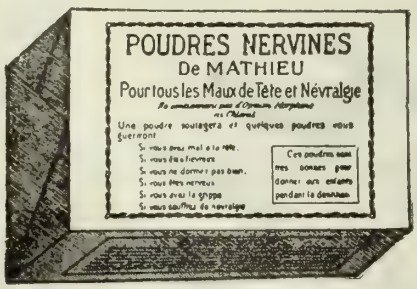
"MONROE" un

FAUX-COL ARROW

Pour l'Eté

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

Voici un Remède Recommandable



contre La Grippe, l'insomnie, la migraine, la névralgie, etc.

Plusieurs de vos clients ont exactement besoin d'un semblable petit remède simple comme LES POUDRES NERVINE DE MATHIEU.

Etalez les Poudres de Mathieu sur votre comptoir des ventes et recommandez-les.

Elles vous rapporteront un joli profit.

J. L. Mathieu Co.

Sherbrooke, Qué.

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.
Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes fait une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITÉ.
Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINTY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de
PATE DE QUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.
Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.
Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

The Montreal Biscuit Co.

FABRICANTS DE BISCUITS ET DE CONFISERIES.

MONTREAL

REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

Les Remèdes Chamberlain sont recommandables et bien annoncés.

C'est uniquement à cause de cela qu'ils sont si en demande.

Il n'y a pas de raison pour que vous ne preniez pas votre part de ces ventes faciles, si vous étalez les Remèdes Chamberlain et si vous vous servez du superbe lot d'aides de ventes, cartes de comptoir, etc., que nous fournissons.

THE CHAMBERLAIN MEDICINE CO., Toronto.

TABLETTES CHAMBERLAIN

L'EUROPE

DANS LE CREUX DE VOTRE MAIN...

Si vous écrivez aux

ETABLISSEMENTS G. INGLIS

25 rue de l'Ourthe, Bruxelles (Belgique).

TOUT commerçant doit avoir au moins UNE BONNE RELATION en Europe pour être tenu instantanément au courant des offres, idées et marchandises européennes nouvelles et pour s'y adresser pour toute demande de source d'achat ou de vente, renseignements commerciaux, etc. Une simple lettre contenant votre nom, votre profession et votre adresse, met ce service unique à votre disposition.

Si vous ne nous écrivez pas aujourd'hui, nous perdons UNE chance de faire connaissance avec vous aujourd'hui; mais vous perdez chaque jour CENT chances de dépasser cent fois d'autres commerçants plus progressifs.

L'affranchissement d'une lettre pour l'Europe est de 5c.

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs



Usine à sel Windsor, Ont.

Windsor Table Salt

Made in Canada

—Supérieur à tous les autres en qualité.

—Surpasse tous les autres en publicité habile qui aide l'épicier à faire plus de ventes.

The Canadian Salt Co., Limited

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

OUTILS EN ACIER FORGÉ
HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).
CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 31,600,000

95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrède BIENVENU, Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY, Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

BANQUE D'HOCHELAGA
—— Fondée en 1874 ——

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 56,000,000

—— DIRECTEURS: ——

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

——— 39 Bureaux de Quartiers ———

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LES GRANDS PROBLEMES ECONOMIQUES.

A quelles nécessités répondra le prochain emprunt et quels avantages il offrira à l'épargnant. — Le rôle du banquier dans la vie financière. —Intéressantes déclarations de M. J.-F. Boulais.

Acculé à l'emprunt pour la neuvième fois en cinq ans, le gouvernement va lancer à l'épargne un appel retentissant.

De quelle manière cet appel sera-t-il lancé? Le public y répondra-t-il avec le même empressement qu'aux trois précédents? Quelle sera l'importance de la prochaine émission? Quels avantages le nouveau titre du Dominion offrira-t-il à l'épargnant? Que lui donnera le gouvernement en échange de son argent trébuchant et sonnant? Enfin, à quelles nécessités économiques et budgétaires le nouvel emprunt du Canada est-il appelé à répondre?

Ces questions nous sommes allé les poser à un spécialiste du placement en valeurs de tout repos. Nous nous sommes adressé à une des maisons de banque qui ont en ces dernières années le plus fait pour développer chez nos gens l'esprit de l'épargne, nous avons nommé la maison Versailles, Vidricaire et Boulais. On aura une idée de l'importance du rôle que remplit cette firme dans la vie financière canadienne-française, quand nous aurons dit qu'elle aura distribué à la fin de l'année pour plus de vingt millions de dollars de valeurs de tout repos.

M. J.-F. Boulais à qui le reporter du "Prix Courant" a posé les questions qui précèdent, est à la fois un juriste et un spécialiste de la finance, puisqu'avant d'être banquier il était notaire et qu'avant de se spécialiser dans les questions de placement, il dirigeait aux Trois-Rivières la succursale d'une de nos plus grandes banques.

—Les journalistes ont ceci de particulier, et celui que le "Prix Courant" me fait l'honneur de m'envoyer ne fait pas exception à la règle, que sans prévenir ils vous posent à brûle-pourpoint des questions complexes auxquelles ils vous obligent à répondre, sans vous donner le temps de réfléchir.

—Celles que vous me posez résument la situation économique, portent sur l'avenir industriel du pays. Elles intéressent même le prestige financier du Dominion. Pour y répondre, il importe de procéder par ordre, de bien établir les faits, connus de tous, qui leur servent de base.

—Je dirai donc que la guerre est finie, que l'enthousiasme des grands jours de triomphe est tombé. Nous en sommes à la période où chacun fait le compte de la victoire. Nous avons sous les yeux l'envers de la gloire: nos blessures à panser, le déficit à combler.

—Le gouvernement va lancer un emprunt, non plus pour soutenir notre effort militaire, pour équiper et nourrir nos soldats, mais pour ouvrir chez nous un compte de banque à ceux des alliés qui ont besoin de ce que précisément nous avons à vendre, mais qu'ils ne peuvent payer comptant. En d'autres termes, le gouvernement demande à l'épargnant de lui prêter son argent pour qu'il puisse permettre à telle maison de vendre à tel pays des salaisons, à moins que ce ne soit des chaussures ou des cotonnades. La question, ainsi posée, devient purement commerciale, d'où il suit que le gouvernement doit offrir ses titres d'emprunt en en faisant valoir les avantages. Il ne saurait être question de patriotisme, ni de bienfaisance, mais simplement d'intérêt pur et simple entre le vendeur, qui est le gouvernement, et l'acheteur qui, en l'espèce, est l'épargnant. "Donnant, donnant", est le principe qui devra présider au lancement du prochain emprunt.

—La valeur du titre qu'offrira le mois prochain le Dominion, est incontestable et son rendement inespéré. Ce sont là des raisons suffisantes pour intéresser le grand nombre qui travaille et dépense moins qu'il ne gagne, qui produit plus de richesse qu'il n'en consomme.

—Le gouvernement lance cet emprunt et je n'hésite pas à dire qu'il est du devoir de tous d'y répondre avec le plus grand empressement. J'estime en effet que le prestige financier du Dominion est en question, et dans ces conditions il n'y a pour tous qu'une manière de répondre: souscrire dans la plus large mesure à l'emprunt. Ce devoir s'impose nettement aux banquiers, aux financiers, aux capitalistes grands et petits, car si le prochain emprunt n'était pas largement couvert, la masse qui resterait en flottement sur le marché, gênerait les émissions à venir, alourdirait tous les titres existants. Il en résulterait un amoindrissement de notre prestige financier qui aurait à l'étranger un incalculable retentissement.

—Il faut souscrire à l'emprunt, car il faut que le pays soit en mesure de faire honneur à sa signature, il faut assurer le développement de notre industrie, il faut maintenir la prospérité de notre agriculture. La question de savoir s'il a été fait bon usage du produit des précédents emprunts, s'il sera fait emploi judicieux de celui que l'on annonce, ne doit pas être discutée à l'heure présente. Chaque chose en son temps et celle-ci connaîtra son heure aux élections.

—Je connais des banquiers qui vont se dévouer sans mesure pendant la campagne de l'emprunt et qui à l'heure prochaine de la campagne électorale se consacreront à l'oeuvre qu'ils estiment méritoire de renvoyer les mauvais bergers, de chasser le gouvernement du pouvoir.

Et M. Boulais, sur ces mots qui terminent l'interview, ne cherche pas à dissimuler le large et bon sourire qui illumine sa figure.

Assurances et Cartes d'Affaires

Garantie de Contrat

Entrepreneurs-Contracteurs

Les Municipalités exigent des Constructeurs de chemins des dépôts de garantie pour la bonne exécution dans un temps déterminé des travaux entrepris. Les propriétaires exigent aussi des Contracteurs des dépôts de garantie de même nature. "La Prévoyance" moyennant une indemnité relativement minime garantit la bonne exécution des obligations de toutes espèces contractées par des Entrepreneurs et leur permet ainsi de faire fructifier des capitaux qui, déposés en garantie, ne leur rapporteraient que l'intérêt modique de la banque.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE SPECIALE
ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY
Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTERN
ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool-Manitoba Assurance Company

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00
Capital Souscrit $1,000,000.00
Capital Versé $247,015.70
Actif $1,019,177.68
Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

LES PERTES PAR LE FEU AU CANADA

Les chiffres montrent que les pertes per capita sont plus fortes dans les petites municipalités moins efficacement protégées. Il faut agir avec prudence, quand on tire des conclusions basées sur ce fait. Les comparaisons per capita ont une certaine valeur superficielle quand elles représentent de grands chiffres, mais elles sont sujettes à induire en erreur, quand elles se rapportent aux pertes causées par le feu. La chose devient évidente, lorsqu'il s'agit des statistiques de différentes villes ou même de la même ville en différentes années. Par exemple, la variation est très prononcée, dans les chiffres des cités, et villes du Canada, qui pendant les années 1912-15 avaient une perte per capita excédant $5.00.

1912

Cité ou Ville	Perte per capita
Chicoutimi, Qué.	$123.25
Cobalt, Ont.	35.13
Galt, Ont.	10.98
Moosejaw, Sask.	10.51
Owen Sound, Ont.	10.31
Kenora, Ont.	9.67
Halifax, N.E.	7.64
Vancouver, C.B.	5.68
Port Arthur,Ont.	5.44
Fort William, Ont.	5.12

1913

Charlottetown, I.P.E.	$19.94
Calgary, Alta.	14.07
Portage la Prairie, Man.	13.44
Brantford, Ont.	10.79
Springhill, N.E.	8.24
Sydney Mines, N.E.	7.52
Edmonton, Alta.	7.25
North Vancouver, C.B.	6.17
Pembroke, Ont.	6.17
Vancouver, C.B.	5.14
Québec, Qué.	5.01

1914

Midland, Ont.	$41.54
Galt, Ont.	21.65
Moncton, N.B.	14.57
Saskatoon, Sask.	12.06
Hull, Qué.	11.04
Kingston, Ont.	10.84
Outremont, Qué.	10.56
Nanaimo, C.B.	8.68
New Westminster, C.B.	8.53
Lévis, Qué.	8.34
Fort William, Ont.	7.94
Amherst. N.E.	6.80
Vancouver, C.B.	5.89

1915

St. Jérome, Qué.	$55.60
Sorel, Qué.	11.79
Bracebridge, Ont.	10.05
Collingwood, Ont.	8.52
Miniota, Man.	7.63
Chatham, Ont.	6.60
Vancouver, C.B.	5.30
Pembroke, Ont.	5.08

En chaucune de ces villes, la perte a été anormalement accrue par un seul incendie. A Chicoutimi, une conflagration, à Galt, un atelier, à Midland, une cour à bois scié, et à Charlottetown, une cathédrale, ont causé une perte per capita, en chaque municipalité, qui ne représente pas les dommages ordinaires. Les effets de la population devraient aussi entrer en ligne de compte. Une grande de manufacture détruite par le feu dans une petite ville augmente énormément la perte per capita dans cette ville, pendant l'année de la destruction, et se fera sentir sur un certain nombre d'années suivantes. C'est pour cette raison que les compagnies d'asurance ont reconnu l'imposibilité de baser les taux, d'une manière générale, sur l'xepérience individuelle des villes.

Une comparaison, entre la perte par le feu et la construction des maisons au Canada, montre que la somme d'argent, dépensée à construire de nouveaux édifices, n'indique qu'une prospérité partielle.

Les véritables pertes causées par le feu ne sont pas restreintes à la perte actuelle de la propriété. Les frais incidentels sont:

(1) La perte subie par l'assurance, ou la différence entre les primes payées aux compagnies d'assurance et le montant versé à l'assuré.

(2) La dépense actuelle de la proportion des systèmes d'approvisionnement d'eau nécessaire, en premier lieu, pour la protection contre l'incendie en plus des nécessités domestiques.

(3) La dépense annuelle des services municipaux de protection contre l'incendie.

(4) La dépense annuelle de protection particulière contre l'incendie.

(1) Pendant les années 1912-1915, les primes perçues par les compagnies d'assurance canadiennes au Canada, ont excédé de $56,204,972 le total des pertes payées au public, soit une moyenne de $14,051,243 par année.

(2) Les systèmes d'approvisionnement d'eau au Canada qui fournissent l'eau pour les besoins domestiques et la protection contre les incendies sont au nombre de 500. Ces services ont exigé un déboursé initial de $122,714,000, et des frais annuels d'entretien de $4,003,000, non compris l'intérêt et les fonds d'amortissemenet. Le coût approximatif des sources d'approvisionnement, de l'emmagasinage et du service des pompes s'élève à environ $89,226,000 et les dépenses de conduits principaux de distribution, des hydrautes, etc., se montent à $33,488,000.

Table Alphabétique des Annonces

Aero Manufacturing Co., Ltd. 52
American Pad & Textile 21
Assurance Mt-Royal 122

Banque d'Hochelaga 120
Banque Nationale. . 120
Banque Provinciale. 120
Barnett, J. & H. . . 36
Beach Foundry, 23-24-25-26
Bird & Son 31
Birkett & Sons . . . 60
Bowser 8
Brandram-Henderson, Couverture
British Colonial Fire 122
Brodeur, A. 107
Brodie & Harvie . . 107
Burrow Stuart Milne 48

Canada Foundries . 120
Canada Life Assurance Co. 122
Canada Paint 35
Canadian Nat. Carbon 68B
Canadian Postum. . 106
Canadian Polishes Ltd. 118
Canadian Salt . . . 119
Canadian Veneering Co. 58
Canadian Yale & Towne Ltd. 37
Carnation Milk. . . 117
Chamberlain Medicine 119
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce. 122
Connors Bros. . . . 116
Clare Bros. 49
Clark, Wm. 116
Cluett, Peabody . . 118
Connor & Son 33
Côté & Lapointe. . 107
Couillard, Auguste. 122

Davidson Mfg. Co. . 36
Dennis Wire 22
Disston Saw 65
Dom. Canners Ltd.. 111
Dominion Cartridge Co. 4
Dominion Sheet Metal Corp. 19
Duffy, J. J., & Co. . 114
Dunlop Tire & Rubber Co. 6
Dowswell, Lees & Co. 5

Ecole Commerciale Lalime Ltée 12
Eddy, E. B., & Co. . 114

Fabrique de balais de Granby 39
Fairbanks, N. K. . . 117
Fontaine, Henri . . 107
Frothingham & Workman 40
Ford Motor Co.. . . 7
Frost Steel & Wire. 63

Gendron Mfg. 36
Gillette Safety Razor Co. . . . Couverture
Gagnon, P. A. . . . 122
Garand, Terroux & Cie 122
Giroux, J. E. C. . . . 16
Gonthier & Midgley 122
Goodyear Rubber . . 11
Gutta Percha & Rubber Co. 9

Hall, Wm. M., & Co. 54
Hamilton Stove & Heater Co., Ltd. 50-51
Hébert, L.-H. 10
Hobbs 8

Imperial Tobacco . . 69
Inglis 119

Jonas & Cie, H. . . 113

Kribs 62

Lamontagne Limitée 61
Lamontagne Limitée 41
La Prévoyance . . . 122
Lesage 68a
Leslie & Co.. A. C. . 68a
Lewis Bros. 38
Liverpool-Manitoba. 122
London Bolt 61

Mathieu, (Cie J. L.) 118
Maxwells Ltd. 59
Maxwells Ltd. . . . 13
McArthur, A. 59
McArthur, A. 61
McClary Mfg 14
MacClean Daily Reports 61
MacDonald Regd. . 115
Manufacture de Scies de Lévis 54
Martin, L., Co. . . . 53
Megantic Broom . . 55
Montbriand, L. R. . 122
Montreal Biscuits Co 118
Morrow Screw & Nut Co. 59

Nova Scotia Steel Co. 120

Office Specialty . . . 10
Old City Mfg. Co. . . 112
Oneida Community Ltd. 3
Oscar Onken 60
Ottawa Paint Works, Couverture
Otterville Mfg. Co. . 54

Parker Broom Co. . 114
Paquet & Bonnier. . 122
P. Poulin & Cie . . 107
Pink, Thos. 15

Ramsay & Son . . . 54
Record Foundry Machine Co. . . . 56-57
Richard, Wilcox & Co., Ltd. 42
Riga (St. des Eaux purgatives) . . . 124
Roper & Co. 17

Schultz Mfg. Co., Ltd. 22
Sherwin Williams . . 20
Simms 47
Simonds Canada Saw 16
Smart, James, Co. . 30
Stauntons, Ltd. . . . 60
Still Mfg. Co. 60
Steel of Canada . . . 2
Sun Life of Canada. 12
Steel Trough & Mach. 60
Stewart, James, Mfg. 28-29

Thermos Bottle Co. . 1
Thompson, B. S. & H. 66-6
Trudel & Guillet . . 10
Turner, J. J., & Son, Limited . Couvertur

Western Ass. Co. . . 12
Williams Co., J. H. . 5
Wisintainer & Fils. . 3
Windsor Machine & Tool 3

Tout le monde connaît, Tout le monde achète



Demande considérable

"RIGA"

Vente assurée

Avis aux Commerçants

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives "RIGA"; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients. Vendez-leur "RIGA".

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.



Les Couvertes à chevaux "5 T" sont de longue durée. En vente partout.

M. LE MARCHAND — L'hiver dernier le commerce a été très mauvais pour les couvertes à chevaux et les robes de voiture avec le résultat qu'un stock considérable est resté en magasin.

MAIS — Les commandes pour livraison à l'automne 1919 ont été rares et quelques-unes de celles qui ont été données ont été annulées depuis.

RAPPELEZ-VOUS — Que notre commande d'importation pour tissu de jute a été placée au mois d'octobre dernier à des manufactures d'Ecosse afin d'en assurer la livraison. Les marchandises sont arrivées et nous sommes à les confectionner pour le commerce de l'automne. Nous avons acheté nos quantités habituelles et nous croyons avoir agi sagement vu qu'un hiver rigoureux suit généralement un été doux.

EN CONSEQUENCE — Les couvertes à chevaux, les Robes et les Rugs seront en grande demande et ceux qui en auront en stock pourront en vendre.

Les Robes de voitures et les couvertes à chevaux **5/T** sont connues de l'Atlantique au Pacifique de milliers de clients satisfaits. Des affiches en métal annoncent nos marchandises et les marchands peuvent en avoir lorsqu'ils peuvent les placer dans des endroits avantageux comme dans les boutiques de forge, les cours d'hôtel et autres endroits.

DONNEZ VOS COMMANDES DE BONNE HEURE

Nous fabriquons également des bâches, couvertes à chevaux imperméables, sacs à charbon, tentes, drapeaux, auvents et autres articles similaires. Catalogue envoyé sur demande.

J. J. TURNER & SONS, LIMITED, PETERBOROUGH, ONT.



Sauvez la surface

et

Vous sauvez tout

La saison d'automne, plus que n'importe quelle autre, est le bon temps pour peinturer.

Nous sollicitons de nouveau votre patronage sur la base du mérite seulement.

Nos produits ne sont pas faits **pour être vendus à un certain prix** mais **d'après un étalon de qualité !**

OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

OTTAWA,
Canada.

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

é en 1887 | MONTREAL, vendredi 19 septembre 1919 | Vol. XXXII—No 38



ELLE AIME LA DAYTON — ELLE SAIT QU'ELLE EST CORRECTE, JUSTE ET EQUITABLE POUR LES DEUX

Ce n'est pas une petite affaire que d'avoir la confiance de votre cliente. Servez-vous d'une Dayton et vous l'aurez immédiatement. La Balance Dayton est connue du public — mieux connue peut-être que vous le croyez. Les clients peuvent voir le poids exact de la marchandise sur le petit tableau qui paraît en arrière da la balance. Un enfant même peut constater si vous donnez un poids honnête, exact. Donner le poids exact est encore plus important pour vous que pour votre client même. Vous pesez des centaines d'articles par jour. Chacune de ces pesées peut être une source de perte, à moins qu'elle ne soit faite correctement, faite sur une Balance Dayton. Le calcul instantané du prix peut également être fait de manière à vous donner la valeur de chaque centin qui vous revient.

Cela paie de suivre le progrès. L'emploi d'une Dayton est avantageux. Un poids exact et un calcul précis sont les bases sur lesquelles s'édifient n'importe quel commerce. Ecrivez pour avoir notre catalogue illustré.

DAYTON COMPUTING SCALES

Avenues Royce et Campbell, Toronto, Ont.

58, rue Notre-Dame Est,

MONTREAL.

FRANK E. MUTTON,
Vice-président et gérant général

Division International Business Machines Co., Limited. Aussi fabricants des Enregistreurs de temps international et des machines à calculer Hollerith à l'électricité.

POURQUOI VOUS DEVRIEZ EMPLOYER LES

CONTREFORTS DE CONFIANCE

BENNETT

TRADE MARK

Parce que vous ne pouvez faire de meilleures chaussures avec n'importe quel autre contrefort.

LES Contreforts BENNETT sont robustes, flexibles et moulés de façon à conserver le plus longtemps possible la forme de vos chaussures.

Le prix auquel ils se vendent est hors de pair avec les résultats qu'ils donnent. Vous n'y GAGNEREZ pas à employer des contreforts meilleur marché.



BENNETT LIMITED

FABRICANTS DE FOURNITURES POUR CHAUSSURES

CHAMBLY CANTON, P.Q., CANADA.

BUREAU DES VENTES
59 rue St-Henri
Montréal

BUREAU D'ONTARIO
28 rue King Est
Kitchener

Un mot sur le placement des commandes

CET automne, les détaillants devraient être très prudents dans le placement de leurs commandes pour les marchandises qu'ils ne sont pas prêts à prendre en stock au moins soixante jours après les avoir commandées. En temps ordinaires, les manufacturiers sont en position de répondre aux besoins de leurs clients plusieurs mois à l'avance, et il n'est pas question de savoir s'ils sont en mesure de faire la livraison des marchandises aux prix cotés. Le détaillant aussi peut placer en septembre des commandes pour livraison en mars; mais avec les conditions actuelles du marché, ni le manufacturier ni le détaillant ne peut se fier sur ce qui peut se produire le lendemain. En autant que la chose est possible, le détaillant devrait se procurer les chaussures dont il a besoin à *même le stock,* autrement dit acheter des marchandises déjà fabriquées et qui pourront lui être livrées. Il devrait apporter la plus grande attention aux renseignements concernant les lignes en stock, renseignements qui pourraient lui être envoyés de temps en temps, et il devrait agir promptement lorsqu'il lui est offert quelque chose qui peut faire son affaire.

Avec autant de rapidité que possible, nous installons à toutes nos succursales un système par lequel les détaillants seront informés, à de courts intervalles, quels sont exactement les modèles que nous sommes prêts à fournir immédiatement. Ce système d'informations comprendra des illustrations et des descriptions exactes des chaussures elles-mêmes; chaque modèle portera étampée la date à laquelle il est en stock et le prix courant en vigueur ce jour-là. C'est un système auquel pourra se fier le commerce. Notre succursale la plus rapprochée de chez vous vous enverra le jour que vous voudrez, des renseignements complets sur les *modèles qu'elle a dans le moment en stock* et prêts à être expédiés. Ces renseignements vous seront beaucoup plus utiles qu'un catalogue de chaussures illustrant plusieurs modèles qui sont peut-être temporairement tous vendus.

Nous sommes certains que les détaillants trouveront ce système très utile pour eux dans la conduite de leurs affaires—surtout à une époque comme celle que nous traversons actuellement, où les renseignements exacts et opportuns sont plus importants que jamais auparavant.

Ames Holden McCready LIMITED

T. H. RIEDER, Président.

"Cordonniers de la nation"

HALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON WINNIPEG
REGINA CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Quartier Général
pour les
Chaussures

De l'Atlantique au Pacifique, la Ames Holden McCready, Limited, est le quartier général au Canada non seulement pour les chaussures de cuir, mais aussi pour les

CLAQUES

CHAUSSURES EN CANEVAS

CHAUSSURES DE TENNIS

et de RECREATION

CHAUSSURES DE FEUTRE

Tous les détaillants canadiens peuvent avoir de cette compagnie les assortiments réguliers dont ils peuvent avoir besoin pour leur commerce.

Déjà plus de 5,000 détaillants apprécient la commodité et l'économie de la centralisation de leurs achats à une maison en position de donner et qui donnera un service de stock rapide et sur lequel on peut compter pour toutes les catégories de chaussures.

Ames Holden McCready
LIMITED

T. H. RIEDER, Président.

"Cordonniers de la nation"

HALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON WINNIPEG
REGINA CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Concernant vos chaussures d'Automne

VOUS désirez que vos chaussures d'automne soient durables et vous satisfassent pleinement. A cette fin, il importe plus que jamais de vous adresser à un fournisseur de renom, possédant votre confiance, et d'exiger que la marque de commerce du fabricant soit imprimée sur les chaussures que vous achetez. Et cela, en raison de ce que le cuir est plus rare qu'au temps de la guerre, que les prix en sont plus élevés et que certains cuirs sont introuvables à aucun prix.

La guerre ayant épuisé les approvisionnements de chaussures chez les peuples européens, il a fallu leur en expédier des millions de paires, ainsi que de non moins importantes quantités de cuir: ce qui a plus que compensé la réduction dans la demande pour fins militaires. La matière première disponible pour faire face à ces besoins étant déjà rare, il en résulte, en ce moment, une situation très grave.

D'où il suit que si vous n'avez des connaissances techniques approfondies de la valeur des chaussures et des cuirs, cet automne vous devez plus que jamais vous en rapporter à la réputation du fabricant comme du détaillant.

Le marchand qui a souci de sa réputation ne la compromettra pas pour l'amour d'un gain insignifiant. De même, un fabricant connu n'imprimera pas sa marque de commerce sur des marchandises dont la valeur est douteuse.

Il est probable que vous vous souciez fort peu du marché des cuirs et de ce qui peut influencer la fabrication et la mise en vente des chaussures. Mais une chose importe pour vous et vous y ETES DIRECTEMENT INTERESSE: l'achat, pour votre famille et pour vous-même, de bonnes chaussures, à prix raisonnables. La valeur déterminante du pouvoir d'achat de votre argent si péniblement gagné est rigoureusement fixée par des lois économiques semblables à celles qui régissent l'industrie de la chaussure. Non plus que nous, vous n'y pouvez rien changer. Mais vous POUVEZ exercer un contrôle sur vos méthodes d'achat, de façon à obtenir le plus possible pour le montant de vos déboursés.

Nous croyons donc opportun, au début de chaque saison, de vous mettre au courant de la situation, afin que vous soyez en mesure d'acheter intelligemment.

Pour acheter sagement cet automne:

PREMIEREMENT: Adressez-vous à un détaillant dont la réputation vous est connue et dont le bon jugement vous inspire confiance. Et

SECONDEMENT: Exigez que la marque de commerce d'un fabricant en renom soit imprimée sur les chaussures que vous achetez.

Vous nous ferez plaisir en demandant à notre siège social à Montréal, notre livret intitulé: "Comment acheter les chaussures." Expédié franco par tout le Canada.

Ames Holden McCready

T. H. RIEDER, Président. LIMITED

"Cordonniers de la nation"

HALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON



WINNIPEG REGINA SASKATOON CALGARY EDMONTON VANCOUVER

L'Art Agréable de se Faire des Clients

Une vente ne fait que donner un profit, tandis qu'un client est une source continuelle de profits. Ce que le gérant d'un magasin à rayons a vu dans le magasin de cinq et dix cents. Une excellente idée pour le commerce du détail.

IL n'y a pas bien longtemps, les "éclaireurs" de la grande chaîne des magasins Woolworth faisaient rapport qu'une certaine ville de l'Ouest se développait assez vite pour justifier l'établissement d'un magasin à cet endroit. Cette ville était du nombre de celles qui n'avaient pas encore été "envahies" par la grande compagnie, et un expert y fut envoyé pour conduire les négociations sur une bonne base. Naturellement, les détaillants déjà établis dans la ville étaient grandement intéressés dans le nouveau projet, et il y eut beaucoup de discussion au sujet du dommage que ce nouveau magasin de "Cinq et dix cents" pourrait faire à leur commerce. La plupart espéraient beaucoup que le site du nouveau magasin soit choisi à l'autre bout de la ville — aussi loin que possible de leur propre établissement.

Il arriva cependant que le plus grand et le plus prospère magasin à rayons de la ville détenait un bail sur un édifice voisin sur la rue principale. Et à la surprise — pour ne pas dire au contentement — des marchands détaillants, le grand magasin non seulement passa son bail au magasin de "Cinq et dix cents", mais construisit un passage sous une voûte faisant communiquer les deux édifices. De fait, une des clauses du bail voyait à ce qu'un libre accès soit maintenu entre les deux magasins.

Comme vous pouvez l'imaginer, cette action du grand magasin fut l'objet de beaucoup de commentaires, et plus d'un émit l'opinion que l'administration du grand magasin avait "fait une bêtise", à tel point que le gérant fut taquiné par un groupe de concurrents de ses amis lors d'une assemblée de la Chambre de Commerce.

"Pour nous, vous avez eu tort", dirent-ils en substance, "ce passage va vous enlever un grand nombre de clients."

"Peut-être," répondit le gérant en souriant, "mais n'allez pas oublier que ce passage a deux portes d'entrée."

Plus de clients — Plus de ventes

Le gérant du magasin avait eu raison—quand plusieurs des détaillants croyaient fermement qu'il s'en allait au désastre. D'après eux, le magasin de "Cinq et Dix cents" ferait un grand nombre de petites ventes de menus articles avec les clients du magasin à rayons, et il éloignerait certains clients du comptoir des occasions du sous-sol. Mais, d'un autre côté, ils avaient oublié qu'il attirerait bien des gens de la localité, dont plusieurs n'avaient jamais acheté au magasin à rayons. Et une fois entrés dans le magasin de "Cinq et Dix cents", ils étaient pour ainsi dire dans le grand magasin en même temps. Les gens aiment à acheter au magasin offrant le plus de commodités, et le passage était une commodité indiscutable pour tout le monde.

Bref, le gérant du magasin à rayons avait vu juste lorsqu'il avait pensé que le magasin de "Cinq et dix cents" amènerait à son établissement de nouveaux clients, et il n'ignorait pas que plus de clients veulent dire plus de ventes.

Une excellente idée pour le commerce au détail

L'exemple que nous venons de citer illustre une excellente idée à mettre en pratique dans le commerce au détail; de fait, c'est une idée presque fondamentale.

Le nombre de clients que l'on peut inciter à venir à un magasin détermine le volume des ventes qui peut être fait, et, à la longue, détermine si le magasin fait des progrès ou non. Une augmentation du nombre des clients veut toujours dire un plus grand nombre de ventes, et le marchand avisé prend les moyens d'avoir continuellement de nouveaux clients qui prennent l'habitude de venir acheter à son magasin.

Pour dire le vrai, le meilleur actif qu'un magasin puisse avoir, c'est un groupe de clients loyaux qui ne peuvent penser sans effort à aller acheter ailleurs; des clients qui viennent au magasin tout naturellement, qui le font depuis des années et qui vont continuer à le faire pendant des années encore, sans le moindre effort de la part du marchand. C'est ce qu'on appelle une clientèle régulière, et tout acheteur d'un commerce doit payer un bon montant pour cette clientèle en plus du prix qu'il paie pour le reste de la propriété.

Faites-vous des clients, amenez-les au magasin, gagnez leur confiance — et des ventes suivront tout naturellement. Si vous étudiez bien la chose, vous verrez que c'est en cela que consiste le véritable secret du développement des grandes organisations vendant au détail. C'est précisément à cause de cela qu'on préfère avoir son établissement sur la rue principale, dans le "centre des magasins", où les loyers sont chers, plutôt que sur une rue transversale où les loyers sont meilleur marché; c'est également pour cela que l'on a des salles de repos, des restaurants, des bureaux de renseignements, des salles d'amusements et autres additions dispendieuses à un magasin qui ne contribuent pas directement à la vente des marchandises. C'est la raison pour laquelle aussi le gérant du magasin à rayons n'hésita pas à avoir le magasin de "Cinq et Dix cents" à un endroit où il pourrait attirer plus de gens dans son district, plutôt que de les éloigner de son établissement.

"Si l'on ne vient pas, l'on n'achètera pas"

Vous connaissez la vieille histoire du jeune marié qui, lorsqu'on lui demanda: "Voulez-

vous prendre pour femme, etc.", répondit: "Naturellement, je suis venu ici précisément pour cela." C'est avec cette idée que la plupart des gens entrent dans un magasin. Mais il y a toujours des gens qui ne viennent pas à un magasin et que l'on peut induire à le faire. Je ne crois pas qu'il se trouve un seul magasin ayant obtenu tout son commerce dans son territoire immédiat. Il y a toujours des gens qui achètent ailleurs, tout simplement parce qu'on ne les a jamais convaincus qu'ils pouvaient obtenir chez eux la valeur et le service. On ne les a jamais induits à venir au magasin près de chez eux, et par suite ils n'y achètent jamais. L'on n'a jamais cherché à s'en faire des clients réguliers, bien que tous pourraient le devenir et c'est ce que devrait faire le détaillant. Une fois que ces gens viennent à son magasin le problème de leur vendre est plus de la moitié résolu.

Comment y arriver est la principale question à considérer. Le détaillant de chaussures ne peut généralement adopter les méthodes plutôt sensationnelles des grands magasins à rayons. Mais il peut avoir son magasin dans un endroit commode où le public a l'habitude d'acheter, et il peut établir dans son établissement un atmosphère agréable et "personnel". C'est la première chose à faire. Et ensuite, on peut mettre en pratique le vieux précepte que si la montagne ne veut pas venir à Mahomet, Mahomet peut aller à la montagne.

Faites connaître votre magasin au public

Au moyen de la publicité, dans les quotidiens locaux et directement par la poste, il est possible de répandre cet atmosphère personnel bien au delà du magasin, et d'établir la confiance dans le fait que son magasin est l'endroit naturel et de confiance où acheter. Cette méthode est à la portée de tous les détaillants pour ainsi dire, peu importe où se trouve leur magasin. En usant d'un peu de prévoyance et de jugement, ils peuvent profiter de la publicité intensive des manufacturiers qui lui vendent ses marchandises. De cette façon, le caractère digne de confiance du magasin pourra être connu des gens qui autrement ne viendraient pas à ce magasin, et l'on peut le faire connaître davantage de ceux qui le connaissent déjà. Il n'est pas nécessaire d'attendre qu'un magasin de Cinq et Dix cents vienne s'établir dans les environs pour y attirer la foule; il n'est pas nécessaire non plus de faire des expériences dispendieuses et sensationnelles.

Pourquoi la publicité pour les chaussures ne réussit pas

De l'avis du rédacteur, si la publicité de la plupart des détaillants de chaussures ne réussit pas, c'est parce qu'elle est faite avec des affirmations que l'on ne prouve pas. Lorsque trois ou quatre marchands prétendent chacun donner les meilleures valeurs et les plus bas prix de la ville, il ne faut pas blamer le public s'il ne les croit pas.

De semblables affirmations font fréquemment des ventes— mais elles n'ont pas pour effet de faire des clients, ce qui est une chose différente et bien plus importante.

Inspirer confiance dans un magasin diffère très peu d'inspirer confiance dans un individu. Vous avez confiance ou non en votre voisin pour deux raisons: pour ce qu'il fait et pour ce qu'il dit. Vous pouvez ne pas le connaître intimement, mais vous pouvez vite découvrir si vous pouvez avoir confiance ou non en lui.

Vous le rencontrez par accident le matin, disons, et vous vous rendez à vos affaires ensemble. Vous parlez de la température, de la conférence de la paix, de la situation du travail, ou de n'importe quel autre sujet et immédiatement vous vous formez une opinion sur la sûreté de son jugement et sur son caractère. S'il parle comme un homme sensé (peu importe le sujet de la conversation), vous pouvez en conclure que sa connaissance vaut la peine d'être cultivée. D'un autre côté, s'il parle de projets mirobolants pour devenir riche du jour au lendemain ou s'il vante outre mesure son talent et son intelligence, vous ne tarderez pas à en venir à une conclusion tout à fait opposée. Tout comme vous pouvez dire si un métal est véritable par le son qu'il émet, de même vous pourrez juger du caractère de votre voisin par le "ton" de sa conversation.

C'est exactement la même chose quand il s'agit de gagner des clients par de l'annonce, qu'il s'agisse d'un magasin de chaussures ou du commerce d'un grand manufacturier. Ce n'est pas l'étendue ni la véhémence de vos affirmations qui comptent, mais bien la sincérité avec laquelle elles sont exprimées et supportées.

Une question d'attitude

En un mot, la solution du problème de se faire des clients permanents plutôt que d'essayer simplement de faire une vente est en grande partie une question de l'attitude que l'on adopte envers le commerce de quelqu'un. Le marchand intelligent et sagace sait qu'en faisant une vente il en retire un profit, mais qu'en se faisant un client il s'assure une source continuelle de profits.

Tout comme le gérant du magasin à rayons avait vu dans le magasin de "Cinq et Dix cents" autre chose qu'un concurrent pour son comptoir des menus articles et ses occasions du sous-sol, de même le marchand moderne voit dans sa publicité autre chose que de l'espace qu'il peut remplir avec sa copie décrivant ses occasions. Il a confiance en son commerce en la qualité de ses marchandises et dans le service qu'il offre. Il est à établir une institution pour le service du public, non pas pour aujourd'hui seulement, mais pour plusieurs années à venir.

Et ce sont des choses qui se voient dans ses annonces. Elles "sonnent bien", parce qu'il y croit lui-même.

AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED
T. H. RIEDER, président.
" Cordonniers de la Nation "
HALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON WINNIPEG
REGINA, SASKATOON CALGARY EDMONTON VANCOUVER



LES SEMELLES PANTHER

donnent à ceux qui les portent le meilleur service — beau temps ou mauvais temps — qu'il soit possible d'obtenir aujourd'hui.





Les Semelles en Fibre Eprouvée Panther peuvent être employées avec toutes les catégories de chaussures. Pour les escarpins légers et pour les chaussures de travail, les semelles Panther donnent entière satisfaction. En tous temps vous constaterez que ce ressemelage est supérieur au cuir et que dans la fabrication et dans la réparation les semelles Panther peuvent être cousues exactement comme les semelles de cuir. Pour la légèreté, la durée, l'imperméabilité, et sous tous les rapports, les Panther sont supérieures aux autres semelles. Elles sont faites dans toutes les couleurs régulières.

Les talons en caoutchouc "Sure Step" Panther sont bien connus d'une grande partie de notre population. Ils durent longtemps et donnent la meilleure valeur sur le marché.

Pour plus de renseignements écrire à

Panther Rubber Co., Limited

SHERBROOKE, QUE.

Qualité Supérieure

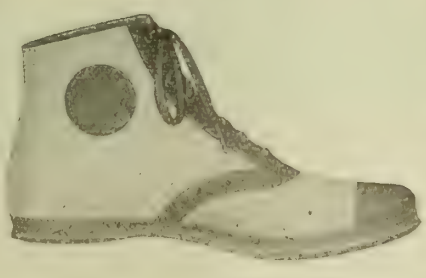
CHAUSSURES EN CANEVAS AVEC SEMELLES EN CAOUTCHOUC

"LIFE-BUOY"

1920 DONNEZ VOS COMMANDES POUR LE PRINTEMPS 1920

Créations nouvelles

Les prix des chaussures de cuir continuent encore à monter. Il en résultera en 1920 une demande plus grande de la part du public pour des chaussures en canevas.



"TUXEDO"

Modèles nouveaux

Nous nous y sommes préparés en fabricant d'autres nouvelles lignes qui pourront rivaliser sous les rapports de la durée, de la valeur, du style et du confort avec les chaussures de cuir.

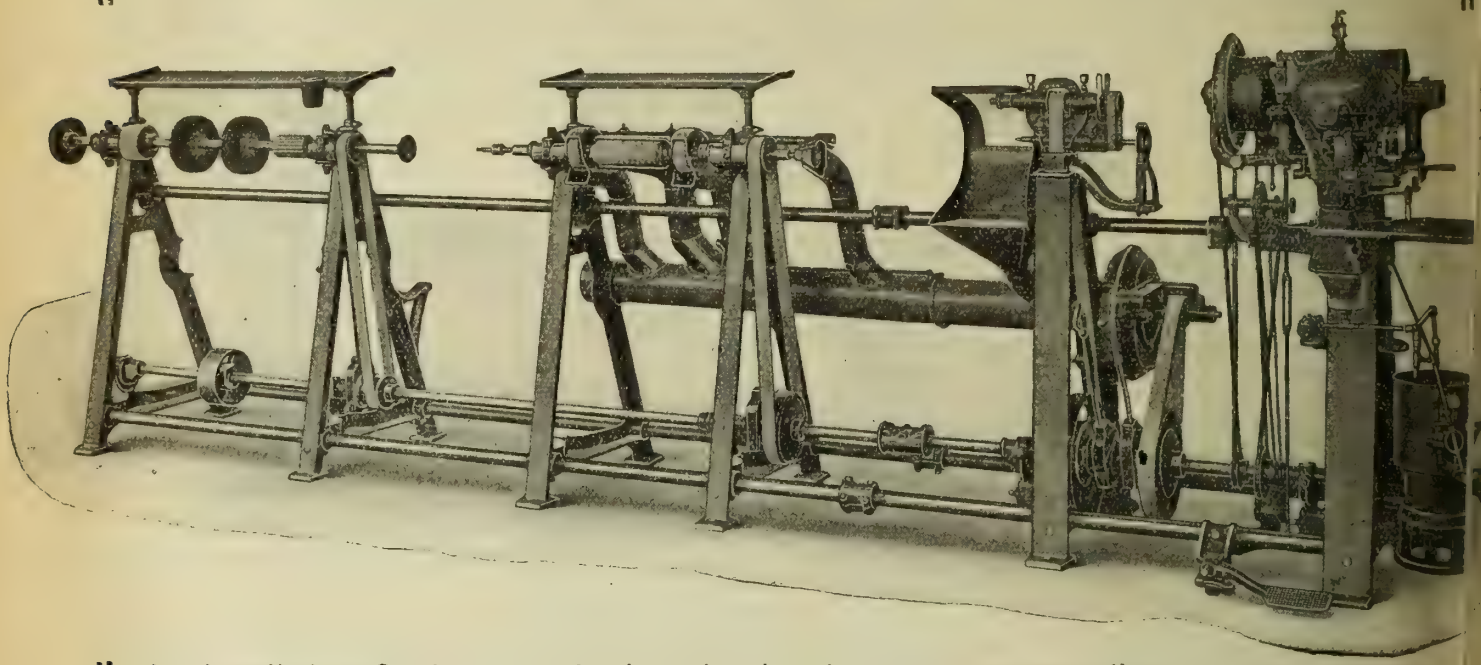
Durant le mois de septembre, nos représentants partiront pour leur tournée avec un nouveau choix d'échantillons. Ils parcoureront tout le Dominion. L'un d'eux ira vous voir bientôt. Ne donnez pas votre commande avant d'avoir vu ce que nos représentants ont à offrir.

Rappelez-vous la marque LIFE-BUOY Votre ligne favorite d'été

The KAUFMAN RUBBER Co., Ltd.

Siège social et fabrique:
KITCHENER, Ont.

RIEN NE MANQUE



Les installations Goodyear pour la réparation des chaussures sont complètes sous tous rapports

A Part l'Opérateur

FAITES AU CANADA DE LA DIMENSION POUR TOUS LES COMMERCES

United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited

Montréal

Toronto:
90 rue Adelaide Ouest

Kitchener:
179 rue King Ouest

Québec:
28 rue Demers.



LA CHAUSSURE YAMASKA POUR LE PRINTEMPS 1920

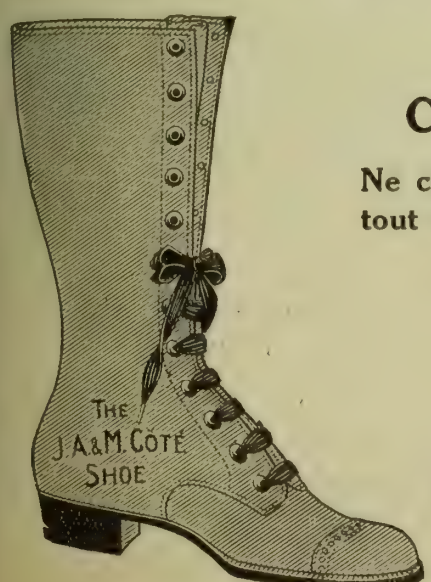
Nos voyageurs sont actuellement en route pour visiter le commerce de la chaussure, lui soumettre les échantillons pour le Printemps 1920 et prendre les commandes qui assureront une livraison en temps voulu.

LA QUALITE

demeure la caractéristique principale de nos chaussures pour le Printemps prochain et nos fidèles clients la reconnaîtront tout de suite dans les échantillons qui leur seront présentés.

LES PRIX AVANTAGEUX

font partie de notre réputation. Nous ne la démentierons pas cette année et nous pouvons dire au commerce, qu'ayant été assez prévoyants pour acheter les quantités de cuir dont nous pensions avoir besoin à un moment plus favorable que celui du marché actuel, nous serons en mesure de fournir nos chaussures à des prix qui seront difficiles à battre par les concurrents.



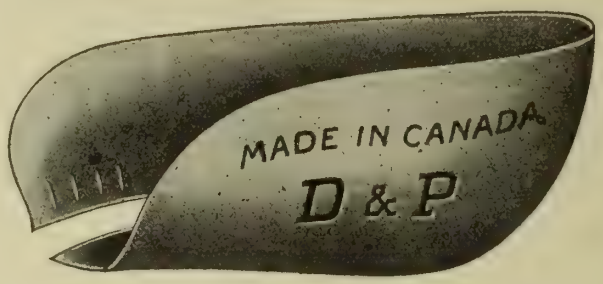
COMMANDEZ DÈS MAINTENANT

Ne cherchez pas à remettre vos commandes à plus tard, car tout indique pour le printemps une hausse probable.

Si vous n'avez pas reçu la visite de notre voyageur, écrivez-nous un mot.

LA CIE J. A. & M. CÔTÉ

ST-HYACINTHE.



Nous sommes
Les plus anciens Manufacturiers du Canada

DE CONTREFORTS EN FIBRE

Cela veut dire que les manufacturiers ont reconnu nos contreforts comme étant les plus recommandables pour leurs chaussures. Ils savent que nous garantissons que leur durée surpassera celle de la chaussure, s'évitant ainsi des plaintes dues à des contreforts défectueux.

Nous les garantissons parce que nous CONNAISSONS leur solidité. Nous les croyons les meilleurs sur le marché aujourd'hui. Voyez nos contreforts spéciaux pour chaussures de feutre et chaussures de caoutchouc.

DUCLOS & PAYAN

Tanneries et fabrique:
St-Hyacinthe

Bureau des ventes et entrepôt: 224 rue Lemoine
Montréal

Représentants:—

Pour Ontario: E. R. Lewis, 45 Front Street East, Toronto.

Pour la ville de Québec: Richard Frère, rue St-Valier, Québec.

La Maison GIROUARD Limitée

successeurs de

THE E. T. SHOE COMPANY

St-Hyacinthe, P. Q.



Nos nouveaux bureaux et entrepôts dans l'ancien Grand Hôtel nous permettent de pouvoir offrir à nos clients

L'ASSORTIMENT LE PLUS VARIE ET LE PLUS COMPLET DE TOUT LE CANADA

en fait de chaussures pour hommes et femmes.

Notre organisation assure à notre clientèle un service satisfaisant sous tous rapports.
Avant de placer vos commandes, attendez la visite de nos voyageurs ou écrivez-nous pour avoir des marchandises qui donneront satisfaction à vos clients et vous assureront des ventes répétées.



VOUS POUVEZ VENDRE DES 'ACME' A TOUS VOS CLIENTS

Acme

L'homme qui conduit un automobile sait que les Semelles "Acme" ne lui feront jamais défaut lorsqu'il s'agira pour lui de démarrer ou d'arrêter soudainement sa voiture.

L'homme de bureau, portant des Semelles "Acme", peut aller et venir sans fatigue dans son bureau; sa démarche sera élastique et sans bruit et, en même temps, il aura un confort exceptionnel avec ses chaussures.

Les Semelles "Acme", si appropriées pour les hommes d'affaires, sont aussi populaires chez les membres de leurs familles.

Les enfants aiment à jouer avec des chaussures munies des Semelles "Acme".

Les jeunes filles aiment les Semelles "Acme" parce qu'avec ces semelles leurs chaussures ne crient jamais.

Les garçonnets seront moins turbulents s'ils portent des semelles "Acme". Les personnes âgées aussi n'ont plus la crainte de glisser sur les trottoirs humides ou glissants si leurs chaussures sont munies de semelles "Acme".

Les semelles "Acme" sont économiques aussi, parce qu'elles durent plus longtemps que les semelles de cuir. Elles ne font pas de bruit, ne sèchent pas ni ne pourrissent. Elles sont à l'épreuve de l'humidité et appropriées pour la ville comme pour la campagne. Pour le camp, les vacances dans les endroits montagneux où la marche n'est pas sûre, les "Acme" sont les Semelles idéales.

Toutes les dimensions et épaisseurs variées au choix. Couleurs: noir, blanc et tan. Fournies aussi en grandes feuilles.

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

SIEGE SOCIAL ET FABRIQUE: TORONTO

Succursales dans les grandes villes



UN SERVICE COMPLET

Aucun changement de saison ni de mode avec ses exigences pour des modèles différents de chaussures ne nous a encore pris au dépourvu.

Vos Besoins Immédiats

pour le commerce du commencement de l'automne recevront notre prompte attention. Le stock considérable que nous avons à notre entrepôt nous permet de vous donner un service efficace.

Pour le Printemps Prochain

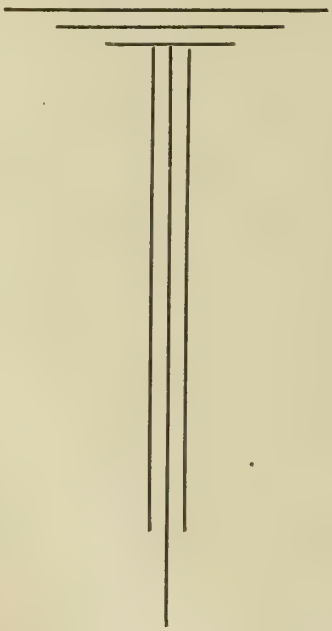
Dans le but d'être en position de vous offrir ce qu'il y a de mieux, nous avons examiné toutes les lignes que les divers manufacturiers ont à offrir pour le printemps et nous avons choisi parmi les plus jolies créations de chaque fabrique, de sorte qu'en faisant votre choix pour le printemps prochain, vous avez l'avantage de pouvoir acheter les plus jolies chaussures que chaque manufacturier a à offrir.

Nos voyageurs sont actuellement sur la route et ils passeront bientôt chez vous.

James Robinson

MONTREAL

Notre concours de devinette touchant notr



Un grand nombre
De réponses
Ont été reçues

Les réponses ont afflué de l'Atlantique au Pacifique

Tous les marchands du Canada, depuis le plus petit jusqu'au plus grand, ont pris part à notre concours de devinette.

Nos ventes pour les douze mois se sont chiffrées à

$4,732,366.75

Le plus gros chiffre de ventes de chaussures du Canada

TETRAULT SHOE

Les plus grands fabricants de chaussures du Can

Bureau et entrepôt:
9 rue de Marseille,
Paris, France.

MONTREAL

e de ventes a soulevé beaucoup d'intérêt

Approchiez-vous De la Solution ?

LES LAUREATS

Le rapport du comité des détaillants fait connaître les noms des heureux gagnants de ce concours:

1° $125.00 gagnés par M. H. S. Leckie, de la maison J. Leckie Company, Limited, Vancouver, C.A. Sa réponse avait été: $4,732,217.00.

2° $75.00 gagnés par M. W. Carlyle, de la maison Waterbury & Rising, Limited, St-Jean, N.B., avec $4,732,534.13.

3° $35.00 gagnés par Mlle Maisie Sibley, du Smith's Shoe Store, Truro, N.E., avec $4,732,099.53.

4° $20.00 gagnés par M. H. Shifler, du Regent Shoe Store, Montréal, P.Q., avec $4,732,069.69.

5° $15.00 gagnés par M. Monroe Rovins, de la maison M. Mendelsohn, Montréal, P.Q., avec $4,732,708.70.

6° $10.00 gagnés par Mlle Agnès Biegerzahn, de la maison Archie McGillis, Fort William, Ont., avec $4,732,834.06.

Le total des ventes pour l'année finissant le 31 août 1919 a été de $4,732,366.75 et des prix spéciaux de $5.00 ont été accordés aux personnes suivantes, dont la réponse a approché de $1,000 le chiffre exact:

Mlle A. Mendelsohn, de la maison M. Mendelsohn, Montréal, P.Q.

M. J. Ernest Priest, de la maison J. W. Priest, Pictou, N.E.

Mlle A. I. McNeill, de A. D. Ingraham Company, Limited, Sydney, N.E.

M. H. Panelhoff, du Regent Shoe Store, Montréal, P.Q.

M. Hugh J. Reilly, de la maison C. H. Reilly, Welland, Ont.

M. A. H. Hicks, de la maison M. & J. Chisholm, West Toronto, Ont.

Les détaillants suivants de Montréal ont été les juges de ce concours: C. R. Lasalle, C. Acton et Harry Gibbins.

Nous offrons nos remerciements à tous pour l'intérêt qu'ils ont pris dans ce concours. Nous aimerions à aller vous voir personnellement pour vous remercier. Lorsque vous viendrez à Montréal, n'oubliez pas de nous rendre visite.

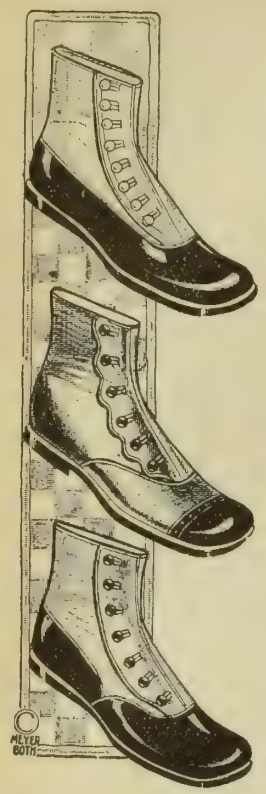
Ne manquez pas le concours de l'an prochain.

ANUFACTURING CO.

LIMITED.

plus grands exportateurs de chaussures du Canada

TORONTO.



Chaussures dont la vente est profitable

Le marchand qui tient en magasin les chaussures GERMAIN est certain d'écouler rapidement son stock.
Ses clients connaissent le service et la durée que donnent les chaussures GERMAIN.
Ils savent que le marchand qui vend les chaussures GERMAIN est un homme qui tient à donner satisfaction à sa clientèle.
Les chaussures GERMAIN sont une source ininterrompue de PROFITS pour le marchand.

Une commande d'essai vous convaincra.
Voyez nos représentants ou écrivez-nous avant de placer vos commandes.

LOUIS GERMAIN

Spécialiste en fait de chaussures "Turn" pour enfants

251 rue Christophe Colomb **MONTREAL**

Employez-vous des Boites de Carton ?

Vos boîtes sont-elles assez fortes, arrivent-elles à destination brisées, votre marchandise endommagée ?

Avez-vous déjà pensé qu'une belle marchandise empaquetée dans une boîte poussièreuse perdra son éclat et que vos ventes en souffriront considérablement ?

Eh bien! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.

Recevez le meilleur service de

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.





A PRÉSENT

Nos représentants sont sur la route, pour vos commandes de placements de Chaussures en canvas pour la prochaine saison.

Vos commandes de

Tipperary Shoes

Pour la Récréation et l'Été

devraient être assez fortes pour suffire à la grande demande qui vous sera faite pour la prochaine saison.

Si vous n'avez pas déjà reçu notre Catalogue de nouveaux modèles pour la saison 1920, nous vous en ferons parvenir un sur réception d'une carte postale.

THE COLUMBUS RUBBER COMPANY
OF MONTREAL LIMITED
1349 rue Demontigny Est. — Montréal, Qué.







QUELS ARGUMENTS EMPLOYEZ-VOUS DANS LA VENTE DES CHAUSSURES ?

PARLEZ-VOUS du confort? Alors la Neolin donne le plus grand confort que puisse donner une chaussure — elle empêche de glisser, elle est flexible, imperméable.

Parlez-vous de la longue durée? Alors les millions de gens enthousiastes des Neolin appuient votre argument.

Parlez-vous de la valeur? Alors le nom de Neolin étampé sur cette semelle est une marque de qualité connue. Il donne à votre prix une signification définie.

Parlez-vous du style? Les manufacturiers à présent adoptent la Neolin pour l'apparence et l'élégance de leurs formes à la mode.

Peu importe si vous commandez pour votre stock ou votre assortiment d'automne, voyez à ce que les chaussures que vous achetez appuient les arguments dont vous vous servez pour les vendre.

Ne vous laissez pas induire à accepter une contrefaçon.

Spécifiez une quantité—que la plus grande partie de votre stock soit composé de semelles Neolin et voyez à ce qu'on vous donne les Neolin — N-e-o-l-i-n.

THE GOODYEAR TIRE & RUBBER CO. OF CANADA, LIMITED, TORONTO.

Neōlin Soles

H. O. McDOWELL H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs
Manufacturiers

INTERNATIONAL SUPPLY CO. SERVES YOU RIGHT KITCHENER-MONTREAL

"Jobbers"
Agents vendeurs

Succursale de l'Est:
401 EDIFICE CORISTINE
Montréal.

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

Bureau-chef et fabrique:
37 RUE FOUNDRY S.
Kitchener.

REPRESENTANTS:

American Lacing Hook Co., Waltham, Mass. Crochets à lacets et machines pour fixer les crochets.

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissu et papier Crystolon pour frapper et dégraisser.

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass. Encres, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.

The Ceroxylon Co., Boston, Mass. Ceroxylon, la cire liquide parfaite.

Dean Chase Co., Boston, Mass. Articles pour chaussures, fil de coton.

The Ls. G. Freeman Co., Cincinnati, O. Machinerie à chaussures.

Hazen Brown Co. Brockton, Mass. Bouts rapportés imperméables, Gomme, ciment à caoutchouc.

Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emporte-pièce.

Markem Machine Co., Boston, Mass. Machines à marquer et frapper, composés, encres.

M. H. Merriam & Co., Boston, Mass. Machines à coudre, à arrêter, etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre avec fil ciré. Procédé Poole pour fausses semelles Goodyear.

The S. M. Supplies Co., Accessoires de fabriques, Aiguilles, etc.

J. Spaulding & Sons Co., N. Rochester, N.H. Contre-forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

United Stay Co., Cambridge, Mass. Cuir et imitation de cuir, Trépointe, etc.



C'est devenu un fait reconnu que la véritable valeur des

Chaussures Fines McKay pour Dames

a été fortement rehaussée par la production de la



Les Chaussures Lady Belle représentent non seulement tout ce qu'il y a de joli en fait de chaussures à la mode, mais encore elles démontrent la possibilité de la fabrication de chaussures confortables et résistantes, par le procédé McKay, à des prix exceptionnellement raisonnables pour le moment.

The Lady Belle Shoe Company, Limited

Fabricants de chaussures fines McKay pour femmes.

KITCHENER, - - Ontario.

Outing
TRADE MARK
G.P. & R.LTD



Outing
TRADE MARK
G.P. & R.LTD

OUVERTURE DE LA SAISON
pour les
CHAUSSURES EN CANEVAS

Commandez MAINTENANT vos lignes d'automne.

Les chaussures en canevas de la Marque Outing, sont sur le marché depuis plusieurs années et chaque année a vu un peu de perfectionnement dans les lignes, soit dans le matériel ou dans le style. Plusieurs détaillants affirment que les chaussures qu'ils vendent le plus facilement sont les "Outings", et nous conseillerions à tous les marchands de placer de grosses commandes de chaussures en canevas de la Marque Outing pour la saison prochaine. En plaçant votre commande de bonne heure—vous avez un escompte spécial. Nos vendeurs vous fourniront tous les renseignements désirés.

Commandez de bonne heure et profitez de votre escompte.

Les voyageurs de la maison de gros sont actuellement sur la route. Donnez votre plus grosse commande pour la "Marque Outing."

Les Distributeurs pour la province de Québec sont:

J. H. LAROCHELLE & FILS, Limitée, Québec.
J. H. BEGIN, ENREG., Québec.
EASTERN TOWNSHIPS SHOE CO., St-Hyacinthe.
BIGNELL & KNOX, Montréal.
THOMPSON SHOE CO., Montréal.
CANADIAN SHOE CO., Montréal.

Les chaussures de la Marque Outing sont fabriquées exclusivement par

GUTTA PERCHA & RUBBER CO., LTD., TORONTO

Succursale de Montréal: 357-359 rue St-Jacques

Daoust, Lalonde & Cie

MANUFACTUTIERS DE CHAUSSURES
TANNEURS et CORROYEURS



Bureaux et manufactures: 45 - 49 Square Victoria, Montréal.

Demandez nos marques :

Talk Over Canada

Patricia

Metropolitan



Tannerie: 1704 rue Iberville, Montréal.

NOUS POUVONS CHAUSSER TOUTE VOTRE FAMILLE

Succursales : The Metropolitan Shoe Co., 91 rue St-Paul Est, Montréal ; Daoust & Cie, Paris, France.

Nos Trois Produits " PERFECT "

de plus en plus connus sur le marché voient leur popularité augmenter de jour en jour.

Notre Contrefort "Perfect" est le type même de la perfection; il combine la solidité et la résistance à l'humidité, la forme pour l'ajustement parfait et le dessin pour chaussures de style. Son prix est extrêmement avantageux et défie toute concurrence à qualité égale.

Nos contreforts "Perfect" No 1 sont faits de la meilleure qualité. Ils sont garantis durer plus longtemps que n'importe quelle chaussure.

Nos "Box Toes" (bouts) Perfect" en feutre assurent la rigidité absolue de la chaussure et par le fait même sont une garantie de son élégance. Nos Box Toes sont faciles à travailler entre les mains de l'opérateur.

Notre Toile à fausses-semelles "Perfect" donne de la souplesse à la bottine, en outre elle est imperméable. Elle est bien supérieure à la fausse-semelle en fibre et se travaille avec beaucoup plus de facilité dans la fabrication de la chaussure. Les marchands-détaillants de chaussures devraient tous exiger les chaussures munies de fausses-semelles faites avec notre toile "Perfect". Notre produit est au moins l'égal du cuir pour la durée et le dépasse en souplesse et en élasticité.

Exigez les CONTREFORTS, les BOUTS (Box Toes), et les FAUSSES-SEMELLES en toile marque

PERFECT

sur les chaussures que vous achetez. C'est pour vous et vos clients une garantie de satisfaction.



Perfection Counter, Limited,

699 Avenue Letourneux,
(Coin Ernest)

MONTREAL.

Agents pour la ville de Québec: MM. Dupéré et Garant, 610-612 rue St-Valier, Québec.

THE ROBSON LEATHER CO. LIMITED — HIGH GRADE SIDE LEATHER — OSHAWA CANADA

THE ROBSON LEATHER CO., LIMITED

TANNEURS et CORROYEURS

Oshawa — Canada

Montréal:
52 Square Victoria

Québec:
15 rue Belleau

CORRESPONDANCE SOLLICITEE

Chaussures La Rena Pour le Printemps 1920

Nos voyageurs sont actuellement dans leur territoire respectif avec un assortiment plus considérable et plus joli que jamais de chaussures pour femmes, fillettes et enfants.

Nos chaussures combinent la "Qualité au Style"

Par leur apparence nos chaussures attirent les clients et leur qualité résistante en fait des acheteurs réguliers pour le marchand qui les vend.
Confiez-nous vos commandes d'assortiment — nous les remplirons promptement.



NOUS APPORTONS UNE ATTENTION TOUTE SPECIALE AUX "JOBBERS"

The RENA FOOTWEAR Co.
LIMITED

3ème Avenue, Maisonneuve,
MONTREAL.

Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile 66
Ames Holden McCready . . 3-4-5-6-7
Assurance Mont-Royal 72

Banque d'Hochelaga. 70
Banque Nationale . . 70
Banque Provinciale. 70
Banwell Hoxie . . . 64
Beach Foundry, couverture
Bennett Limited, couverture
British Colonial Fire Ins. 72
Beckwith Box Toe . 26
Brodie & Harvie . . . 54
Brodeur, A. 54

Canada Foundries. . 70
Canada Life Assurance Co. 72
Canadian Cons. Rubber 30
Canadian Polishes Ltd. 29
Canadian Salt 59
Cie J. A. M. Côté . . 11
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 72
Clark, E. G. 26
Clark, Wm. 58
Cluett, Peabody . . . 59
Columbus Rubber Co. 19
Connors Bros. 48
Côté, A. A., & Fils. . 26
Côté & Lapointe. . . 54
Couillard, Auguste. . 72

Daoust, Lalonde & Co. 23
Dominion Canners (Ltd.) 49
Dominion Salt. . . . 57
Duclos & Payan. . . 12
Duffy, J. J., & Co. . . 59
Dunlop Tire & Rubber Goods 14

Eddy & Co. 59

Fontaine, Henri . . . 54

Gagnon, P. A. 72
Garand, Terroux & Cie 72
Gendron Mfg. Co. . . 65
Germain 18
Georgia Turpentine. 65
Girouard Limitée . . 13
Gonthier & Midgley. 72
Goodyear Rubber Co. 20
Gutta Percha & Rubber Co. 22

Heinz 57

Imperial Tobacco . . 31
Imperial Oil 67
International Time couverture
International Supply. 21

Jonas & Cie, H. . . . 53

Kaufman Rubber . . 9
Kellogg Cereal . . . 51
Kearney Bros. Ltd. . 58
King Paper Box. . . 18

Lady Bell Shoe Co. . 21
La Prévoyance . . . 72
Lesage 56
Leslie & Co., A. C. . 68
Levangie, Jas., & Son 57
Liverpool Manitoba. 72

Mathieu (Cie J.-L.). 57
Matthews Blackwell. 50
McArthur, A. 68
Maxwells Ltd. . . . 66
Montbriand, L.-R. . 72
Montreal Biscuits . . 56
Morrow Screw . . . 68

Nova Scotia Steel Co. 70
Nugget Polish 29

Old City Mfg. 52
Ottawa Paint Co., couverture
Oneida Community. . 69

Panther Rubber. . . 8
Parker Broom Co. . 56
Paquet & Bonnier . . 72
Perfection Counter . 24
Perth Shoe Co., Ltd. 28
P. Poulin & Cie . . . 54

Ramsay Paint 66
Rena Footwear . . . 25
Robinson, James . . 15
Robson Leather Co. 24

St. Williams Fruit Preservers 55
School Mfg. 27
Simonds Saw 68
Stanway & Hutchins 54
Stauntons Ltd. . . . 64
Still Mfg. Co. 64
Sun Life of Canada. 72

Tétrault Shoe. . . 16-17
Trudel & Guillet. . . 54

United Shoe 10

Williams Co., G. H. . 64
Williams Shoe . . . 29
Western Assurance Co. 72

LA ST-HYACINTHE SOFT SOLE SHOE CO.

DEVIENT LA

A. A. COTE & FILS, Limitée

et fabrique dans sa nouvelle usine des Chaussures McKays et des Vissés Standard pour Hommes, Garçons, Adolescents, Jeunes Gens et Enfants.

Telle est la nouvelle que le commerce de chaussures a appris avec plaisir, sûr de trouver à cette nouvelle source d'approvisionnement les

MEILLEURES CHAUSSURES COUSUES McKAY ET VISSEES STANDARD

qui puissent supporter le plus rude usage.

Demandez des prix à votre marchand de gros, ou écrivez-nous directement.

A. A. COTE & FILS, Limitée

Successeurs de St. Hyacinthe Soft Sole Shoe Co., Ltd.

ST-HYACINTHE, P. Q.

CLARK SHOE ILLUSTRATOR

Téléphone Main 5237

222 rue Craig ouest
Montréal

Nous faisons de

BELLES ILLUSTRATIONS

De

CHAUSSURES

pour
hommes,
femmes,
enfants.



Pantoufles de feutre
Chaussures de feutre
Chaussures de hockey
Claques
Bottines de caoutchouc
Empaquetages de chaussures
Mocassins

pour

Annonces dans les quotidiens
Annonces dans les journaux de commerce
Catalogues
Circulaires

Breveté le 30 Décembre 1913.

Breveté le 26 Octobre 1915.



LE BOUT RAPPORTE "VULCO-UNIT"

est adopté par les manufacturiers de chaussures perspicaces comme la seule solution à tous les ennuis que leur occasionne leur bout rapporté (box Toe).

Absolument imperméable et à l'épreuve de la sueur.

Beckwith Box Toe Limited

Sherbrooke, Qué., Canada

Pour être bien chaussé

Madame, c'est à vous, l'élégante cliente du bottier, que je dédie ces lignes, sachant que pour obtenir votre indulgence, il me suffira d'éclairer certains points obscurs aux profanes dans l'art de la chaussure.

C'est pour moi un devoir agréable de vous fournir ces explications, qui aideront à établir entre nous, une parfaite entente. J'écris sans la moindre prétention littéraire, mon seul but étant l'enseignement technique.

Vous êtes à juste titre difficile, en effet, qu'y a-t-il de plus distingué, de plus chic pour une élégante qu'une jolie chaussure soulignant le cachet de la toilette? Qu'y a-t-il de plus aristocratique qu'un joli pied savamment chaussé? La chaussure a été avec raison surnommée "la signature d'une toilette" et si à en juger par la collection bien assortie de bottines et de souliers que vous possédez, les factures de votre bottier forment un total somptueux, si votre élégance se paie ce luxe, c'est que votre bottier n'ayant qu'une clientèle d'élite, est obligé d'avoir des conceptions artistiques. Le bottier en effet, s'il ne sort pas de l'Ecole des Beaux-Arts, n'en est pas moins obligé d'avoir le sens artistique, or ce sens n'a pu être cultivé méthodiquement, c'est en lui même qu'il a dû trouver les lois élémentaires d'un art inconnu et cependant très difficile à acquérir. Si seulement il y avait une Ecole de bottiers et qu'avant qu'il soit permis à un bottier de s'établir, on exigeait de lui des connaissances sérieuses sur l'anatomie du pied, les tares et les défauts de celui-ci, ses lois naturelles, on verrait moins de pieds déformés, atrophiés et torturés. Car, peut s'établir bottier qui veut; le seul risque à courir est la perte du client.

Avec les meilleures intentions du monde, certains bottiers ne possédant pas assez d'expérience, sont portés à suivre aveuglement les idées et les goûts du client qui ne connaissant pas les lois scientifiques du chaussage, demande à être martyrisé sans le savoir. Combien de pieds, naturellement bien faits, n'ont pas de cor, d'oignon, d'oeil-de-perdrix, de durillon, de déviation d'orteil, etc... tous ces maux proviennent de formes mal comprises, sans aucun rapport avec la conformation du pied. Il ne faudrait pas pour cela jeter la pierre à tous les bottiers et les englober dans la même réprobation. Les inexpérimentés et les maladroits ne constituent en effet qu'une petite minorité et la grande majorité des clients ne doivent s'en prendre qu'à eux-mêmes des maux qu'ils endurent; c'est pour eux que j'écris ces lignes qui, je l'espère, exerceront une heureuse influence sur leur jugement.

Voyez, par exemple, une fillette de 15 à 16 ans, poussée par la coquetterie elle ne veut pas dépasser 3 ou 3½, le pied incomplètement ossifié subit une véritable torture, on l'étrangle, on le comprime, les souffrances sont quelquefois intolérables, qu'importe, on les supporte stoïquement, on trouve la force de sourire.

Le bottier, lui, sait parfaitement qu'il a confectionné un instrument de torture, que les chaussures sont trop petites, mais il n'a pu faire plus grand, on lui aurait refusé les chaussures, il n'échappe pas pour cela aux reproches qui, pour être plus lointains, n'en sont pas moins virulents, quand des cors apparaissent sur les articulations atrophiées. Oh! alors le malheureux en entend de belles, il n'a qu'à courber la tête, car pour se disculper, il faudrait qu'il dise au client que seul, il est coupable, car il n'a pas voulu entendre les timides observations qui lui ont été présentées. Alors, que faire ? Oh! ce que nous faisons en général: laissez dire et faire pour le mieux.

Un exemple entre mille: Madame X..., vint un jour dans mon magasin et me dit qu'elle avait entendu parler de moi chez Madame Z...

" — Non seulement, me dit-elle, vous travaillez bien, mais vous ne faites pas souffrir vos clientes. Je quitte mon bottier, non qu'il travaille mal, mais parce qu'il ne peut me faire des chaussures où mon pied soit à l'aise."

En la déchaussant pour prendre les mesures, je lus à l'intérieur des bottines la signature du bottier incriminé, celui-ci était de mes amis, je lui parlai de ma nouvelle cliente.

"—Elle est charmante, me répondit-il, mais ce que je lui faisais était toujours trop grand, qu'en est-il résulté: c'est que pour ne pas avouer qu'elle avait eu tort, elle a préféré me quitter."

Je la chaussai pendant quatre ans, puis un beau jour elle me quitta parce que, dit-elle, je m'obstinais à faire du trop grand.

" — Beau travail, mais trop grand, tel était son leitmotiv."

Tous les clients ne sont pas taillés sur ce modèle, beaucoup sont raisonnables et... fidèles. C'est pour ceux-là et aussi pour les autres d'ailleurs que j'écris ces quelques réflexions, faites sans amertume.

M. P. LE BOURKIS,
Secrétaire de la Chambre Syndicale des Chaussures de Paris.

THE PERTH SHOE COMPANY
LIMITED

La maison qui fabrique exclusivement des chaussures de femmes par le procédé à trépointe Goodyear



C'est en concentrant son travail sur cette spécialité que la compagnie est en position d'offrir aux marchands du Canada les créations et les styles les plus nouveaux en fait de

CHAUSSURES FINES POUR FEMMES

au coût le plus bas possible.



Si vous n'avez pas encore vu les échantillons de la Perth Shoe, adressez-nous une carte postale et notre voyageur ira vous voir ou, si vous le préférez, nous vous enverrons franco quelques-unes de nos lignes principales dans une boîte-échantillon.
Ce serait un plaisir pour nous que de vous faire voir les lignes que nous fabriquons et il est probable que le résultat serait des profits mutuels.

The Perth Shoe Company
LIMITED

PERTH, ONTARIO

Nécessaires

"NUGGET"

Que vous devriez avoir en magasin



Une ligne de belle apparence et de vente rapide qu'il vous sera avantageux de vendre. Elle comprend: boîtes de poli à chaussures, brosse et tampon à polir, en un carton commode et en boîtes en métal pour vendre à 50c et 60c.

NOIR, TAN, ROUGE TONEY, BRUN FONCE

Ecrivez-nous pour échantillons et prix.

THE NUGGET POLISH CO., LIMITED - - TORONTO

Ventes rapides !

Gros profits !

Il y a une demande continuelle pour les Polis Canadiens.

Prenez votre part de ce commerce.
Nous manufacturons toutes ces lignes bien connues:

POUR LA MAISON: — Poli Ideal à argenterie, Poli à Métal Klondyke, Cirages à chaussures Gold Leaf et Staon.

POUR L'AUTOMOBILE:—Préparation Kleanall pour carosseries d'auto, Préparation Renewall pour capotes d'auto, Cire à Auto.
Donnez votre commande à votre marchand de gros ou écrivez à

CANADIAN POLISHES, Ltd.

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, Canada.

La chaussures de vente régulière qui sert de modèle au Canada

WILLIAMS

Il y a plusieurs points d'excellence qui ont valu aux CHAUSSURES WILLIAMS le premier rang qu'elles occupent parmi les chaussures de vente régulière.

Dans leur production, le matériel employé et le procédé de fabrication suivi, donnent à ces chaussures une haute qualité et une valeur exceptionnelle — ce sont des chaussures qui donnent un service merveilleusement long aux gens qui tiennent surtout à avoir des chaussures DURABLES.

Le style est également un facteur important dans leur popularité. Ces chaussures sont faites pour donner un véritable CONFORT et l'on n'a pas négligé leur jolie APPARENCE. Vous pouvez être certains d'avoir des clients satisfaits lorsque vous recommandez les chaussures Williams.

Nos deux dépôts de stock à Brampton et à Régina nous permettent de vous donner un service rapide avec cette ligne recommandable de chaussures.

Williams Shoe Limited

Brampton, Ont. — Regina, Sask.

Agents pour la Province de Québec

C. M. & R. H. MILLS

Bureaux et salles d'échantillons:

Chambre 313 édifice Mappin, 10 rue Victoria, Montréal.

Téléphone Uptown 6719.

CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER CO. LIMITED
DOMINION
RUBBER SYSTEM
AND ASSOCIATED COMPANIES

FLEET FOOT

MODELES POUR 1920

Il est plus essentiel que jamais que les détaillants voient les modèles "Fleet Foot" pour l'an prochain.

Ce mois-ci, nos vendeurs montreront la ligne complète des "FLEET FOOT" pour 1920, et le marchand avisé ne donnera pas sa commande avant d'avoir examiné ces nouveaux produits du Système de la Dominion Rubber.

Des Succursales du Système de Service de la Dominion Rubber

SE TROUVENT A

HALIFAX,	TORONTO,	FORT WILLIAM,	EDMONTON,
ST. JOHN,	HAMILTON,	WINNIPEG,	CALGARY,
QUEBEC,	KITCHENER,	BRANDON,	LETHBRIDGE,
MONTREAL,	LONDON,	REGINA,	VANCOUVER,
OTTAWA,	NORTH BAY,	SASKATOON,	VICTORIA.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, frs. . . . 20.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. Montréal, vendredi 19 septembre 1919 Vol. XXXII — No 38

Le problème de la distribution

Depuis quelques semaines, nous avons souvent référé à ce sujet qui prend de jour en jour une importance de plus en plus grande.

Les hommes politiques et les journaux quotidiens ont pris comme point de mire les marchands de détails et les marchands de gros dans les différentes lignes de commerce, et tiennent et les uns et les autres responsables du coût élevé de la vie.

Lorsque ces attaques sont faites par des personnes qui ont peu ou pas d'expériences dans les affaires, nous n'avons pas à y porter une grande attention, mais dernièrement, aux Etats-Unis surtout, ce sujet a attiré l'attention du président des Etats-Unis ainsi que du procureur-général. Le président des Etats-Unis disait: "Il y a peu de doute que les détaillants sont en partie et dans une forte proportion responsables du coût élevé de la vie", et le procureur-général, M. Palmer, d'après ce qui a été rapporté dans les journaux quotidiens, est d'opinion en vertu d'informations inexactes ou insuffisantes, que les marchands en détail sont les pires profiteurs; que le plus grand nombre de plaintes qu'il recevait étaient faites principalement au sujet de l'épicier du coin qui est le premier point de contact avec le public, et profite de sa position pour extorquer des profits déraisonnables. Ces accusations ont fait le tour des journaux des Etats-Unis et du Canada, et comme il est toujours plus facile de croire le mal que le bien, le public canadien aussi bien que le public américain s'est vite convaincu que ces déclarations étaient fondées.

Les marchands de gros et les marchands de détail dans toutes les lignes de commerce, qui ont l'expérience, qui connaissent la situation, qui savent les profits qui sont faits réellement, son unanimes à dire que ces déclarations ne représentent pas la situation exacte justifiée par les faits. Ils oublient qu'une simple dénégation n'est pas un argument, et parce qu'ils le savent eux, ils sont portés à croire que tout le reste du public devrait le savoir comme eux. C'est une erreur profonde. Il faut que les commerces de gros et de détail commencent par se convaincre qu'ils ont un autre devoir à remplir. Ils rendent au public dans la distribution de la marchandise un service pour lequel ils ont droit d'être rénumérés d'une manière raisonnable, mais là ne doivent pas s'arrêter leurs efforts. Ils doivent faire connaître au public la valeur du service qu'ils rendent, et une campagne d'éducation devrait être faite pour démontrer que le même service ne peut pas être rendu au public dans les mêmes conditions pour un prix moindre, ou pour le même prix.

Les adversaires du système de distribution en vigueur actuellement, pendant des années ont dépensé des millions de dollars pour créer dans le public une opinion adverse aux marchands de gros et aux marchands de détail, et d'un autre côté, le marchand de gros et le marchand de détail se sont contentés de protester à l'intérieur des quatre murs de leur magasin et n'ont pas voulu s'organiser comme classe et comme corps pour faire la contrepartie en faisant valoir le mérite du système actuel de distribution et démontrer les points faibles du système



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

de distribution mis de l'avant par les adversaires du système actuel. Toute médaille a deux côtés.

Le problème de la distribution est sans contredit celui qui intéresse au plus haut degré la population du Canada en ce moment. Le système actuel du producteur au marchand de gros, du marchand de gros au détaillant, et du détaillant au consommateur a des amis et aussi des adversaires.

Les adversaires sont à l'oeuvre et attaquent ce système. Les amis de ce système sont inactifs, antipathiques et presque sans défense.

Le grand public, celui qui peine, celui qui s'énerve, celui qui paye, est juge dans la cause. Dans ces conditions, il est facile de prévoir qui devra finalement avoir gain de cause.

La situation est tellement sérieuse que nous croyons qu'il est du devoir de la chambre de commerce, des associations commerciales, de l'Association des Marchands Détaillants du Canada de s'organiser en vue de rendre au public ce dernier service, celui de lui démontrer le mérite du système actuel de manière à ce que connaissant les faits, le public puisse aussi l'apprécier, l'encourager et le supporter.

LE TRIBUNAL DU COMMERCE

Monsieur W. F. O'Connor, vice-président du Thibunal du Commerce, siégeait à Hamilton cette semaine. Un homme de police a traduit devant lui un épicier en détail accusé d'avoir vendu du sucre granulé à 15¾c. la livre qu'il avait payé 13c. Monsieur O'Connor a déclaré que le marchand de gros qui avait vendu ce sucre à ce prix au détaillant était coupable d'une offense criminelle de même que l'épicier en détail était coupable de la même offense pour l'avoir vendu à un prix trop élevé. La décision prise par le tribunal du commerce est d'allouer au détail 1c. de profit, c'est-à-dire que le marchand de détail doit faire son prix coûtant en se basant sur le prix qu'il paye au marchand de gros, plus les frais de transport, et ensuite il a droit à un sou par livre de profit. Le tribunal du commerce se propose de fixer les prix sur plusieurs autres articles de première nécessité de la vie, et nous conseillons aux marchands de détail de suivre attentivement les jugements qui seront rendus à cet effet par le Tribunal du Commerce, car la pénalité pour contravention à cette loi est très élevée, étant de $1,000.00 ou deux ans d'emprisonnement.

DES RIZ NOUVEAUX DU SUD SONT OFFERTS.

Les prix seront élevés, mais moins chers que ceux des riz du Japon. — Les riz "Fancy Carolina" se vendront au commerce à 20 cents.

Les riz de la nouvelle récolte du Sud sont prêts pour la livraison et seront bientôt obtenables sur notre marché. Ils soulageront grandement la situation, car les approvisionnements de riz ont été très réduits depuis quelque temps. Il y a une très forte récolte de riz dans le Sud, cette année, mais le fait que les riz orientaux seront très rares aura pour effet de créer une demande énorme pour les riz du Sud de la part des marchés d'Europe aussi bien que de ce continent, et les prix seront en conséquence très élevés. Un épicier en gros disait que ce riz devrait être vendu à 20 cents la livre au commerce. Ce riz est de qualité exceptionnellement bonne. Les riz japonais ne seront pas abondants cette année et les riz du Sud sont cotés à 1¾ cent la livre au-dessus de ceux d'Orient. Un minotier de Vancouver, télégraphiant à un "jobber" d'ici, lui offre un seul char de riz japonais qui lui reviendra à 16¼ cents la livre rendu ici. Le riz du Sud "Blue rose" est coté à 14½ cents sur la même base.

LE POIDS D'UN PECK

Le chef inspecteur des poids et mesures d'Ottawa prétend que les pommes de terre et légumes similaires devraient être vendus au poids au lieu de l'être à la mesure.

Il souligne qu'un sac de pommes de terre doit représenter un poids défini, tandis que la mesure du peck qui est si fréquemment employée dans la vente des pommes de terre en petites quantités est sujette à être de court de trois à cinq livres sur les 15 livres exigées.

LE COUT DE VENTE D'UNE LIVRE DE SUCRE.

Un épicier du New-Hampshire soumet l'intéressante analyse suivante du coût de vente d'une livre de sucre:—

Je vends mon sucre à 15 cents.

Il me coûte 9½c. par baril.

Perte par livre, ½c.

Sac et ficelle, 1c.

Dépenses de magasin, loyer, lumière, 4.8; taxes 5 pour cent, etc. — coût, 10½c.

Temps de l'attente auprès des clients, 4 minutes. Au taux régulier des salaires payés aux employés de chars, aux plombiers ou hommes de métier, 1 cent à la minute, cela donne 4 cents; soit au total 14½ cents.

Comment puis-je vivre?

EPICERIE A VENDRE

Epicerie à vendre à Victoriaville, avec bâtisse faisant de bonnes affaires, dans le centre de la ville — Conditions faciles.

S'adresser au "Prix Courant", Edifice Dandurand, Montréal.



SECTION de la CHAUSSURE



Vol. II MONTREAL, SEPTEMBRE 1919. No 10

Les conditions de la chaussure

Notes d'intérêt général. — Les manufacturiers de chaussures affairés. — L'embargo n'arrête pas les affaires. — Bonnes perspectives du commerce d'automne. — Les échantillons du printemps sont prêts.

Les affaires ont continué à être bonnes dans tous les grands centres, tandis que dans les districts de campagne il y a eu un calme considérable du fait des opérations de récolte. La seconde quinzaine de septembre promet cependant d'être bonne et les marchands regarnissent leurs stocks ou cherchent à le faire en autant qu'ils en sont capables. On enregistre de nombreuses plaintes concernant les retards des envois, mais les manufacturiers proclament qu'ils sont dans la même position que les détaillants relativement aux difficultés d'obtenir certaines sortes de stock. Les prix, au demeurant, sont encore en mouvement de hausse en sympathie avec le coût plus élevé du cuir et des autres matières premières, mais comme les détaillants achètent pour leurs nécessités présentes et que les manufacturiers ne leur demandent comme augmentation que celle sur le stock et sur la main-d'oeuvre, il y a relativement peu de plaintes. Tout le monde semble préparé à accepter la situation et les détaillants comme les marchands de gros sont sur pied de vente.

Beaucoup de manufacturiers réduisent leurs lignes spécialement celles où la rareté des matériaux et les prix élevés ont occasionné des changements désirables et nécessaires. Toutes les manufactures semblent être très occupées et ne pensent pas éprouver trop de difficultés à s'assurer des approvisionnements à des prix raisonnables pour les échantillons de printemps.

Conférence entre manufacturiers et détaillants.

Une assemblée conjointe a été tenue le mois dernier des officiers de l'Association des Manufacturiers de Chaussures et de l'Association Nationale des Détaillants de Chaussures, à Montréal, mais survint l'embargo sur la peau et le cuir et la conférence fut remise. Il est à penser que ce mois-ci les deux organisations se rencontreront pour étudier leurs intérêts mutuels et discuter les changements importants portant sur le bien-être général du commerce. Ceci marquera, est-il à espérer, un grand pas vers la formation d'une organisation similaire à celle accomplie en juin dernier aux Etats-Unis alors que les tanneurs, les manufacturiers de chaussures, les manufacturiers de formes, les marchands de fournitures et les détaillants de chaussures, les manufacturiers de formes, les marchands de fournitures et les détaillants de chaussures s'organisaient pour l'élimination de styles inutiles et l'ajustement des différences commerciales. Comme il a été remarqué à la récente convention des détaillants à Toronto, la production des chaussures à, jusqu'ici été conduite en grande partie de la mauvaise manière. Les fabricants de formes et les tanneurs règlent les styles de la chaussure, le manufacturier devenant une troisième partie indifférente et les détaillants ne figurant nulle part. Comme le détaillant est en contact direct avec le public et est en meilleure position de juger des goûts aussi bien que des besoins des consommateurs, sa place devrait naturellement être la première dans la règlementation des styles de chaussures.

Il y a eu un gâchis formidable et par conséquent une perte dans la production des chaussures qui n'ont pas été vendues et le public a été forcé de se plier à des caprices de mode qui n'auraient jamais vu le jour si l'on avait consulté tant soit peu ceux dont l'existence dépend du volume de chaussures qu'ils peuvent vendre.

Le point faible au Canada est le groupe des tanneurs qui ne semblent pas avoir une organisation générale et qui ne se sentent les coudes que

lorsque leur industrie est menacée par une législation capricieuse comme l'embargo sur les cuirs et les peaux. Une organisation devrait être formée similaire à l'Association des manufacturiers de chaussures avec un certain nombre d'assemblées régulières et des officiers compétents pour traiter des matières générales intéressant le commerce du cuir et de la chaussure et qui surgissent de temps en temps.

L'embargo sur le cuir et les peaux

En autant qu'on puisse en être au courant, il n'y a presque pas eu d'empêchement à l'exportation des peaux ou du cuir du Canada. Un rapport publié par le Conseil des Tanneurs des Etats-Unis dit que la Commission Canadienne à Washington avait donné l'assurance que tandis que l'exportation des cuirs et des peaux serait sous licence et contrôlée jusqu'à un certain point, que les licences seraient librement accordées et qu'il n'y aurait pas d'obstacles aux relations commerciales existantes entre les deux pays. Nous dépendons à présent largement des sources américaines pour nos cuirs fins et si par représailles ces approvisionnements étaient arrêtés il en résulterait une situation sérieuse pour l'industrie d'ici. L'exportation du cuir aide à maintenir bas le coût de production des lignes régulières et si nos tanneries étaient forcées de se réduire à demi-temps, comme la chose se produirait sans aucun doute si l'on interdisait le commerce d'exportation, notre cas, en matière de coût serait pire au lieu d'être meilleur.

Il est sage actuellement, d'être attentionné aux intérêts canadiens, mais la difficulté en ce cas particulier est que les commissions se lancent trop souvent dans une aventure avant d'avoir regardé les résultats malheureux qui en découlent. Pour l'instant, les prix en Europe sont séduisants et il y a tentation de dégarnir le marché aux dépens du consommateur canadien. De plus, on peut déduire de l'expérience des cinq dernières années que l'industrie de la tannerie de l'autre côté de la frontière, nourrit peu de sympathie pour les tanneurs canadiens et n'hésiterait pas à employer tout procédé désobligeant comme l'embargo sur les peaux en manière de représailles contre ceux qui ont été leurs puissants rivaux commerciaux durant la période de guerre.

Les conditions du cuir et des peaux.

Le marché des peaux continue à être moins tendu et les rapports indiquent que les "packers" du moins vont quelque peu plus lentement dans leur politique de hausse des prix. A part de cela, les grèves dans les chantiers, l'arrêt du transport en donnant le droit de passage aux produits alimentaires, ont entraîné un peu plus d'aisance dans les offres. Néanmoins, les bouvillons natifs épais des "packers" se sont maintenus à 53c, avec les peaux de vaches indigènes épaisses cotées au même prix. Le marché de campagne de la peaux est apparemment, aussi fort que jamais spécialement pour les pesanteurs légères. Les bouvillons pesants sont cotés à 51c et les peaux de buffles se maintiennent fermes à 50c. Les peaux de veaux sont fortes aussi et de nouvelles hausses sont demandées par certains marchands. Les peaux vertes ont haussé de 5c sur le marché de New-York pour celles au-dessous de neuf livres, tandis que les plus pesantes ont monté d'environ vingt-cinq cents chaque. Le marché de la peau sèche demeure pratiquement stationnaire et certaines personnes semblent penser que le summum des prix a été atteint. Les Bogotas continuent à se vendre à 55c et 56c, encore qu'on ait fait rapport de ventes à 53c. Le marché de Riva Plate est ferme pour peaux B. A. à 55c. Le marché du chevreau est calme à présent, bien que les peaux de l'Amérique du Sud fassent preuve d'une grande fermeté. Les peaux de moutons continuent à être fermes du fait de la demande pour remplacer les autres sortes de cuirs pour tiges. Le marché du cuir continue à être actif bien que les affaires en semelles se soient ralenties quelque peu de l'autre côté de la frontière.

Au Canada, les hausses récentes se sont bien maintenues et les tanneurs prétendent qu'ils peuvent vendre ici et à l'étranger tout ce qu'ils sont capables de produire.

Dans l'ensemble, la tendance à des prix plus élevés semble avoir été enrayée temporairement du moins, soit par crainte d'enquête, soit par étude de la demande, il est difficile de le dire. Les pliures oak de haute qualité se vendent à Boston à $1.25, avec arrières à $1.05. Les cuirs de côté sont en bonne demande. Le marché américain cote $100 pour les côtés de couleur en plein grain, quoique quelques-uns soient marqués de 85c à 95c. Les tanneurs sont en retard pour les livraisons de noirs qui sont cotés de 80c à 95c. Les peaux de veaux en noir et en couleurs sont rares, et commandent encore des prix élevés. Les cotations de Boston sont de $1.40 à $1.50 pour les couleurs des qualités supérieures et les noirs de choix se vendent de $1.30 à $1.35. La situation du chevreau verni demeure forte. Les hauts de couleurs se vendent encore à environ $1.50 du pied, bien que quelques lots aient été vendus à $1.35. Pour les noirs de premier ordre le prix est de $1.40 avec les cotations de peaux ordinaires de $1.25 à $1.35. Il ne semble guère y avoir d'espoir de prix plus faibles avant longtemps.

Au sujet des styles.

La chaussure basse pour femme semble devoir

être populaire. Les principaux magasins de chaussures de New York et de Boston les mettent en évidence dans leurs étalages d'automne. Un important marchand dit que les chaussures basses seront portées jusqu'au 1er janvier au moins, ayant pour complément des guêtres de couleurs claires. Les femmes se sont tellement habituées à la chaussure basse qu'elle hésitent à s'en séparer même par temps froid. En outre, l'économie de la chaussure basse compte pour quelque chose pour celles qui ont à considérer la question de prix en ces temps où la chaussure à tige haute est si coûteuse. Il est certain que les nouveaux échantillons de printemps mettront en évidence la popularité de l'oxford, du colonial et de l'escarpin qui atteindront à la prochaine saison, à une popularité encore inconnue jusqu'ici. De gracieux modèles sont montrés dans les échantillons de la nouvelle saison, tant en couleurs qu'en noir, et l'on voit aussi un bon assortiment de combinaïsons plaisantes aussi bien qu'une série de ces chaussures blanches qui répondront à l'extraordinaire demande qui s'est manifestée pour cette sorte de chaussure d'été.

Une caractéristique du développement de la chaussure basse est l'emploi du talon "Baby Louis" qu'on trouvera dans beaucoup de lignes de belles qualité. En général le nouvel échantilonnage de chaussures du printemps même en tenant compte de la série des chaussures à coupe basse laisse entrevoir un bon départ pour les lignes conservatives aussi bien que pour les genres qui ont marqué les deux ou trois dernières saisons.

L'écoulement du stock de chaussures

L'article suivant est le résumé d'une discussion sur"l'écoulement des stocks" engagée à la récente convention de Rochester, et soutenu par M. C. H. Nearing, chef du département de chaussures de The Wm. Hengerer Co., Buffalo. M. Nearing dit en partie: N'attendez pas jusqu'à janvier, février ou juillet et août pour liquider votre stock, occupez-vous en tous les jours. Vendez les lignes anciennes et celles exclusives chaque semaine ou chaque mois. Lorsque les mois de liquidation sont arrivés, soyez en position d'offrir des marchandises de la nouvelle saison achetées pour vendre pendant ces mois. Laissez votre concurrent écouler son stock deux fois par an; vous, écoulez-le chaque jour et vous serez en position d'offrir au public de nouvelles marchandises en tous temps, et de ce fait, vous écoulerez votre stock plus souvent et gagnerez plus d'argent. Toute marchandise se vendra à un bon prix et rapidement si vous avez la sorte voulue en temps voulu.

Le nombre d'écoulement de stock devrait être aussi fréquent que possible sur un stock qui est raisonnablement complet chaque jour de l'année. Il est faux de rechercher un stock bas à la période d'inventaire, car l'inventaire est une manière de comptabilité semi-annuelle pour s'assurer si le volume d'affaires, les profits, le stock en mains, etc., sont corrects comparés aux valeurs des livres. Le stock en mains le lendemain de l'inventaire devrait être aussi complet que la saison le permet, mais composé de marchandises de saison seulement. Les jours qui suivent l'inventaire ne devraient pas montrer de petites livraisons pour cause de stocks dégarnis.

Les écoulements de stock devraient être basés sur des stocks mensuels et non basés sur une certaine période. Que nous ayons nos stocks à un chiffre très bas le 30 juin ne signifie pas que nous avons fait le nombre d'écoulements que montre l'état du stock de cette date. Le véritable écoulement de stock doit être basé sur l'engagement moyen d'argent pour cette période.

Le seul grand principe pour assurer le volume d'affaires, l'écoulement de stock et les profits est de "nettoyer les stocks". Les marchandises qui se vendent lentement, les lignes dépareillées, en fait toute marchandise qui n'est pas vivante, tue le confiance et réduit la puissance d'achat. Les meilleurs profits proviennent des petits profits sur un gros volume d'affaires plutôt que de forts profits sur un petit volume de ventes.

Exemple: — Deux individus ont un dollar chacun et le placent dans une marchandise semblable le même jour. Le No 1 marque sa marchandise $2.00 et à la fin du sixième jour la vend pour ce montant. Il a fait un gros pourcentage de profit et doublé son argent. Le No 2 a marqué sa marchandise $1.50 et l'a vendue le même jour; il a acheté un autre article pendant six jours consécutifs et l'a vendu le jour même à $1.50. Son pourcentage de profit fut beaucoup plus petit, mais il fit trois fois plus d'argent en six jours que son concurrent et "nettoya" son stock chaque jour. L'écoulement de son stock a été bon.

Pour obtenir un bon écoulement de stock ayez en tous temps la quantité voulue de la sorte voulue de marchandise en temps voulu. Les chaussures sont une proposition de style et si vous pouvez avoir commis une erreur sur le style, marquez-les à un prix qui les fera vendre sans considération du coût. N'hésitez pas des jours, des semaines ou des mois, mais obtenez le plus d'argent que vous pouvez pour ces mauvais achats et placez cet argent en de bons achats.

Les chaussures sur les rayons ne sont pas de bonnes marchandises, mais le deviennent quand le client décide de les acheter. Après que le client a acheté les dites chaussures vous pouvez vous féliciter d'avoir acheté sagement cette paire particulière.

La réfutation des accusations de profits exagérés portées contre les détaillants de chaussures

(Par A. H. Genting, président de l'Association Nationale des détaillants de chaussures.)

Comme président de l'Association Nationale de Chaussures, je crois qu'il est de mon devoir de réfuter les accusations de profits exagérés faits par les détaillants de chaussures dont je connais intimement les conditions.

Les marchands-détaillants de chaussures des Etats-Unis ont la branche la plus improfitable de toutes les propositions différentes de vente au détail.

Le Harvard Bureau des Recherches Commerciales établi il y a environ cinq ou six ans fut porté à enquêter sur le commerce de chaussures au détail comme première expérience, du fait que c'était celui qui se trouvait dans la pire condition. A cette époque, le profit net dans l'état de Pensylvanie n'était en moyenne que de 1½ pour cent. A pareille époque, les conditions du profit étaient tellement basses partout que les banquiers et les financiers ne trouvaient pas d'intérêt dans le commerce de détail de la chaussure. Depuis lors nous avons éduqué le détaillant de chaussures et nous avons amélioré un peu ses conditions. Cependant, je pense qu'on peut dire que les détaillants de chaussures d'un océan à l'autre ne gagnent pas aujourd'hui, en moyenne, plus de 6 pour cent comme profit net sur le chiffre d'affaires de leur commerce. Il faut se souvenir que le commerce de détail de la chaussure sert le public, qu'il s'efforce de donner le service que le public demande et qu'en faisant cela il encourt des dépenses supplémentaires qui tiennent un peu du caractère des frais d'un commerce d'hôtel. Naturellement toute dépense supplémentaire doit être supportée par le consommateur. Je répète qu'au-dessus de ces frais, le marchand-détaillant de chaussures en général ne fait que son légitime profit net de 6 pour cent. Pour ce revenu de 6 pour cent, le marchand-détaillant de chaussures place son argent dans l'achat de chaussures, les tient en stock pour le public dans nombre de pointures et largeurs et dans les styles demandés par le public, gardant ces chaussures sur ses rayons jusqu'à ce que le public éprouve le désir de les acheter. En outre, le détaillant donne du service, il change souvent les chaussures, retourne l'argent, répare les chaussures défectueuses et en retour de ces différents services ne reçoit qu'une toute petite compensation.

De fait, qui donc a jamais entendu parler d'une grosse fortune faite dans le commerce de détail de la chaussure? Nous ne connaissons pas de Carnegies, de Rockfellers, de Schwabs, de Duponts dans le détail de la chaussure. Le marchand-détaillant de chaussures est ordinairement étroitement lié à la vie familiale du pays et a à coeur les intérêts des familles avec lesquelles il traite. Les hausses de prix sont loin de lui être agréables. Il est plus en sympathie avec le public et s'il lui était possible d'abaisser les prix d'aujourd'hui ou de donner telle information au gouvernement qui puisse aider à la situation, il le ferait avec plaisir . Bien plus, le détaillant de chaussures ne vend pas des chaussures sur la base des dernières cotations du marché. Il les vend ordinairement sur la base de ce qu'il a payé pour ces chaussures, ce qui est inusuel dans tout autre commerce que je connaisse. La plupart des marchands sont prompts et se considèrent entièrement dans leurs droits légitimes, de fait ce serait leur droit de prendre leur profit sur la base des dernières cotations. Ils ne le font pas généralement parce qu'ils considèrent trop leur clientèle pour agir de la sorte.

L'accusation de sur-profits portée contre les marchands-détaillants de chaussures des Etats-Unis est tellement absurde, qu'on est presque tenté d'illustrer ce que les prix des chaussures devraient être en réalité si les marchands marquaient leurs marchandises sur la base des articles remplacés comme cela se fait dans les autres lignes.

En 1910 les peaux épaisses de bouvillons se vendaient de 11 cts. à 15 cts. la livre — aujourd'hui les cotations correspondantes sont de 50 cts. à 53 cts. Les peaux de veaux se vendaient de 15 cts. à 16 cts. et sont aujourd'hui cotées à $1.00. Les peaux de chèvres qui se vendaient de 40 cts. à 50 cts. valent aujourd'hui $2.50. Si ces hausses des matières premières ne sont pas justifiées, il semblerait, à côté de l'augmentation considérable du coût de la main-d'oeuvre que nous sommes obligés de payer aujourd'hui dans la manufacture des chaussures, que nous avons trouvé la raison des prix élevés des chaussures récemment cotés. Nous serions très heureux, comme détaillants, qu'il soit établi qu'aucune mauvaise pratique n'existe, pour aider le Gouvernement à écarter cette hausse. Négocier la marchandise tangible que nous achetons et vendons, ne demandant qu'un profit légitime au-dessus des frais généraux du magasin, tel est ce qu'un détaillant dans toute ligne est en droit de faire et je dis à nouveau que c'est tout ce qu'un marchand de chaussures fait aujourd'hui. Donnez-nous des prix raisonnables pour les matières premières, des conditions raisonnables de main-d'oeuvre, d'amples approvisionnements pour faciliter les fournitures de matières premières que nous

devons nous procurer à l'étranger, et nous sommes persuadés que les manufacturiers de chaussures coopéreront avec les détaillants de chaussures pour donner des prix raisonnables au public.

N'est-ce pas absurde de choisir une ligne de marchandise comme cela a été fait pour la chaussure et de s'acharner dessus en la vouant à la vindicte publique. N'est-ce pas d'autant plus absurde quand le fait est considéré que les chaussures sont détaillées dans tous les Etat-Unis aujourd'hui, à des niveaux qui ne sont que de 50 pour cent à 75 pour cent de hausse sur les niveaux d'il y a cinq ans? Le gros des chaussures qui se vendront l'automne prochain seront marquées de $8.00 à $12.00 la paire. Evidemment ce ne sont pas ces prix qui justifieront les rapports exagérés qui ont été fournis par certains journaux. Toute personne qui tient ménage sait que les hausses comme dit ci-dessus, sont beaucoup au-dessous de celles payées sur d'innombrables articles qui affectent la vie de famille de notre nation. Par exemple, le rapport No 9 du National Industrial Conference Board montre que depuis 1914, les articles en laine ont haussé de 92 pour cent à 116 pour cent. Les marchandises de coton, y est-il montré ont haussé de 65 pour cent à 238 pour 100. On peut citer d'autres exemples similaires. Les prix élevés des peaux, les prix élevés du transport, les taux sans précédent de la main-d'oeuvre ne peuvent qu'entraîner des prix élevés et créer des conditions plus difficiles aux commerçants de chaussure.

LA CONSERVATION DES CHAUSSURES EN MAGASIN OU EN VITRINE.

Il faut éviter l'action trop intense des agents physiques soit en excès soit en défaut. — Effets du froid, de la chaleur, de l'humidité et de la lumière. — Ce qui est bon pour le marchand est bon pour sa marchandise. — Conclusion.

La bonne conservation des chaussures en vitrine ou en magasin se résume en des mesures de précaution contre les agents physiques: chaleur, lumière, froid, etc..., et nous aurons résumé ce que nous pensons, lorsque nous aurons dit que ces mesures consistent à éviter l'action de ces agents physiques, soit en excès, soit en défaut.

Par exemple: trop de chaleur peut faire coller les chaussures vernies, trop de froid les fera casser, trop de lumière fera passer les couleurs, trop d'obscurité favorise les moisissures.

Trop d'humidité provoque la formation de ces moisissures, un air trop sec peut raccourcir et dessécher le cuir.

Une fois de plus, la vérité réside entre les extrêmes.

Il est certain, d'autre part, que les chaussures placées en vitrine sont plus exposées que les autres aux actions extérieures, notamment à la lumière, et que la lumière solaire directe est surtout à craindre pour les articles couleur.

Cependant, il est un cas où cette lumière solaire peut nous rendre des services et c'est le suivant: il arrive parfois que les chaussures vernies se ternissent en magasin; une sorte de voile blanchâtre les recouvre, qui cède souvent, il faut le dire, à un simple essuyage au moyen d'une peau de chamois, mais si ce voile est ancien et profond, il persiste en partie, tandis que nous avons remarqué qu'une exposition suffisante à la lumière solaire directe le dissipe comme par enchantement.

Est-ce la chaleur qui agit? Est-ce la lumière? Peut-être les deux. Il est certain toutefois que ce voile, du moins, se forme plutôt sous l'influence du froid et que la chaleur tend à le faire disparaître, en dehors de l'action solaire qui n'en demeure pas moins en l'occurence un moyen de chauffage parfait.

En dehors de ce cas tout spécial, nous pensons que la lumière solaire est absolument nuisible à la chaussure en vitrine, tandis que la lumière diffuse elle-même est à craindre pour certaines couleurs particulièrement délicates.

L'exposition des chaussures en vitrine n'est donc pas à recommander en ce qui se réfère à la conservation de leur qualité et surtout de leur bon aspect, mais l'utilité de cette exposition est d'autre part trop évidente, pour que nous ayons même la pensée de la déconseiller.

Pour nous résumer, disons que le problème de la bonne conservation réside en la préservation de tout excès dans les impressions extérieures, et qu'en somme ce qui est bon pour le marchand est bon pour la marchandise.

Il existe encore une excellente précaution, et un merveilleux remède, c'est de faire en sorte que le débit soit assez actif pour que la chaussure ne séjourne point en magasin; ce sera uniquement l'affaire du client de veiller à leur conservation.

Souhaitons qu'il s'en tire le plus mal possible.

UN TANNEUR.

MARCHE POUR CHAUSSURES EN CAOUTCHOUC EN ECOSSE.

M. J. Forsyth Smith, agent commercial, dit qu'il y a une demande très active pour la chaussure en caoutchouc en Ecosse, les stocks y ayant été réduits au minimum par suite des conditions de la guerre, et nombre de maisons ont demandé à entrer en relations avec diverses sources d'approvisionnement.

LE PROGRES DE L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE A MONTREAL.

Plus de douze millions de paires de chaussures par année, plus d'une paire pour tous ceux qui restent au Canada, telle est la production à Montréal d'une industrie manufacturière qui a progressé rapidement par tout le Dominion au cours de la dernière décade. Montréal est le centre reconnu, avantageusement posté à l'avant, qui améliore de plus sa position prédominante.

La province d'Ontario fournit le cuir, et le Québec donne le produit tout fini. Cet état de choses est dû à des motifs qui remontent à plusieurs années alors que, grâce à l'abondance de l'écorce, la majeure partie, sinon toutes les tanneries, furent construites dans la première province. De même, dans ces premiers temps, la ville de Québec tenait la première place dans la confection des chaussures. Des malaises ouvriers surgirent, et on a induit les manufactures à s'implanter à Maisonneuve, où une ou deux compagnies débutèrent sous des auspices libérales et d'affaires. Montréal, réalisant l'avantage résultant de l'octroi de boni à de nouvelles compagnies, entra en compétition active dans l'industrie des chaussures, constituant ainsi le noeud d'une grande et importante entreprise.

La main-d'oeuvre à Montréal correspondait à la demande, et elle ne laissait aucunement à désirer sous le rapport d'améliorations à apporter en la matière. Sous la direction d'hommes habiles et d'expérience, la ville a maintenant atteint la vraie position enviable en ce qui concerne la confection des chaussures, ayant 75 ou plus de manufactures de chaussures et souliers, dont Ames-Holden-McCready; Tétrault Shoe Co.; Dufresne & Locke; Daoust, Lalonde & Cie; Kingsbury Footwear Co.; George A. Slater Co.; Eagle Shoe Mfg. Co.; Corbeil Ltée; Aird & Son; J. et T. Bell; McFarlane Shoe Co.; Smardon Shoe Co.; la compagnie de chaussures "La Parisienne" et autres.

La production de chaussures et de souliers canadiens est d'à peu près de 25 millions de paires par année, le total pour Montréal étant de 12,500,000 et pour Québec, d'environ 7 millions. Le reste est fabriqué dans les provinces maritimes et les autres parties du Dominion. Sur la base d'une population de 8 millions, ceci voudrait dire une fraction de trois paires de souliers par année pour chaque homme, femme et enfant au Canada. Il y a cependant, un grand nombre de gens qui ont besoin de moins de trois paires de chaussures par année, et il y en a, en outre, d'autres qui préfèrent les chaussures fabriquées dans d'autres pays, de sorte qu'il y a un surplus qui reste pour l'exportation qui, sous ce rapport, est de 25 pour cent plus considérable que les importations de même nature.

Dans le moment, la question des exportations est une question vitale. Si le Canada peut augmenter le volume de ses exportations, l'ajustement des valeurs d'échange se fera de lui-même. De plus, la production des chaussures et des souliers va augmenter beaucoup plus que la population. Il faut trouver un débouché, et, comme question de fait, un million de paires de souliers d'hommes de première qualité ont passé en France, l'année passée.

Le commerce canadien des chaussures en Europe verra de plus beaux jours, si le prix du cuir et de main-d'oeuvre, de ce côté-ci de l'Atlantique permet une compétition favorable avec les manufacturiers anglais, français, belge et espagnols.

L'homme d'affaires canadien qui visite la France, ou tout autre pays de l'Europe, devrait parler la langue de ce pays, être prêt à indiquer les faits touchant la modicité pécuniaire de la production dans son propre pays, et à fabriquer un soulier que les Français désirent, et non un soulier que le Canada croit que le Français aimerait à acheter.

Le travail et le cuir doivent baisser de prix, si les exportations doivent continuer assez considérablement. Chicago mène les marchés de l'univers sous le rapport des peaux et du cuir. A ce propos, on peut rappeler qu'il y a quelque chose d'embarassant dans les méthodes du "Big Five" quand on fixe en moyenne un prix de $11 par 100 livres ou pour les parties inférieures et 11 sous la livre et que la peau du même animal se vend quinze sous la livre. Le procureur général des Etats-Unis a sans doute été frappé par ce fait remarquable, quand il se décida à prendre action contre les emballeurs, le 15 septembre.

Si les tanneurs ne peuvent pas ou ne veulent pas payer le prix des emballeurs et se rendre au détaillant, il trouvera celui-ci en aussi bonne position que l'emballeur. En un mot, si les poursuites des Etats-Unis ne réussisent pas, il ne restera rien autre chose à faire pour modifier la situation que de mettre l'embargo sur les peaux et les cuirs canadiens, et de fixer un prix maximum ici.

Une foule de bon ouvriers, bien payés et bien entraînés, voilà l'important facteur de la manufacture de chaussures, et Montréal l'a dans le Canadien-Français qui a appris rapidement à se servir de la machinerie améliorée et moderne, qui est stable, dur travailleur et plus heureux de se servir de son métier que l'ouvrier qu'on trouve d'ordinaire dans les classes ouvrières d'ailleurs.

Mais Montréal, et le Canada tout aussi bien, doit précipiter la production pour prendre avantage des nouveaux marchés du monde. On devrait reprendre la devise du "Fabriqué au Canada". Les Canadiens doivent augmenter l'étendue de leur production pour rivaliser avec les manufactures de souliers américains et de réduire ainsi leurs dépenses.

LE MARCHE DE LA PEAU BRUTE

Les conditions particulières du marché actuel sont un résultat de la guerre. — L'Australie en est un exemple.

Tout le monde admettra que la guerre a apporté du changement dans la plupart des choses. Beaucoup admettront également que ces changements ont revêtu un caractère permanent. La chose est facile à comprendre quand nous nous rappelons que l'Allemagne était un gros acheteur de matières brutes et probablement l'un des plus forts exportateurs étrangers de marchandises manufacturées. L'Australie et la Nouvelle-Zélande expédiaient un nombre considérable de peaux à ce pays et à l'Europe. Quand vint la guerre, ces envois tombèrent considérablement du fait du manque de facilités de transport. L'Allemagne était un gros expéditeur de produits de cuir finis à ces deux pays et lorsque la guerre fut déclarée, ces affaires cessèrent complètement. Il n'est pas difficile de voir l'effet de ceci sur le marché domestique d'Australie et de Nouvelle-Zélande. Immédiatement, les peaux qui précédemment étaient exportées commencèrent à être employées pour la consommation locale, car lorsque les produits allemands furent supprimés, ces lignes commencèrent naturellement à être fabriquées au pays.

Il en résulte qu'aujourd'hui, ces deux pays n'ont réellement pas de peaux à exporter. Quand nous disons pas de peaux, nous voulons signifier très peu. Celles qui arrivent sont le très petit nombre de celles qui sont en surplus des besoins sur le marché domestique.

La question se pose donc de savoir combien de temps ces conditions prévaudront. Il est difficile d'y répondre. C'est là une de ces conditions qui ont été créées par la guerre et l'on peut se demander si elles continueront pendant longtemps, encore que l'Allemagne ne soit plus en guerre. Les importateurs américains de ces peaux ne sont pas capables d'obtenir nulle part ailleurs suffisamment pour approvisionner la demande. Où prendront-ils des milliers de peaux s'ils ne sont pas capables d'en obtenir des centaines. Et sans aucun espoir d'amélioration dans la situation, cela signifie tout simplement que les prix sur les chaussures finies ne peuvent guère tomber pendant quelque temps encore, car les autres matières premières qui entrent dans la construction des chaussures sont également aussi élevées qu'elles l'ont été.

Tout ce dont il est question ci-dessus n'a trait qu'aux marchés d'Australie et de Nouvelle Zélande. Mais les conditions sont à peu près aussi mauvaises dans les autres pays producteurs de peaux. Il peut y avoir une exception—l'Amérique du Sud. Mais d'autres conditions de guerre ont été créées et la position de ce continent n'est pas ce qu'elle était aux jours d'avant-guerre. Par exemple, le dégarnissement terrible des stocks d'Europe a créé une rareté considérable dans ce pays. Ceci implique qu'une demande anormale s'y est élevée pour les matières premières, ce qui a eu pour résultat la venue d'acheteurs en Amérique du Sud et l'écoulement de tout ce qui était disponible en fait de peaux, ce qui provoque une rareté notoire dans ce pays pour le produit brut.

Devant de telles conditions, certaines personnes intéressées dans les cuirs disent qu'il y a très peu d'espoir d'un important déclin dans les prix des peaux, d'ici à un an. Et comme c'est ordinairement le cas dans de telles conditions et à telle époque; acheteurs et vendeurs ne savent plus où ils en sont, et il en résulte que pour des raisons que nul ne peut s'expliquer, les prix montent à perte de vue. "C'est de la folie!" telle est l'appréciation d'une grosse maison sur la situation des prix. Il ne fait pas de doute qu'il y ait une rareté bien nette de peaux brutes dans le monde. Les stocks dégarnis de partout ont amené cette situation. Les demandes extraordinaires pour le cuir ont augmenté le problème de la rareté et la levée des embargos a rendu encore plus complexe les conditions de ce côté, et tout tend à hausser les prix, comme il est prouvé par les dernières cotations.

Les tanneurs disent qu'ils ont vendu tous les stocks finis et dès que les produits finis arrivent des tanneries, ils sont expédiés pour remplir les commandes qui attendent déjà. Tout naturellement une semblable condition aura tendance à conserver les prix très fermes et ceci s'applique aux cuirs à tiges de toutes espèces, aussi bien qu'aux cuirs à semelles. Un rapport de New-York établit que les tanneurs demandaient 9c de plus pour les "hemlock bends", que dix jours avant.

Dans le marché de la peau sèche, beaucoup d'importateurs ne semblent pas pressés de vendre, croyant que les prix monteront encore. Et ainsi, chaque rapport, qu'il s'agisse de peaux de "packers" de peaux du pays, de peaux de veau, de peaux de cheval, de peaux de moutons, ou d'autres peaux, chacun laisse entrevoir des prix beaucoup plus élevés, sans perspective de baisse.

M. H. Gibbons, qui a ouvert récemment un magasin au 510 rue Ste-Catherine, Montréal, se spécialise dans les chaussures de belle qualité. Son magasin est aménagé de façon fort attrayante à l'intérieur.

* * *

M. Emile Gagnon de Aird & Son s'est marié le 2 sept. courant, à l'église de Ste-Rose. L'heureux couple est parti en voyage pour l'Ouest et les Côtes du Pacifique.

Un commis parfait est un grand facteur

Une application constante donnera seule le succès.—Quelques suggestions qui vous gagneront la clientèle.

Le commis parfait, l'homme derrière le comptoir devient un facteur important du commerce. Il n'attend pas longtemps pour être appelé à de plus hautes occupations si ses années d'apprentissage ont été bien employées, si le terrain a été bien cultivé et bien ensemencé, il obtient facilement des positions de plus grande valeur.

Ne vous mettez pas dans l'idée que vous connaissez tout ce qui concerne les marchandises que vous vendez ou que vous en connaissez trop. On découvre tous les jours de nouveaux usages de l'électricité. Remarquez combien la guerre a révolutionné pratiquement toutes les vieilles méthodes.

Le fait que vous êtes vendeur devrait vous encourager à ne jamais perdre de vue les principes et les possibilités de la vente, pour vous permettre d'augmenter votre connaissance des affaires, non seulement pour les articles que vous vendez, mais en général pour le commerce dont vous vous occupez.

Une application constante est nécessaire

Le succès de la vente dépend d'une éducation continue. Pour le débutant, l'apprenti pour ainsi dire, qui veut arriver à quelque chose, il est nécessaire de progresser lentement et assidûment si l'on veut devenir le bras droit du patron. Il ne faut pas seulement étudier les marchandises, mais aussi étudier les affaires, se familiariser avec tous les points qui pourront lui permettre d'occuper une situation où il pourra faire plus d'argent en rendant plus de services à son patron et à lui-même.

Le succès d'un homme d'affaires dépend de ce qu'il s'instruit continuellement. Vous vendez vos peintures, cela vous semble une chose très simple. Cela ne vous paraît pas être un sujet très compliqué ou un sujet qui réclame une grande étude, mais cependant vous n'en saurez jamais trop sur la peinture. Il y a tant d'à-côtés. tant de points de vue qui intéressent la vente et si vous voulez réellement progresser, vous devez chercher continuellement à acquérir plus de connaissances.

Les stages fatigants sont inévitables

Il y a certainement des stages fatigants à votre progrès. Il y en a dans toute tâche, mais vous pouvez rendre ces efforts agréables si vous pensez toujours à la meilleure situation qui attend l'homme qui étudie dans sa position actuelle.

Etudiez votre industrie, étudiez la nature humaine, étudiez la publicité et la vente, étudiez tout ce qui peut avoir trait à votre travail.

Les méthodes générales d'affaires sont à peu près les mêmes dans le monde entier. Si vous avez un bon sens commercial un instinct de vendeur, nous pouvons dire que vous pouvez vendre aussi bien n'importe quel article. Ainsi si vous faites bien attention en vendant vos peintures et vernis, si vous devenez ainsi un vendeur de première classe dans cette ligne, il ne sera pas nécessaire pour vous de vendre toujours de la peinture. Vous pouvez avoir une meilleure situation et vendre des automobiles, des propriétés ou obtenir une place de gérant général. N'oubliez pas que les petites choses qui peuvent vous paraître futiles, ont souvent une influence importante sur votre avenir.

Soyez sérieux mais non funèbre

Ne prenez pas votre tâche à la légère soyez sérieux. Cela ne veut pas dire, que vous deviez avoir une expression funèbre, mais tout ce qui mérite l'application de votre temps et de votre énergie doit avoir votre considération. Soyez toujours empressé, cela fera bonne impression sur votre clientèle. Ils vous prendront pour un homme qui comprend les affaires et qui est capable de faire partager cette connaissance à un autre et qui tient le mieux les intérêts du client. Puisqu'ils croient que vous comprenez ce que vous vendez, il est plus facile pour eux de croire dans les articles qu'ils achètent. Si vous n'êtes pas bien renseigné, vous-même, vous faites certainement fausse route, car comment pouvez-vous renseigner un autre et le décider à acheter si vous ne connaissez la caractéristique et l'emploi de la marchandise?

Faites-vous un point d'étudier, augmentez vos connaissances et tâchez que les heures que vous consacrez maintenant à votre commerce comptent pour quelque chose qui a réellement de la valeur. Si vous agissez ainsi, vous pouvez compter sur des résultats qui vous procureront la position meilleure que nous souhaitons tous.

Profitez d'une indication

Si un client vient vous demander de la peinture, vous n'allez pas le détourner en lui disant: "Voudriez-vous voir une nouvelle ligne de papiers-peints?" Intéressez-le à la peinture et vendez-lui à tout prix. Si vous voyez que 'est impossible, essayez alors de lui offrir quelque chose d'autre dans le même genre. Montrez-lui de la peinture pour toit ou pour grange, montrez-lui, peu importe comment elle se présente.

Beaucoup de ventes sont perdues parce qu'un mauvais commis n'a pas su prendre avantage d'une bonne indication. Si un homme demande du vernis à plancher, appliquez-vous à vendre du vernis jusqu'à ce que la vente soit faite et n'introduisez

pas la confusion dans l'esprit de l'acheteur en lui montrant d'autres lignes, quand même vous tiendriez beaucoup à les vendre.

Connaître son monde

Il est bon de noter l'importance qu'il y a de connaître son monde et les grands avantages qui en découlent pour le succès de l'entreprise.

Connaissez les gens autant que vous pouvez et appelez-les par leur nom. Souvenez-vous combien vous êtes heureux de voir qu'une personne que vous n'avez recontrée qu'une ou deux fois se rappelle de votre nom. Assurez-vous que le comptable ou quiconque a occasion d'écrire les noms des clients, les orthographie correctement. On est contrarié de voir son nom mal épelé. Dans le monde des journaux tout éditeur sait que tout nom mal orthographié crée un ennemi et ce point ne doit pas être perdu de vue lorsque vous envoyez vos comptes, quand vous écrivez des lettres ou lorsque vous saluez ceux qui viennent vous voir.

Si vous hésitez sur le nom d'une personne, il est beaucoup mieux de dire: Bonjour, monsieur ou simplement bonjour à un client que vous pensez s'appeler Baker et dont en réalité le nom est Barker.

Les vitrines

Si vous faites une vitrine de peinture n'y mettez que de la peinture, n'y mêlez pas du papier teint, des échelles, etc. Si c'est la saison de la peinture, exposez des peintures de toute sorte: pour le toit, des vernis, préparations pour le fini intérieur ou extérieur, etc. Arrangez votre vitrine pour que tous ceux qui passent pensent à la peinture. N'essayez pas de faire songer un passant à une brouette ou à des articles autres que ceux que vous essayez de vendre. C'est ce que vous faites si vous arrangez votre vitrine de façon à montrer des dessins ou des meubles ou tout autre chose qui ne peuvent réellement pas aider à vendre la peinture.

Variété

Il est d'usage qu'un détaillant qui est suffisamment dans le mouvement pour refaire ses étalages régulièrement, et changer ainsi entièrement l'aspect de son magasin gagne de l'argent. La disposition de l'étalage est importante, pensez-y lorsque vous changez vos vitrines. Si vous examinez les autres magasins, vous constaterez combien une vitrine fraîche change tout l'aspect de l'établissement.

Ne vous contentez pas de changer seulement vos étalages, montrez de la variété également sur vos comptoirs et sur vos rayons. Examinez continuellement vos vitrines, arrangez vos marchandises d'une manière attrayante. Les yeux demandent du changement et communiquent rapidement au cerveau tout nouveau changement qu'ils dénotent. Quelques-uns des plus grands magasins du pays changent complètement leur arrangement intérieur plusieurs fois par an ce qui a une grosse importance sur leurs affaires.

Gaspillage

Ne permettez pas que des erreurs répétées soient considérées comme sans conséquence. "Oh, bien, ce n'est rien, peu importe." Les manières d'aujourd'hui deviennent l'habitude de demain. Ce sont les petites erreurs qui, réunies, finissent par faire les pertes. Ayez un système pratique qui vous permettra d'éviter les erreurs ou de les découvrir à leur début.

Par exemple si vous vendez de l'huile ou du carbure en blocs, ne mesurez pas à l'oeil car vous êtes sûr d'avoir de la perte. Employez les méthodes de mesures modernes spécialement pour les liquides ou les articles en morceaux de tout genre. Ne prêtez jamais les récipients sans en charger le prix ou sans en tenir compte d'une façon quelconque. Car il suffit que vous prêtiez quelque article de vos fournitures pour que vous en ayez immédiatement besoin et que vous soyez obligé de le remplacer à la hâte ou d'employer des expédients, ce qui occasionnera sûrement des pertes ou des inconvénients aussi bien pour vous que pour vos clients.

Ne permettez pas de flâner ou de regarder le ciel pendant les heures de travail. Il y a toujours assez de choses utiles à faire. Et si vous mettez à profit tout votre temps perdu, vous verrez vos actions monter dans l'esprit du patron.

Assurez-vous de ne jamais faire une vente sans en avoir une note écrite. Mettez-la en noir sur blanc. Les débits oubliés constituent toujours une perte. Tout compte d'un magasin doit avoir un carnet de ventes à la main ou dans la poche.

Ne discutez pas — L'avantage de la bonne humeur

Ne discutez pas avec les clients. Il n'y a rien de plus nuisible au commerce que les discussions. Votre affaire est de vendre des marchandises et non de diriger des débats.

Il est des plus importants que vous conserviez votre client de bonne humeur. Du moment que vous l'offensez ou que vous excitez sa colère, vous pouvez être certain que votre vente est perdue. Supposez qu'il exprime des idées opposées aux vôtres, et supposez même que ses idées soient fausses, votre victoire dans l'argument n'est pas nécessairement importante tant que vous le maintenez en bonne humeur, et que vous l'amenez graduellement à partager votre avis que vous pensez être réellement le meilleur.

Il n'est pas nécessaire que vous insistiez pour lui dire qu'il a tort, mais plutôt que vous lui montriez qu'il a avantage à accepter votre idée et que vous lui fassiez comprendre pourquoi certains articles répondront mieux au besoin. Laissez le client suivre son chemin tant que vous le pourrez, soyez de son avis de temps à autre, complimentez-le sur son bon jugement, mais en cas de besoin offrez-lui

une solution à son problème qui sera soumise à son meilleur jugement. Flattez-le en l'écoutant, il sera bien vite désarmé et commencera à abonder dans votre sens.

Un magasin doit toujours exiger la courtoisie et les bonnes manières de ses vendeurs et lorsque vous avez établi une bonne atmosphère et fait un record de vos bons services, vous pouvez vous dispenser d'une grande partie de votre publicité.

La tenue de votre personnel et l'atmosphère du magasin en général doivent être de nature à vous attirer la clientèle pour une période indéfinie, et non pas seulement pour aujourd'hui pour la perdre le lendemain. L'attitude d'un commis ne doit jamais être indifférente, mettez un peu de sel dans tous vos actes, ou les affaires vont avancer d'un pas et reculer de cinq.

LA CONVENTION DE LA COLUMBUS RUBBER COMPANY

Les 19 et 20 août dernier, la Columbus Rubber Co. a tenu sa première convention de marchands et de vendeurs, et le succès fut tel qu'il fut décidé de renouveler chaque année cette réunion. Bien que la convention eut été convoquée tardivement, l'assistance y était imposante et l'enthousiasme ne cessa d'y régner.

Le mardi à 9.30 heures, les visiteurs furent rencontrés et accueillis au Place Viger Hotel par MM. J. I. Chouinard, président; F. A. Todd, gérant général; A. Gauthier, secrétaire, et Emile Larose, gérant des ventes. Les visiteurs furent conduits à la manufacture et en firent la visite complète de la cave au grenier. L'activité de l'usine, les méthodes de manufacture et le soin pris à la fabrication de la chaussure en caoutchouc Columbus furent une révélation pour la plupart des visiteurs qui n'avaient jamais auparavant visité une manufacture de caoutchouc. Après l'inspection, on retourna à l'hôtel Viger pour le lunch. Puis la convention commença à proprement parler. Les styles et les formes de chaussures en caoutchouc et des chaussures Tipperary furent soigneusement discutés. De nombreuses suggestions furent faites et la plupart d'entre elles seront sans aucun doute adoptés. Il en résultera une chaussure en caoutchouc de meilleur style et une demande plus grande par le public.

Bennett Ltd., Chambly Canton, Qué., ont été obligés, par suite de l'augmentation des affaires, d'ouvrir leur ancienne manufacture et de la faire marcher de pair avec leur nouvelle. Trois équipes d'ouvriers sont employées journellement, huit heures chacune.

DANS LE MONDE DE LA CHAUSSURE.

Des agrandissements d'une valeur de $60,000 sont en voie d'exécution à la manufacture de la MacFarlane Shoe Co., Limited, de Montréal.

* * *

Selon certains rapports, les Dominion Rubber Systems construiront deux cents maisons à Kitchener.

* * *

La C. S. Hyman Co., Limited, de London, Ont., agrandit sa tannerie.

* * *

Il est fait rapport que l'exportation annuelle du caoutchouc de Straits Settlement est évaluée à 14,000,000 de livres sterling.

* * *

Nous avons appris récemment avec un vif regret le décès de M. J. A. Jacques, marchand de cuir de Québec.

* * *

Il y a une grande activité dans les manufactures de chaussures de Québec. Chaque manufacture a des commandes d'avance pour marcher pendant encore de nombreuses semaines.

* * *

M. De Tilly, gérant de la Perfection Counter Co., Montréal, vient de revenir d'un important voyage à Boston, dans l'intérêt de sa maison.

* * *

M. H. B. McGee, représentant la Perth Shoe Co., a ses échantillons en étalage à l'Hôtel King Edouard, à Toronto.

* * *

Il est fait rapport que la Goodyear Tire and Rubber Co. édifiera une nouvelle bâtisse à Winnipeg. La structure coûtera $75,000 et le but de cette érection est de servir le district ouest avec Winnipeg pour centre.

* * *

M. J. Donovan, qui fut pendant quelque temps avec la Palmer-McLellan Co., de Fredericton, N.B., a organisé une compagnie connue sous le nom de Donovan Shoe Co., qui sera située à Woodstock, N.B.

* * *

Les ouvriers sont occupés à la construction d'une aile à la manufacture de chaussures de John Ritchie, à Québec. Cette aile est à cinq étages, en briques, et est de 42 par 100 pieds. La compagnie espère qu'elle sera complète pour le premier de l'an.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Rotella & de Lauzon vs Ovide Parent, Montréal, $78.
A. Papineau vs J. S. Beauregard, Montréal, $1,000.
J. E. Poirier vs J. Brisebois, Montréal, $313.
Raphaël Ouimet vs Nat. Ben. Franklyn Fire Insurance Co., Montréal, $1,200.
C. Daoust & Cie. vs J. Chalifoux, Montréal, $145.
A. Letang vs Mars. A. deCourcelle, Montréal, $225.
Central Fruit Auction Co., Ltd. vs Grand Trunk Railway, Montréal, $5,650.
Nat. Real Estate & Inv. Co. of Can. Ltd. vs Jas. A. Smart, Montréal, $3,150.
Jas. A. Smart vs J. A. Guimont, Montréal, $3,150.
Max. Kalecko vs G. T. R., Montréal, $973.
Albini Deslières vs G. Heneault, Montréal, $123.
G. E. L. Viger vs J. Albert Guimond, Outremont, $5,062.
Geo. Marcil vs J. B. Cardin, Montréal, $266.
A. V. Fiola Co., Ltd. vs Jos. Vézina, Montréal, $168.
O. DeSerres vs J. G. Plourde, Grand'-Mère, $446.
M. Markus & Son vs Myer Reindolph, Montréal, $126.
Geo. Lafontaine vs McLean Kennedy Ltd., Montréal, $195.
Henry Shuster vs Sarah Colman, Montréal, 1ère classe.
Sarah Richler vs Jacob Steinberg, Montréal, 1ère classe.
Norman Works vs Penn. Coal & Transport. Co. Ltd., Montréal, $253.
Clarinda Harriette Blairre Gibb vs Pat. McCormack, Montréal, $140.
Isaïe Martin vs Pennsylvania Coal & Grain Co., Ltd., Montréal, $1,470.
T. Johnson vs Bertha From, S. Herman & Co., Mrs. Sam. Herman, Montréal, $106.
Jas. Halpin vs J. A. Bourgeault, Montréal, $137.
Jas. McPhee vs Alf. Moir, Montréal $221.
J. P. Dupuis vs Holmes Hogue Ltd., Montréal, $201.
Ed. Salois vs P. O. Coulombe, Montréal, $1,300.
A. J. Smith Lumber oC., Ltd. vs J. G. Leguerrier, O. L. Baillargeon, Montréal, $1,262.
J. E. Poisson vs E. Dubaque, Soc. d'Organisation Ltée, J. S. Beauregard, Arthur Laberge, Montréal, $503.
R. E. Markgraf vs Robert C. Mongo, absent, $101.
Nora K. Wright vs Jos. Lasenziko, Montréal, $400.
Atlas Paper Box Co., Ltd. vs La Gerbe d'Or Ltée, J. A. Hardy, Montréal, $137.
J. W. Pilon vs Rose Ouellette, Mme Jean Desjardins, Montréal, $256.
Félix Nadon vs J. L. Gagnon, Montréal, 1ère classe.
Mélina Robert vs Henri Adam, Montréal, 1ère classe.
A. Fournier vs J. Hakker, Lachine, $150.
Emery Sauriol vs J. A. Beaudette, Plessisville, $616.
Eliza Vallée vs Henri Hogue, Montréal, $6,180.
Brit. Cau. Ins. Co. vs M. Jacques, Montréal, $129.
St. Michaels College vs E. A. Houle, Montréal, $190.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Mrs. E. Notkin vs Chs. Fairweather, $118.
J. O. Larose vs A. Bastien, $36.
J. Desjardins vs A. E. Lavoie, $72.
W. Durivage vs A. Garaud, $39.
V. A. Delage vs Jos. St-Denis et al., $90.
N. G. Valiquette Ltée vs Ed. Breau, $7.
A. Sabourin vs Jos. Allard, $22.
M. L. H. & P. Co. vs W. J. Rovoland, $56.
Z. Legault vs Jos. Chevrier, $50.
A. Aumont vs Aug. Bélanger, $119.
A. Drouin & Cie vs A. Paquette, $26.
F. Desrochers vs E. Bastien, $55.
G. H. Larocque vs Hervé Brosseau, $26.
M. L. H. & P. Co. vs O. Martel, $15.
P. Lemay vs Joffre Employment Agency.
M. Leahy vs T. Charos, $12.
L. O. Grothé Ltée vs Armand Cypihot, $27.
W. Delorme & Cie Ltée vs H. Lamontagne, $57.
W. Bourassa et al. vs O. Lalonde, $46.
D. Boyer vs A. Claveau, $60.
J. Bégin vs D. Leguerrier, $23.
J. Bégin vs E. Proulx dit Clément, $23.
J. Brosseau vs J. A. Desmarais, $20.
Dion & Frère vs R. Dubuc, $11.
O. Millette vs Jos. Blais, $12.
J. M. Aird vs O. Lamarche, $15.
J. M. Aird vs D. F. Jackson, $23.
J. M. Aird vs W. Rendall, $9.
W. Allard vs J. M. Laliberté, $21.
J. N. Croisetière vs Mme J. W. St-Pierre et vir., $21.
W. Duval vs H. Delisle, $67.
J. A. Pinet vs Mme F. Comte et vir., $46.
Can. Syndicate vs W. Tousignant, $46.
L. Villeneuve & Cie Ltée vs Avila Charbonneau, $65.
Tipograph Frères vs Alf. Archambault, $84.
Mme H. Desparois et vir. vs Merchants Ltd, $40.
P. Thompson vs Jos. Pilon, $13.
Légaré Automobile & Supply Co. vs R. H. Crombic, $21.
T. Cardinal vs Antoine Desjardins, $70.
M. Devost vs Art. Danis, $11.
R. Neville Jr. vs John Hermon, $40.
W. Gervais vs Emery Poirier, $34.
Cie Louis Wisintainer & Fils Inc. vs J. M. Desjardins, $46.
Smeaton Bros. vs T. R. Tansey, $12.
R. White vs C. A. Daoust, $57.
Glasgow, Book & Co. vs L. C. Boucher, $12.
A. Paiement vs W. Lussier, $35.
G. Archambault vs E. Archambault, $40.
C. A. Lemieux vs C. alias Art. Chrétien, $36.
J. A. Demers vs L. Rousseau, $40.
L. Goodman vs I. Mituik, $20.
Rockstein & Guttman vs J. Germain, $12.
L. Leduc vs Jos. Dupras, $48.
P. A. Degroseilliers vs L. Côté, $11.
J. A. Duval vs Jos. Ulric, $12.
A. Courtois vs O. Archambault, $14.
R. Thouin vs F. Berthiaume, $22.
A. Robidoux vs I. Saluishy, $34.
L. Gravel vs J. B. Léger, $12.
L. Gravel vs A. Marceau, $26.
L. Gravel vs J. Frank, $15.
The William Buck Stove Co. vs J. B. Tassé & Cie, Ste-Scholastique, $22.
S. Gameroff vs N. Barrett, Lachine, $43.
L. G. A. Cressé vs Geo. Pellerin, St-Etienne des Grès, $50.
Equitable Fire Ins. Co. vs E. G. Chouinard, Bromptownville, $30.
S. Malo vs Edw. Vaillancourt, $33.
A. Tardif vs G. Turgeon, $10.
Pugh Specialty Co. Ltd. vs M. Cascarano, $25.
J. A. Vidal vs E. Poger, $24.
H. Lemire vs J. Lefrançois, $24.
Mme E. Champagne vs O. Hébert, $18
V. Brosseau vs H. Rochon, $18.
V. Brosseau vs J. R. Lemieux, $46.
V. Brosseau vs O. Benoit, $10.
V. Brosseau vs J. B. Huot, $12.
V. Brosseau vs J. P. Lefebvre, $36 .
Lion Vinegar Co. Ltd. vs Elz. Benoit, $22.
E. Provencher es-qual vs Art. Léonard, $40.
D. Lachance vs Emile Leclerc, $37.
T. Préfontaine vs Jos. Faille & Cie, $13.
Veuve N. Turcot vs Elz. Dion, $21.
N. G. Valiquette Ltée vs E. L. Alluisi, $28.
M. P. S. Corp. vs Léopold Alluisi, $12.
W. Desjardins vs Adélard Deloges, $96.
Goodwins Ltd. vs W. H. Smart, $23.
H. Ferron vs Raoul Aussaut, $12.
L. Lespérance vs Alex. Wilson, $48.
H. Valade vs Art. Duval, $12.
W. Allard vs P. Bonneau, $25.
L. A. Lavallée vs Alb. Fafard, $82.
N. Laniel vs Aug. Bancroff, $54.
E. Quintal vs A. J. Cloutier, $15.
E. Quintal vs Z. Lapointe, $19.
E. Quintal vs H. Pepin, $19.
E. O. R. Goulet vs Jos. Gravel, $10.
S. Vallée vs G. Bickley, $31.
F. Dillon vs Benny Speilman, $64.
Central Garage Ltd. vs R. Versailles, $54.
I. Rabinovitch vs H. Aronoff, $48.
R. Reid vs F. Matte, $32.
J. G. G. Dufresne vs R. N. Cardin, $32.
F. H. Phelan vs Alb. Hinton, $36.
Sinclair Bras. vs J. Lindenbaum, $26.
J. F. Martin vs Frank Harnois, $11.
celles, $47.
Glasgow Brook & Co. vs René De-
R. Charlebois vs Art. Aspeck, $20.
$40.
G. Vandelac vs H. A. Archambault, $18.
J. A. Primeau vs Adélard Fournal,
J. A. Primeau vs A. Besner, $23.
J. A. Primeau vs Emile Labelle, $38.
J. A. Primeau vs Mme M. Laflamme, $15.
I. Rosen vs Wm. Eccles, $20.
L. A. E. Godin vs Wilfrid Blair alias Blais, $25.
N. Miller vs Pat. J. McKillop, $26.
P. Thompson vs Eug. Grenier, $11.
Mme A. Pidoux et vir. vs Jos. Remillard, $43.
M. Bernstein vs F. Martel, $27.
R. Narbonne vs Zéphirin Mailloux, $63.
J. Lévesque vs Jos. Bacon, $17.
W. Bourassa et al. vs Alf. Corbeil, $72.

(A suivre page 65)

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 17 septembre 1919

En sympathie avec les prix plus bas qui sont en vigueur dans les principaux centres américains et sur les autres marchés canadiens, à la fin de la semaine dernière, et le rajustement de la base d'achat en Angleterre et de la grande baisse des valeurs pour le produit fini, le marché local a été faible de nouveau et les prix ont enregistré une nouvelle baisse de $1 les 100 lbs. Les offres furent peu considérables et le marché plutôt tranquille avec des ventes de lots choisis de $18.50 à $19 les 100 lbs pesés en descendant des chars. Le marché pour les porcs abattus a été faible aussi et les prix ont été réduits de $2 les 100 lbs.

Par suite, un ton plus faible s'est développé sur le marché des jambons fumés et les prix ont décliné de 2c la lb., mais il n'y a pas eu de changement dans les valeurs pour le bacon par suite du fait que les maisons de salaison font rapport que la demande dépasse encore l'offre pour la consommation locale, tandis que le commerce des jambons est tranquille, et que les stocks s'accumulent. Des ventes de jambons de 8 à 10 lbs ont été faites en gros aujourd'hui à 42c la lb., de 12 à 15 lbs à 40c et plus pesants de 37c à 38c. Le bacon à déjeuner s'est vendu à 50c et les marques spéciales de 52c à 54c. Le bacon Windsor désossé s'est vendu 56c.

Il n'y a pas de changement sur le prix du saindoux, mais le ton du marché a été facile. Le saindoux pur canadien, s'est vendu de 39c à 39½c la lb. en morceaux de 1 lb. et de $7.40 à $7.47 en seaux de bois de 20 lbs. Le saindoux composé s'est vendu de $6.25 à $6.30 en seaux de bois de 20 lbs.

LES CULTIVATEURS GARDENT LEURS PORCS; LE PRIX TOMBE A $19.50

Viandes fraîches. — La faiblesse du marché des porcs s'est continuée, et il y a une tendance de la part des producteurs à réduire les expéditions avec les prix plus bas en vigueur. Les arrivages de bons steers ont été satisfaisants et les prix payés varient de $13 à $13.50 le quintal, pour la carcasse entière.

Nous cotons:

Porcs vivants	18.50	19.00
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs	29.50	30.00
Truies (pesantes)	22 50	23.00
Porc frais—		
Gigot de porc	0.33	0.40
Gigot de porc (trimmé)	....	0.44
Longes (trimmées)	....	0.43
Longes (non trimmées)	....	0.40
Côtes, Spare	....	0.26
Epaules (trimmées)	0.30	0.32
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	....	0.26
Quartiers devant	....	0.15
Longes	....	0.34
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.14
Hanches	0.22	0.25
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.20	0.22
Quartiers devant	....	0.12
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.23
Chucks	....	0.12
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.25
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	0.20	0.25
Mouton	....	0.20

COMME LE PORC BAISSE, LES VIANDES FUMEES DEVIENNENT PLUS FACILES

Viandes fumées. — Avec la mollesse du ton pour le porc, vivant ou abattu, les prix des viandes fumées sont faciles et plus bas pour les viandes salées sèches, le porc en barils et les diverses variétés de bacon. Le mouvement a été assez bon.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.46
14-20	....	0.44
20-25	....	0.40
25-35	....	0.39
Dos—		
Ordinaire	0.51	0.56
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.49	0.56
Roulé, la lb.	....	0.38
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon	0.32	0.34
Porc en baril—		
Canadian short cut (lb.) morceaux 30-40	....	64.00
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	68.00
Porc, lourd (baril)	....	54.00

LA LANGUE DE BOEUF MOINS CHERE; LES VIANDES ROTIES PLUS FACILES

Viandes cuites. — Bien qu'il y ait eu une vente de saison active pour les viandes cuites, la tendance est plus facile. Les jambons cuits et rôtis se vendent 54c et 55c la livre respectivement. La langue de boeuf de choix est cotée à 65c la livre. Ce sont là les changements enregistrés au cours de la semaine.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix	0.65
Langue de porc en gelée	0.48
Jambon et langue, la lb.	0.32
Jambons, rôtis	0.65
Veau et langue	0.25
Jambons, rôtis	0.65
Jambons, cuits	0.65
Epaules, rôties	0.55
Epaules, bouillies	0.54
Pâtés de porc (douz.)	0.85
Boudin, la lb.	0.12

LE SAINDOUX BAISSE

Saindoux. — Le prix du saindoux a baissé au cours de la semaine comme résultat direct de la baisse du prix du porc. 35c la livre est le prix demandé cette semaine pour les tierces et les prix des autres empaquetages ont baissé en proportion. La demande est de saison, bien que le mouvement semble plutôt limité.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs. la lb.		0.35
Tinettes, 50 lbs, la lb.		0.35½
Seaux, 20 lbs, la lb.		0.35¾
Morceaux, 1 lb. la lb.	0.38½	0.39

LA GRAISSE VEGETALE MOINS CHERE; ELLE PEUT BAISSER ENCORE

Graisse végétale. — A l'exception d'une faiblesse dans le prix avec des cotations de 29½c à 30c, il y a très peu de changement dans la demande. La vente est plutôt limitée et de nouveaux déclins ne seraient pas surprenants si le prix du saindoux subit une autre baisse.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.29½	0.30
Tinettes, 50 lbs.	0.30	0.30½
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0.31
Morceaux de 1 lb. la lb.	....	0.33

LE BEURRE A MONTE

Beurre. — Les arrivages de beurre, lundi, ont consisté en 487 paquets comparés à 1,686 pour le même jour de la semaine dernière et 720 pour la date correspondante il y a un an. Les exportations de beurre pour la semaine furent nulles, contre 2,272 paquets pour la semaine précédente. A la vente à l'encan le prix payé pour le beurre pasteurisé fut de 3-8c plus élevé que vendredi dernier.. A Cowansville, samedi, toutes les offres se sont vendues à une avance de ¼c la lb. sur le prix d'il y a deux semaines.. Il y a eu une certaine demande pour les lots complets sur le marché ouvert et les ventes du meilleur crèmerie furent faites de 54½c à 55c la lb.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé	0.55	0.55½
Le meilleur crèmerie	0.54½	0.54¾
Bon crèmerie	0.53½	0.53¾
Le meilleur de ferme	0.49	0.50

LA VENTE DE LA MARGARINE DIMINUE ET LE PRIX BAISSE

Margarine. — La demande pour la margarine est limitée aux besoins immédiats et cela semble être la raison de la baisse des prix de cette semaine. La margarine en morceaux se vend de 35c à 39c suivant sa qualité, et en tinettes de 31c à 34c. Un producteur disait au cours de la semaine que l'on devrait voir à ne vendre que de la margarine saine et non contaminée, car la vente d'une livre de cette margarine pourrait nuire à la vente d'une autre livre à un autre acheteur.

Margarine:

En moules, suivant la qualité, la lb.	0.37	0.39
En tinettes suivant la qualité, la lb.	0.34	0.36

LES OEUFS FERMES ET ACTIFS

Oeufs. — Un bon commerce stable continue d'être fait sur les meilleures qualités d'oeufs pour la consommation domestique et le marché est très actif, avec un ton ferme, par suite du fait que les approvisionnements de ces oeufs ne sont pas trop considérables pour répondre aux besoins quotidiens.

Oeufs strictement frais	0.66
De choix	0.62
No 1	0.55
No 2	0.52

LE FROMAGE SANS CHANGEMENT.

Fromage. — Les exportations de fromage d'ici au cours de la dernière semaine montrent une augmentation de 7,321 boîtes, comparées à celle de la semaine précédente. Il n'y a pas de changement à signaler dans la situation du marché. En général, les affaires sont plutôt tranquilles.

Nous cotons:

No. 1, la lb.	0.25
No. 2, la lb.	0.24½
No. 3, la lb.	0.24

LE POISSON EN ABONDANCE ET LE MOUVEMENT EST BON

Poisson. — Les prises de poisson blanc et de truites des lacs sont bonnes et l'on peut se procurer de bons approvisionnements des autres variétés. Le doré, toutefois, est rare. La demande de la part du commerce a été très considérable dernièrement et les stocks sont expédiés régulièrement.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.22
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées)	....	0.15
Gaspéreaux, chacun	....	0.08
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.20
Haddock	....	0.09
Flétan, Est	0.23	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché	0.07	0.08
Carrelets	0.07	0.09
Crevettes	....	0.40
Homards vivants		0.45
Petit brochet (pike), la lb.		0.13
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.28	0.30
Saumon de Gaspé	0.35	0.40
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	....	0.18
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite de ruisseaux	0.35	0.40

L'EPICERIE

Des avances importantes ont été enregistrées au cours de la semaine et on remarque parmi une hausse de 50c le quintal sur le sucre raffiné. Cette hausse est annoncée par une raffinerie, portant son prix à $11, tandis que les autres cotations restent encore de $10.40 à $10.50. Une ligne de poudre de savon a subi une hausse de prix et les vinaigres de fabrication canadienne ont monté d'un centin. Les globes de lampe ont monté de 20c la douzaine. Les bonbons "Gross" de la variété d'un centin ont monté de 2½c la boîte. Les fèves cuites au four se vendent plus chères. La poudre à pâte, la farine de blé d'hiver et les nourritures sont toutes plus fermes et se vendent à des prix plus élevés.

Parmi les lignes qui ont subi une baisse on remarque: le Crisco, la graine de lin et les conserves de bleuets de la nouvelle récolte. Les fèves japonaises se vendent $5 le boisseau. Le tapioca a baissé d'un quart de centin. Les pommes tapées sont plus faciles aux Etats-Unis et elles sont à la veille d'arriver ici. Les sirops de maïs sont actifs, mais le ton est généralement plus facile. Le prix du miel a été réduit. Le ton des grains est plus facile et les prix de l'avoine ont baissé.

Une situation un peu plus favorable caractérise le marché du sucre raffiné, des sucres bruts étant arrivés au cours de la semaine dernière et d'autres consignations sont en route. La mélasse aussi commence à arriver et le ton est ferme. Le café reste sans changement, mais le ton est plus facile à New-York. Le thé est ferme et actif. Les ventes de foin sont limitées et certains pensent que des réductions de prix vont être faites bientôt. En somme, les affaires sont assez considérables et on semble avoir de la difficulté à se procurer toutes les marchandises nécessaires.

LA POUDRE DE SAVON PLUS CHERE; LA GRAISSE VEGETALE BAISSE.

Poudre de savon, graisse végétale. — La poudre de savon de la marque "1776" Babbit, a subi une hausse et est maintenant cotée 30c plus cher à $5.95 la caisse.

La ligne Crisco de graisse végétale est sur une base réduite, le déclin s'élevant à 70c et le prix de vente actuel est de $13.70.

LES VINAIGRES CANADIENS MONTENT D'UN CENTIN

Vinaigres. — Les vinaigres canadiens sont à la hausse. L'avance est d'un centin le gallon et les prix suivants sont cotés pour le commerce de détail: pour 118 grs., le galle, 27c; 100 gros., 23c; 88 grs., 21c et 70 grs., 17c.

LES FEVES CUITES AU FOUR PLUS CHERES: LES GLOBES DE LAMPE AUSSI

Fèves, globes de lampe. — Deux dimensions de fèves au lard de Clark, cuites au four, ont subi une hausse de 10 cents la caisse. Les globes de lampe sont cotés par une maison de gros à une hausse de 20c sur la base actuelle pour les C.B. et les modèles ordinaires se vendent $1 la douzaine.

LA GRAINE DE LIN BAISSE, MAIS LE SAVON MONTE

Graine de lin, savon. — Un déclin de 5c la lb. a été enregistré sur le prix de la graine de lin pour fins médicinales. Les prix actuels étant de 12 et 14c la lb.

Le savon Palmolive est actuellement coté à 10c la douzaine plus cher que le prix actuel, étant de la douzaine, $1.45.

DES SUCRES BRUTS ARRIVENT; UNE AVANCE A ETE FAITE

Sucres. — Des stocks de sucres bruts sont arrivés au cours de la semaine et la situation s'est quelque peu améliorée. Cela veut dire que la livraison du sucre va se faire plus facilement aussitôt que les raffineries pourront faire fondre les sucres bruts. Deux raffineries locales ont commencer à faire fondre du sucre et d'ici à la fin de la semaine, elle s'attendent de commencer à remplacer les commandes qui se sont accumulées depuis quelque temps. La raffinerie St. Lawrence a monté le prix de son sucre raffiné à $11 et le No 1 jaune à $10.60. Le ton du marché est fort et les prix vont rester fermes pendant quelque temps.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	10.50
Acadia, extra granulé	10.50
St. Lawrence, extra granulé	11.00
Canada, extra granulé	10.40
Dominion cristal granulé	10.50
Glacé, barils	10.70
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	11.10
Glacé, (boîtes 50 livres)	10.90
Glacé, 1 livre	12.20
Jaune No 1	10.00 10.00 10.60
Jaune No 2 or	9.90 10.00
Jaune No 3	9.70 9.90
En poudre, barils	10.60

En poudre 50s	10.80
En poudre 25s	11.08
Cubes et dés. 100 lbs.	11.10
Cubes, boîtes de 50 lbs.	11.20
Cubes, boîtes 25 livres	11.30
Cubes, paq. 2 lbs.	11.50
En morceaux Paris, barils	10.55
" " 100 lbs	10.65
" " boîtes 50 lbs	10.75
" " boîtes 25 lbs	10.95
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	12.45
Crystal Diamond, barils	11.10
" " boîtes 100 lbs.	11.20
" " boîtes 50 lbs.	11.30
" " boîtes 25 lbs.	11.50
Demerara, pâle, la lb.	0.10

LA POUDRE A PATE MONTE AINSI QUE LES BONBONS GROSS

Poudre à pâte, bonbons Gross. — Les prix de la poudre à pâte marque Kitchen Queen ont monté. Les nouveaux prix sont 25c plus chers pour 12 onces à $2.50 la douzaine, et 20c plus cher la douzaine pour les 16 onces, qui se vendent actuellement $2.70.

Les bonbons Gross se vendant un centin chacun aux enfants, ont monté de 2½c la boîte à 57½c.

LES CONSERVES DE BLEUETS A $2.25; L'EMPAQUETAGE DU BLE-D'INDE PEU CONSIDERABLE

Conserves. — Les bleuets en boîte ds 2 lbs sont réduits à $2.25 la douzaine d'un quart. L'empaquetage du blé-d'Inde est, dit-on, peu considérable et le prix d'ouverture sera probablement autour de $1.85 et $1.90 la douzaine. Les tomates 3s se vendront probablement à ces prix également. Les pointes d'asperges canadiennes se vendent actuellement $4 la douzaine.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s	2.25	2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.65
" gallon, doz.		16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.40	4.50
Cerises blanches, sans noyau	4.40	4.50
Gooseberries, 2s doz.	....	4.65
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		....
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.		3.25
" 2s. (sirop clair)		1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Annanas 2½s.		4.50
Prunes, Lombardie	2.00	2.20
" Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		4.65
Framboises, 2s		4.65
Framboises, 2½s		....
Fraises, 2s		4.65

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	....	5.75
Asperges importées, 2½s..	4.85	5.25
Fêves, Golden Wax	1.95	2.00
Fêves, Refugee	....	1.75
Blé-d'Inde (2s)	2.10	2.35
Betteraves, 2 liv.	....	0.95
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25	7.50
Epinards, 3s.	....	2.85
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	2.10
Tomates, 3s	....	2.15
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	....	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	....	3.25
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	1.97½
Pois, très fins, 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	2.15
Chums, boîtes de ½ lb., plates	....	1.12½
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz, la dz.	4.50	4.80
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	2.60	2.75
Pale, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.62½
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.75
Cohoes, 1 lb., plates	....	2.25
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.75
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	2.45
White Springs (1s)	....	2.30
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	....	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Harengs, kippers, douz. (caissse de 4 douz.)	....	2.25
Harengs (sauce aux tomates) douz.	2.25	2.50
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s.)	....	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	....	32.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1.90

LES FEVES SONT LENTES; LES JAPONAISES A $5.00

Fêves et pois. — Les fêves ne se vendent pas beaucoup, mais la variété japonaise est accueillie avec faveur dans certains quartiers et elles sont cotées à $5 le boisseau. Les approvisionnements sont considérés suffisants.

La perspective pour les pois n'est pas encourageante et il y aura moins de probabilité de déclins à cause de cela.

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau.	5.00	5.25
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	....	5.00
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livre)s	....	6.50
Pois (bleu)	0.08	0.09

LE RIZ PLUS ABONDANT; LE TAPIOCA PLUS FACILE

Riz et tapioca. — Une grosse maison de gros annonce qu'elle a reçu encore du riz "B" et "CC". Ces riz sont cotés actuellement à $12.75 et $12.50 les 100 lbs respectivement. Le mouvement du riz est assez uniforme aux prix élevés cotés actuellement.

Le tapioca a été plus facile la semaine dernière et il a baissé d'un quart de centin à 13-15c la lb. Le sagou brun est coté à 15-16c la lb.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs).		13.60
Caroline		17.00
Honduras		18.00
Siam No 2		13.00
Siam (fancy)		12.00
Rangoon "B"		12.75
Rangoon "CC"		12.50
Pakling		13.00
Mandarin		13.75
Tapioca, la lb. (seed)	0.15	0.16
Tapioca (flake)	0.12½	0.13
Tapioca (pearl)	0.15	0.16

LE MARCHE DES NOIX FERME SANS CHANGEMENT

Noix. — Les marchés sont décidément fermes et il y a une bonne demande domestique pour la saison. Il semblerait que les prix de cet automne vont être élevés. Actuellement, certaines variétés sont difficiles à trouver.

Nous cotons:

Amandes, la lb.	....	0.28
Amandes (écalées)	0.57	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.70
Noix du Brésil (nouvelles)	0.29	0.33
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), la lb.	0.29	031
Avelines Barcelone	0.26½	0.30
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Peanuts (rôties) —		
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Jumbo	0.20	0.23
Fancy	0.16	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0.26
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35

Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)		0.90
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LES RAISINS NOUVEAUX ET LES POMMES PEUVENT BAISSER

Fruits secs. — Il y a eu un mouvement amélioré dans l'enquête au sujet des pruneaux, etc, pour l'exportation. On ne sait pas encore si le commerce sera considérable. Les pommes tapées ont faibli aux Etats-Unis et avec l'avance de la saison il peut se produire des déclins avant longtemps. La demande continue d'être bonne.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix		0.25
Slabs		0.25
Fancy		0.30
Pommes (évaporées)		0.22
Pêches (fancy)		0.27
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires		0.25
Pelures (anciennes)—		
Citron		0.45
Lemon		0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.23
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes		5.50
4 couronnes		6.75
5 couronnes		7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.		2.25
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.15
Muscatels, 4 couronnes, la lb.		0.13
Epepiné de choix, 12 onces		0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces		0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces		0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces		0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces		0.16
Sans pepins (fancy)		0.18
Sans pepins (fancy)		0.17
Valence, choisi		0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches		0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.		0.18
2 onces		0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.		0.28
12 onces		0.26
2 onces, nouveau		0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)		6.25
Dattes Dromadaires (36-10s)		7.25
Paquets seulement, Excelsior		0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire		0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)		5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)		3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)		2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.		0.16
Pruneaux—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s		0.32
60-70s		0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)		0.22
80-90s		0.19
90-100s	0.15	0.17
100-120s		0.14

LES SIROPS DE MAIS PLUS FACILES; LA MELASSE ARRIVE

Sirops, Melasse — Le ton du marché pour les sirops de maïs est quelque peu plus facile et il est possible, bien que la chose ne soit pas bien certaine, qu'une revision à la baisse va se faire d'ici peu. La demande s'est maintenue d'une manière merveilleuse et les raffineurs ont reçu un grand nombre de commandes.

La melasse nouvelle commence à arriver et le ton du marché est très ferme. Un marchand de gros déclare que 90c en gros, ont été demandé pour les variétés de choix.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—		
Barils, environ 700 livres		0.08¼
½ baril		0.08½
Kegs		0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse		5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse		6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse		5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse		5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque		2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque		3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque		6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:		
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse		5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse		6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse		6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse		6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):		
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse		7.50
½ barils, les 100 livres		10.25
Barils, les 100 livres		10.00
Glucose, cans 5 livres (caisse).		4.80
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—		
Puncheons	0.98	1.03
Barils	1.01	1.06
½ barils	1.03	1.08
Mélasses Antigoa—		
Puncheons		0.95
Barils		0.98

LE MIEL BAISSE; IL PEUT BAISSER ENCORE.

Miel — Il y a encore sur le marché beaucoup de miel de la récolte et les prix ont baissé. Les apiculteurs continuent encore à garder leur miel nouveau pour en obtenir des prix plus élevés, mais on croit qu'il y a une baisse en dépit du fait que la demande pour l'exportation est beaucoup moins considérable qu'elle ne l'était il y a un an.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacune)	2.50	2.60
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse		20.15
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse		21.05
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse		21.30
Sucre d'érable (nominal)	0.27	0.32
Miel clover:—		
Comb (fancy)		0.30
Comb (No 1)		0.26
En boîtes, 60 livres		0.24
En seaux, 30 livres		0.25
En seaux, 10 livres		0.25
En seaux, 5 livres		0.26
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.18	0.18

LE CAFE SE MAINTIENT; LE MARCHE INCERTAIN A L'EXTERIEUR

CAFE, CACAO — Les ventes de café ont été considérables et la saison a été remarquablement active, disent les rôtisseurs et les importateurs. La base s'est maintenue ici sans changement, mais le ton est un peu plus facile sur le marché des Etats-Unis.

Nous cotons:

Bogotas, la lb.	0.45	0.47
Jamaica, la lb.	0.42½	0.44
Maracaibo, la lb.	0.40	0.43
Mocha (types)	0.44	0.47
Mexicain, la lb.	0.44	0.46
Rio, la lb.	0.37	0.39½
Santos, Bourdon, la lb.	0.44	0.47
Santos, la lb.	0.43	0.45
Cacao:		
En boîtes de 1 lb., la douzaine		5.25
En boîtes de ½ lb., la douzaine		2.75
En boîtes de ¼ lb., la douzaine		1.45
Dimension 10s, la douzaine		1.10

LE MOUVEMENT DU THE EST ACTIF

Thé — On rapporte des ventes actives des diverses variétés de thé et dans certains quartiers la demande a été considérable pour les variétés de qualité moyenne et inférieure. Les prix ont encore une tendance à la hausse. Les nouveaux thés commencent à arriver et l'on dit qu'ils sont d'excellente qualité pour la "tasse".

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.45	0.47
Pekoes, la lb.	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55
Thés Japon—		
Choix	0.65	0.75
Early Picking	0.55	0.70
Javas—		
Pekeos	0.39	0.41
Orange Pekeos	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.40	0.43

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LA GRAINE DE CARVI BAISSE

Epices — En général, les marchés des épices sont fermes et stables avec une bonne demande pour la plupart des lignes. Le seul changement au cours de la semaine a porté sur la graine de carvi (carroway) qui a baissé à 30-40c la lb. La raison donnée pour cette baisse est l'arrivée de la nouvelle récolte.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.60	0.70
Crème de tartre (française, pure)	0.85	0.95
Américaine (high test)	0.80	0.85
Cingembre	0.30	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.35
Macis	0.80	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	0.60	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.30	0.40
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Piments entiers	0.20	0.22

LA DEMANDE EST ACTIVE POUR LES CEREALES EN PAQUETS

Céréales — Les ventes sont actives pour les céréales en paquets, mais le mouvement est moins marqué pour la farine de maïs et l'avoine roulée. Les tendances des prix sont quelque peu plus faciles pour les produits du blé d'Inde et les avoines ont baissé au cours de la semaine. Les flocons d'avoine sont cotés à $5.60 la caisse.

Nous cotons:

Farine préparée—		
Paquets de 3 lbs, douz.	....	2.90
Paquets de 5 lbs, douz.	....	5.70
Farine de maïs, Gold Dust	....	6.00
Orge, perlé	5.75	6.00
Orge, mondé, 98 lbs	5.00	5.25
Orge (rôti)	....	7.50
Farine de sarrasin, 98 lbs	5.50	6.00
Farine de maïs, blanche	....	6.00
Farine de riz	8.75	9.00
Hominy Grits, 98 lbs	5.75	6.00
Hominy, perlé, 98 lbs.	6.50	7.25
Farine Graham	5.75	5.90
Farine d'avoine (Standard-granulée et fine)	6.00	6.30
Farine d'avoine (paquets)	....	4.60
Pois canadiens, pour la soupe	4.00	5.50
Pois cassés (98 lbs)	6.00	6.50
Avoine roulée, sacs de 90 lbs.	5.25	5.50
Avoine roulée, (empaquetage de famille), la cse	....	5.60
Avoine roulée (petite dimension), la caisse	....	2.00
Oat Flakes (caisse de 20 paquets)	....	5.30
Blé roulé (baril de 100 lbs)	7.10	8.00
Blé soufflé, c/s	....	4.25
Riz soufflé	....	5.25
Nourriture de blé, 18, 1½s.	....	3.25
Farine de tapioca, la lb.	0.15	0.16

LES ALIMENTS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK

plairont à vos clients difficiles

Recommandez-les. Nous garantissons leur qualité.

C'EST LE TEMPS d'en faire un joli étalage de vitrine. Ces marchandises ont un joli étiquetage, et elles font de jolis étalages. Etalez-les sur votre comptoir, les profits sont considérables.

COMMANDEZ VOTRE APPROVISIONNEMENT AUJOURD'HUI POUR LE COMMERCE DE L'AUTOMNE ET DE L'HIVER

Les aliments marins de la Marque Brunswick sont préparés au Canada et vendus dans les meilleurs magasins de l'Atlantique au Pacifique.

Donnez votre commande à votre marchand de gros le plus proche ou écrivez directement à

Connors Bros., Ltd. - Black's Harbor, N. B.

SOUPE AUX TOMATES



Sa saveur délicieuse de tomates rouges mûres est aimée de tout le monde---

La qualité y entre avant que l'étiquette soit mise sur la boîte.

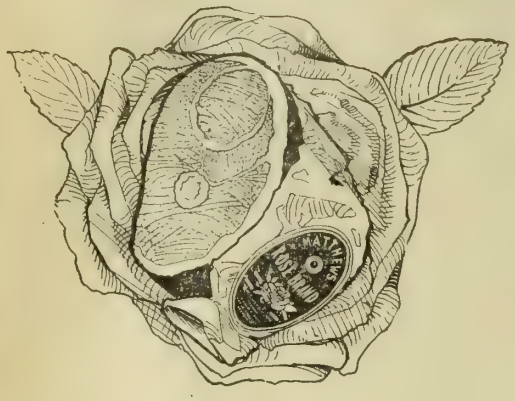
On y gagne de tenir un bon stock de cette ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros ou écrivez directement

DOMINION BRAND

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, CANADA.



Quelle marque vais-je tenir en stock ?

Une proposition qui mérite que vous l'étudiez avec soin

A cette époque où la concurrence est très vive, l'on invoque bien des arguments pour avoir votre patronage. Des produits d'un mérite apparemment égal sont soumis à votre attention avec toute la capacité dont dispose un vendeur habile. L'on se sert également d'une publicité très persuasive. Le résultat de cela c'est qu'il devient très difficile de savoir au juste quelles sont les marques que l'on doit tenir en stock.

Un grand nombre de marchands dans toutes les parties du pays ont résolu ce problème à leur entière satisfaction en tenant en stock les



Produits de la Marque "ROSE"

Grâce à des années d'expérience dans la fabrication de produits de la meilleure qualité, d'une chaleureuse coopération avec le marchand et une publicité intensive dans tout le Canada, les produits de la "Marque Rose" se sont fait une réputation enviable qui permet aux marchands vendant ces marchandises de faire un commerce plus considérable et plus profitable que celui de leurs concurrents qui vendent des lignes pour ainsi dire inconnues et pour lesquelles la demande n'existe pas.



Il y a une bonne marge de profit sur tous les produits de la "Marque Rose". Outre ce profit, les produits de la "Marque Rose" sont merveilleux pour faire faire des ventes répétées. Si vous ne faites pas déjà une spécialité de la vente de cette ligne, écrivez-nous et nous nous ferons un plaisir de vous fournir nos prix pour les produits suivants:

Jambon et Bacon de la "Marque Rose" ainsi que la Graisse Végétale "Snowflake".

N'importe laquelle des fabriques suivantes remplira promptement vos commandes par express ou vous fournira tous les renseignements désirés quant aux prix, etc.

The CANADIAN PACKING CO. Limited

SUCCESSEURS DE

MATTHEWS-BLACKWELL, Limited

Fabriques à Toronto, Montréal, Hull, Peterboro, Brantford.

Succursales à Winnipeg, Fort Williams, Ottawa, Sydney, Halifax.

La Vérité

Copie d'une lettre ouverte de W. K. Kellogg, publiée dans les quotidiens.

Je suis fermement convaincu que la vérité seule à la fin convainc.

Quelque soit le moyen dont un homme ou une institution se sert pour essayer de détourner l'attention du public sur le sujet principal par une confusion de mots, son produit subsiste ou tombe selon la véracité ou la fausseté de son affirmation.

Le public finalement est toujours convaincu par la vérité et par la vérité seule.

Aussi, en dépit des déclarations et des dénégations des imitateurs, faites simplement cette affirmation que les

Kellogg's

TOASTED CORN FLAKES

vendus seulement dans les paquets **WAXTITE**, leur conservant leur saveur, sont les flocons de maïs les plus délicieux, les plus nourrissants et les plus croustillants sur le marché, et que l'emballage complet et fait avec soin **WAXTITE** leur conserve leur bonté première.

Les Toasted Corn Klakes de Kellogg sont entièrement différents des flocons durs, ressemblant à du cuir et mal empaquetés que l'on essaie souvent de faire passer pour les véritables Kellogg.

Faire de mon produit un produit différent de celui des autres est l'industrie de ma vie. Découvrir cela est votre affaire. C'est vous qui jugez en dernier ressort. Essayez — comparez n'importe quel autre flocon de maïs sur le marché, puis achetez de votre épicier un paquet des Kellogg's Toasted Corn Flakes dans l'enveloppe **WAXTITE** — vous et votre famille les mangerez jusqu'à la dernière parcelle.

Si ce n'est pas le meilleur flocon de maïs que vous ayez encore goûté, **votre épicier vous remettra votre argent.** Il ne vous en coûtera rien pour découvrir la vérité, et c'est une chose qui en vaut la peine pour vous.

Sincèrement à vous,

W. K. Kellogg

Président

KELLOGG TOASTED CORN FLAKE COMPANY



ATTENTION A CETTE SIGNATURE.

En coupant l'enveloppe Waxtite avec un couteau tranchant comme ceci, le couvercle peut être replacé et les flocons conservés frais jusqu'à la dernière parcelle.

Les ménagères constateront que ce papier ciré est commode pour bien des usages.



En vendant les confitures et gelées "Old City" vous avez la certitude d'avoir des clients satisfaits, parce que nos produits sont d'une pureté absolue et faits des meilleurs ingrédients.

Commandez aujourd'hui même vos approvisionnements de confitures de fraises de la marque

Old City Manufacturing Co. Reg'd. de Québec

Ces confitures sont faites avec des fruits choisis avec le plus grand soin qui conservent dans le sirop toute leur saveur première et leur forme intacte, grâce à notre procédé perfectionné de refroidissement.

Nous avons l'outillage le plus perfectionné. Notre établissement est tenu dans un état de propreté exceptionnel. Le fait que nous avons à notre emploi des ouvriers experts assure la perfection de nos produits.

Ecrivez-nous pour avoir nos prix ou tous les renseignements que vous pourriez désirer. Notre service est à votre disposition.

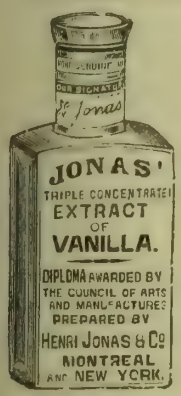
OLD CITY MANUFACTURING CO. REG'D

Manufacturiers de confitures et gelées

QUEBEC, P. Q.

Essences Culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
1 oz.	12 00
2 oz.	22 80



JONAS' ROYAL QUINTESSENCE

	Prix par Grosse
2 oz.	28 00
2½ oz.	30 00
5 oz.	52 50
8 oz.	92 50
8 oz. carré	92 50



"SOLUBLE"

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	27 60
4 oz.	48 00
8 oz.	90 00
16 oz.	174 00



"ANCHOR" PUR CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	14 40
4 oz.	25 80
8 oz.	43 20
16 oz.	86 40



"LONDON"

	Prix par Grosse
1 oz. "London"	7 80
2 oz. "	11 40





	Prix par Grosse
Essence Parisienne	27 60
Essence de Café	34 80



"GOLDEN STAR" Double Force

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs

	Essence à la livre
Ext.	1 25
X	1 60
XX	2 00
XXX	2 50
XXXX	3 00
XXXXX	3 50
XXXXXX	4 00

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix $8 à $24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest - - - - - - - MONTREAL

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au pórc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
Spécialités:
Iron Brew
Ginger Ale
Cream Soda
Lemon Sour
Cherry Cream
Champagne Kola
Cidre Champagne
Cidre de Pomme
Eau Minérale
Fraise
Orange
Siphon, Etc.
35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

STANWAY-HUTCHINS LIMITED
IMPORTATEURS GÉNÉRAUX
THÉS CAFÉS
Donnez votre commande immédiatement, car nos prix sont attrayants.
N'hésitez pas d'acheter pour vos besoins de cet hiver à ces prix, car tout indique que les prix seront plus élevés dans quelque temps et nous voulons que nos clients en profitent le plus possible.
Ecrivez-nous une carte postale et nous vous expédierons des échantillons et les prix.
18 RUE ST-ALEXIS, - - - - - MONTRÉAL.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Maurice Barry vs succ. Emma Lortie, 19 sept., 10 a.m., 796 St-Laurent, Lapierre.

E. V. Benoit vs Geo. Besner, 19 sept., 10 a.m., 2681 Christophe-Colomb, Bouchard.

H. Grou vs J. Cléo. Gélinas, 22 sept., 11 a.m., 2064 Boyer, Coutu.

P. Alb. Sears vs O. Dupré, 23 sept., 11 a.m., 348 Grosvenor, Normandin.

J. Routtenberg & Co. vs Wm. Framler, 19 sept., 11 a.m., 206 Laurier O., Desroches.

J. E. Wilders vs Wm. Henry Sinns, 19 sept., 11 a.m., 476 Sanguinet, Desroches.

M. L. H. & P. Co. vs B. Blei, 19 sept., 10 a.m., 113 de Montigny E., Lavery.

Ad. Sauvageau vs Cie de Produits Elect. Ltée, 20 sept., 10 a.m., 80 St-Gabriel, Duplessis.

Cie du lac Lamothe vs J. D. Racette, 22 sept., 10 a.m., 2085 Châteaubriand, Coutu.

Cyrille Guindon vs Odèle Denis, 23 sept., 2 p.m., 364 St-Louis, Trudeau.

E. Shapiro vs Nap. Desforges, 22 sept., 11 a.m., 198 10ème avenue, Lachine, Desroches.

Adélard Gagnon vs Mme B. Vanier et al., effets du plaignant, 22 sept., 11 a.m., 1165 Papineau, Desroches.

A. Lapointe vs T. Pelletier, 22 sept., 10 a.m., 82c Notre-Dame, Lachine, Desroches.

W. Bourassa et al. vs J. A. Dussault, 22 sept., 11 a.m., 754 St-Denis, Brouillet.

W. Bourassa et al. vs A. Gamache, 24 sept., 11 a.m., 348 Orléans, Brouillet.

Rubin Singer vs Mme L. Robidoux, 23 sept., 2 p.m., 683 Grand Trunk, Lauzon.

O. Archambault vs J. E. Vezeau, 23 sept., 10 a.m., 433a Cuvillier, Lauzon.

S. Rosenzerg vs P. Butler, 23 sept., 10 a.m., 369 Hibernia, Lauzon.

Kastner & Kastner vs P. Marcotte, 23 sept., 11 a.m., 1 de Beaujeu, Lauzon.

M. Rafolovitch & Co. vs Oscar Dépatie, 23 sept., 11 a.m., 393 Ontario E., Proulx.

E. Simns vs E. D. Aylen, 23 sept., 2 p.m., 1077 Sherbrooke E., Proulx.

Com. Printers vs W. A. Learo, 24 sept., 11 a.m., 17 Bleury, Morin.

John Martel vs Samuel Palland, 24 sept., 11 a.m., 28 St-Vincent, Trudeau.

Adrien Dubé vs Sam. Palland, 24 sept., 11 a.m., 28 St-Vincent, Trudeau.

Gaspard Ouimet vs Wilf. Leboeuf, 23 sept., 1 p.m., Longueuil, Beauchamp.

T. N. Morgan vs K. A. Brossard, 22 sept., 54 Notre-Dame E., Lauzon.

J. M. Aird vs D. F. Jackson, 23 sept., 11 a.m., 11 Clifton ave., Lauzon.

A. Lanthier vs A. Paré, 23 sept., 11 a.m., 2127 Jacques Hertel, Lauzon.

Gust. Prishey vs Wm. John, 25 sept., 11 a.m., 3024 St-Urbain, Brossard.



MARMELADE ET CONFITURES ST-WILLIAMS

Ce sont des produits dont la qualité est garantie. Ils vous donneront des clients satisfaits et de bons profits.

La nouvelle récolte est prête pour le commerce.

Donnez votre commande immédiatement.

St-Williams Fruit Preservers, Limited

Simcoe et St. Williams, Ont.

Maclure & Langley, Limited

Distributeurs

MONTREAL TORONTO WINNIPEG

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure

Valeur en fait de Balai

au Canada

$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines partout.

The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.

BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province du Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries

MONTREAL

Importations et Exportations

MAURICE LESAGE

Industriel à Amiens (France)

désirerait entrer en relations avec industriels ou marchands de gros canadiens pour l'exportation au Canada d'articles manufacturés en France. Il serait disposé également à représenter des maisons canadiennes en France.

Les industriels désireux d'entretenir des relations commerciales en France sont invités à écrire à

Maurice Lesage

Industriel à Amiens (France)

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

LE SERVICE DE PUBLICITE DE HEINZ

Donne de bons résultats au marchand progressif qui tient à se faire une réputation. Activez la vente des 57 variétés de Heinz à l'aide de nos pancartes d'annonces et de nos étalages;—faites savoir à vos clients, que vous vendez des produits de qualité. Gagnez la confiance de votre clientèle et augmentez le nombre de vos clients satisfaits.

H. J. Heinz Company

Tous les produits Heinz vendus au Canada sont préparés au Canada.



Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, nous vous prions de nous écrire, et nous vous adresserons promptement listes de prix et informations détaillées.

DOMINION SALT CO., Limited, SARNIA, Can.
Manufacturiers et Expéditeurs

AUX MARCHANDS :—

Nous vous enseignons comment faire

60%

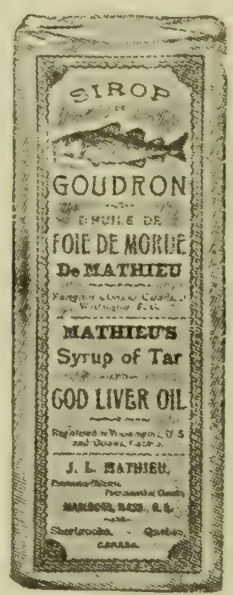
de profit

ur un petit placement de $9.00.

Pour plus de renseignements, écrire à

JAS. LEVANGIE & SON,

rankville, Nouvelle-Ecosse.



Le changement de saison veut dire une grande demande pour un remède recommandable contre le rhume.

Le pouvoir reconstituant et les propriété toniques de l'huile de foie de morue sont reconnus par les médecins de l'univers entier, et le pouvoir cicatrisant et calmant du sirop de goudron est insurpassable pour la guérison des rhumes enracinés.

Le Sirop de Goudron et à l'Huile de Foie de Morue de MATHIEU

non seulement guérit le rhume, mais renforce tout l'organisme. Vos clients vous remercieront de le tenir en stock. De bons profits vous récompenseront.

Ecrivez-nous aujourd'hui.

LA CIE J. L. MATHIEU

Propriétaire

SHERBROOKE, - Qué.



SPAGHETTI de CLARK

A la Sauce aux Tomates et au Fromage

TROIS DIMENSIONS

Spaghetti de la meilleure qualité—le meilleur fromage canadien—des tomates fraîches cueillies, rouges, mûres et choisies avec soin, plus la perfection de la cuisson: c'est tout cela qui fait du Clark le spaghetti favori du public.

L'empaquetage de cette saison est actuellement prêt.
Donnez votre commande immédiatement.

W. Clark, Limited **MONTREAL**

THÉS

Ceylan
des Indes
Japon



Nous avons en stock quelques lignes de belle qualité pour la tasse que nous cotons au-dessous des prix actuels de l'importation.

Toutes les cotations données sont beaucoup plus élevées que celles des trois dernières semaines.

Les marchés sont forts aux sources primaires et seules des quantités limitées de bons thés peuvent être obtenues.

Demandez des échantillons et des cotations immédiatement avant que le stock actuel soit tout vendu.

KEARNEY BROS. LIMITED

Thé et Café

33 rue St-Pierre - - - MONTREAL.



Usine à sel Windsor, Ont.

Windsor Table Salt
Made in Canada

LE SEL DE TABLE WINDSOR

est préparé dans l'usine la plus moderne de l'Amérique; ce n'est rien que du sel — du sel propre, pur — que vos clientes connaissent et emploient.

The Canadian Salt Co., Limited



"MONROE" un

FAUX-COL ARROW

Pour l'Eté

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingenbre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle Thym
Allspice (Piments) Serriette
Epices de Ceylon Menthe
Muscade Epices
Borax pour Catsup
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

AUJOURD'HUI

MEME Commandez votre stock d'Automne D'

Articles en Fibre Durcie

Peu importe ce qui arrive, le Jour du Lavage vient toutes les semaines. Aidez vos clientes à rendre cette journée pas plus fatiguante que les autres. Montrez-leur les articles en fibre durcie d'Eddy. La première impression est celle qui compte, et les articles en fibre durcie d'Eddy ne manquent pas d'être appréciés à première vue. De plus, ils donnent une très longue durée. Ils sont très légers et leur apparence dénote la propreté.

Prenez-en en stock.

Vous les vendrez tous—et facilement.

Notre publicité vous aidera à le faire.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour renseignements à ce sujet.

Les ALLUMETTES D'EDDY sont ce que la plupart des gens s'attendent d'avoir lorsqu'ils demandent des allumettes. Devancez les désirs de votre clientèle. Vous y gagnerez.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED

HULL, CANADA

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

LA CONSTRUCTION

CALUMET

Manufacture de $100,000 pour le North American Magnesite Co., Ltd., chambre 36, No 42 rue St-Sacrement, Montréal. Les fondations sont commencées.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence de $5,000 au Parc Thibeau pour J. Pepin, Parc Thibeau.

Banque de $19,000 pour la Banque Nationale, 77 rue St-Pierre, Québec. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

Logements de $7,000 au Parc Thibeau pour Nestor Désilets, Grandes Piles, Qué.

Logements de $5,000 au Parc Thibeau pour Alcide Demers, Pont Saint-Maurice. La plomberie et la toiture ne sont pas encore achetées.

Logements de $6,000 au Parc Thibeau pour Mathias Ricard, Pont St-Maurice. Le propriétaire est sur le marché pour 20,000 briques rustiques.

Logements de $6,000 au Parc Thibeau pour Adem Duplessis, Pont St-Maurice. Le propriétaire est sur le marché pour 25,000 briques.

Quatre logements de $7,000 au Parc Thibeau pour Chaida Pratte, Pont St-Maurice. Le propriétaire est sur le marché pour 30,000 briques.

Deux logements de $6,000 au Parc Thibeau pour Paul Levesque, qui est sur le marché pour de la brique plastique, du ciment, de la pierre concassée et de l'épinette de 1 pouce.

Résidence de $8,000, près de Wayagamack, pour Pierre Rockefort.

Eglise et presbytère de $60,000 pour la paroisse de Ste-Famille. Prêtre: Rév. Père Fusée. On a préparé des spécifications et l'architecte demandera des soumissions vers le 1er octobre.

DONNACONA

Magasin et bureau de $25,000 pour Delisle & Floyd. Architecte: Pierre Levesque, 115 rue St-Jean, Québec.

LACHINE

Monument de $20,000 pour le compte de l'Association des Vétérans de la Grande Guerre, succursale de Lachine. Le site a été acheté et les membres sont à recevoir des souscriptions pour construire.

L'ANGE GARDIEN

Pont "Dion" pour le conseil municipal. Sec.-trés.: P. E. Linfret, qui recevra les soumissions jusqu'au 22 septembre.

LEVIS

Garage et magasin sur la rue Commerciale pour Chas. Castonguay.

Additions et modifications au club des Chevaliers de Colomb, sur la rue Déziel.

Poste de pompiers et de police, $37,280, sur la rue St-Georges, pour le conseil de ville. On demande des prix pour des échelles, des tuyaux, des engins, etc.

LONGUE-POINTE

Cinq fabriques e $212.000 pour la Montreal Locomotive Works Ltd., 145 rue St-Jacques, Montréal.

MONTREAL

Fabrique et bureau, $1,000, pour J. & W. Duncan, Ltd., 1801 rue Ontario est. Le travail sera fait à la journée.

Entrée à l'académie des Soeurs Ste-Rose de Marie, 250 rue Rachel est. Il s'agit d'enlever l'escalier actuel et de le reconstruire en pierre.

Quatre résidences de $4,000 chacune sur l'avenue Wilson pour V. E. Lambert, 350 avenue Marcil.

Fabrique de clous, etc., $50,000, pour la Anglo Canadian Wire Works Ltd., Rockfield. Architectes: Hutchison & Wood, 2 Place d'Armes.

Douze plain-pieds de $32,000, sur l'avenue Girouard, pour John Dominique, 360 rue St-Antoine.

Monument de $50,000 au quai Victoria pour les Commissaires du Havre, 57 rue Common. Les commissaires nommeront bientôt l'architecte pour ce monument et les travaux seront faits cette année. Ce monument est destiné à commémorer le service de la marine marchande anglaise.

Trois résidences (2 plain-pieds) de $2,500 chacune sur la rue Hector, pour Hector Vinet, 4615 rue Notre-Dame est. Tout le travail sera fait à la journée et on a besoin de certains matériaux.

Quatre résidences (12 plain-pieds), $2,000, sur la rue Ville-Marie, quartier Mercier, pour la Viau Home Land Co., Ltd., chambre 23-97 rue St-Jacques.

Modifications à une résidence, 983 rue St-Denis, pour la Metro Investment Corp., 9 rue St-Jean. Travail fait à la journée. On convertira l'édifice actuel en un logement pour cinq familles.

Addition à une fabrique, $60,000, rues de Normanville et de Fleurimont, pour la Macfarlane Shoe Ltd., 61 rue de Normanville.

Ecole particulière, $5,000, 55 rue Côté, près Lagauchetière ouest, pour Edward Carter, 107 Lagauchetière ouest.

Deux résidences (2 plain-pieds dans chacune), $3,500 chacune, sur l'avenue Contrecoeur, pour Hector Vinet, 4615 rue Notre-Dame est. La quincaillerie n'est pas encore achetée. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et achètera ses matériaux immédiatement.

Résidence de $9,000, sur l'avenue Westhill, Notre-Dame-de-Grâces, pour A. C. Shaver, c/o J. H. Salisbury, 354 avenue Madison, Notre-Dame-de-Grâces.

Garage et magasins, Place Phillips, pour Dubrule & Cie. Architecte: Ernest Cormier, 10 rue Cartcarth.

Six plain-pieds de $12,000, sur l'avenue Harvard, pour L. P. Forest, 347 boulevard St-Joseph.

Résidence (3 familles), $5,000, sur la rue Isabeau, pour Z. Gauthier & Cie, (constructeurs), 1274 rue Isabeau.

Fabrique de meubles, sur la rue Parthenais, pour A. Lafrance, 707 rue Lafontaine. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il s'attend de commencer les travaux ce mois-ci.

Addition à la salle des dessinateurs sur la rue St-Rémi, pour la Simonds Canadian Saw Co., Ltd., 95 rue St-Rémi.

Deux résidences (2 familles), $4,500 chacune, sur l'avenue Northcliffe, pour Adrien Grégoire, 420 avenue Northcliffe.

Ecuries et hangars (Express), $5,000, angle des rues Chambly et de Beaujeu, pour Joseph Dufresne, 78 rue St-Charles Borromée, Joliette, Qué. Tout le travail sera fait à la journée et le propriétaire achètera tous ses matériaux.

Deux résidences (2 familles), $4,500 chacune, sur l'avenue Marcil, pour Z. Trudeau, 283 avenue Northcliffe, Notre-Dame-de-Grâces. Le propriétaire est sur le marché pour certains matériaux.

Résidence de $2,000, sur le boulevard Gouin, pour Millen Bros., 1038 boulevard Gouin. La fournaise et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Résidence de $5,000, sur l'avenue Marlowe, pour Frank Robert Ltd., 320 boulevard Décarie. Le bois, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Edifice converti en un garage, $15,000, sur la rue Sanguinet, pour la Lands & Bldgs. Ltd., 269 rue Saint-Denis. Tout le travail sera fait à la journée et on a besoin de certains matériaux.

Sept résidences (3 plain-pieds chacun), $4,500 chacune, sur la rue Cartier, pour Réal Cloutier, 10 William-David, Maisonneuve.

Résidence de $5,000, sur la rue Fabre, pour Alph. Durivage, 680 rue Fabre. Le propriétaire fera tout le travail et achètera plusieurs matériaux.

Deux résidences de $4,000 chacune, sur le boulevard Décarie, pour Mme P. Décarie Lafleur, 325 boulevard Décarie. Le travail sera fait à la journée et on achètera certains matériaux.

Trois plain-pieds de $5,000, sur la rue Fabre, pour Mathias Lapierre, 623 rue Fabre. On construira également deux garages en arrière.

Résidence de $1,400, sur la rue Chateaubriand, pour Jos. Claude, 59 rue Beaumont. La quincaillerie, les planchers et les garnitures intérieures ne sont pas encore achetés.

Résidence de $3,000, sur la rue Casgrain, pour Oscar Belisle, 2260 rue Clarke. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et achètera des matériaux.

Addition à une fabrique de chemises, $20,000, sur la rue DeCourcelles, pour Tooke Bros., 302 rue DeCourcelles.

Modifications à une résidence, $1,200, sur le boulevard Gouin, pour J. H. Lapointe, 984 boulevard Gouin. Le propriétaire fera tout le travail et achètera des matériaux.

Entrepôt de $30,000, sur la rue St-Paul ouest, pour Martin & Stewart, 117 rue Duke.

Résidence et garage de $16,000, sur l'avenue Maplewood, pour Oscar Mathieu, 709 rue Sherbrooke ouest. Architecte: Raoul Gariépy, 54 rue Notre-Dame est.

Fabrique de bonbons et de sirops, $8,000, sur la rue St-Dominique, pour J. A. Simard, 1671 rue Saint-Dominique.

QUEBEC

Entrepôt de $175,000, pour Terreau & Racine, 194-208 rue St-Paul. Architectes: Robitaille & Robitaille, 203 rue St-Jean. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 17 septembre 1919.

Les changements de prix au cours de la semaine ont consisté en des avances sur les fers à souder et sur les balances. Les poignées de tiroirs aussi se vendent plus cher et tous les rivets en fer et étamés se vendent plus cher par suite d'un changement de l'escompte. Les serrures de malles, valises, malettes (suitcases) garde-robes et autres serrures ont également subi une hausse de 20 pour cent. Les carabines Winchester et Remington, les fusils, les cartouches, les pièces de rechange se vendent aussi plus chers. Une avance d'un centin par gallon est en vigueur sur toutes les qualités d'huile de charbon. Le cuivre en lingots est plus faible et a baissé d'un centin. Le fer-blanc est très ferme et le spelter se vend plus cher à 10c la livre.

L'état du marché est excellent à Montréal, les commandes de la campagne étant particulièrement fréquentes et le total du tonnage partant chaque semaine est considéré comme satisfaisant. On éprouve certaines difficultés à se procurer promptement les marchandises.

LES SERRURES ET LES CLEFS A LA HAUSSE; LES CARABINES ET LES FUSILS AUSSI

Serrures, fusils, carabines. — Des avances de prix sont en vigueur sur les serrures de la manufacture Eagle Lock Co. Ces avances varient de 10 pour cent à 15 pour cent, et elles appliquent aux serrures de tiroirs, de garde-robes, cabinets, boîtes, etc. Les clefs découpées et les "blanks" sont également affectées par un escompte semblable. Les carabines Winchester et les cartouches ont subi aussi une augmentation de 27½ pour cent sur la liste ou une avance de 10 pour cent. Les carabines Remington, les fusils et les pièces de rechange se vendent plus chers aussi. Cette avance ressort à 50 pour cent du prix de la liste.

LES FERS A SOUDER A LA HAUSSE; LES BALANCES PLUS CHERES AUSSI

Fers à souder, balances. — Les modèles réguliers de fers à souder se vendent actuellement sur la base de 35c la livre. Cette augmentation est due, naturellement, aux récentes avances qui ont été faites sur le cuivre en lingots. Les balances de la marque New Warren se vendent maintenant sur une nouvelle base d'escompte, soit 20 pour cent pour le commerce de la quincaillerie.

LES POIGNEES DE TIROIRS A LA HAUSSE; LES PETITS RIVETS PLUS CHERS

Poignées de tiroirs, rivets. — Des prix plus élevés sont en vigueur sur les poignées de tiroir de la manufacture American Ring Co. Cette augmentation est approximativement de 20 pour cent. Les rivets de fer, noirs, étamés, etc., ont également subi une avance par suite d'un changement dans l'escompte de 40 pour cent et 5 pour cent à 37½ pour cent.

LES FIBRES MOLLES FERMES; LE MOUVEMENT DU CABLE LENT

Câble et cordage. — Le commerce dans le moment n'achète pas beaucoup de câble et le mouvement est confiné aux besoins du moment. Le ton des fibres molles continue d'être fort. La fibre de manille est stable, tandis que le sisal est quelque peu incertain, mais le prix n'a pas subi de changement. La base pour le manille pur reste à 32c la livre; le manille anglais ou beaver, 28c et le sisal à 25c.

LES FOURNAISES SE VENDENT; LES LIGNES D'AUTOMNE ACTIVES

Poêles, Ranges, accessoires.—Avec l'arrivée prochaine de la température plus froide, les manufacturiers envoient les commandes déjà commandées de fournaises et autres lignes similaires. Il n'y a pas de changement dans la base du prix, mais une fermeté caractérise le marché et les matériaux à base d'acier en particulier se vendent bien plus chers. Les tuyaux de poêle et les dessous ainsi que les chaudières à charbon, les cuvettes, les seaux et autres lignes similaires sont décidément fermes avec un mouvement du commerce satisfaisans pour la saison.

L'HUILE DE CHARBON MONTE DE 1c

Huile de charbon et gazoline. — La caractéristique de la semaine sur le marché de l'huile de charbon a été une hausse de 1c par gallon. Elle se vend en conséquence de 22 à 25 cents le gallon. La Royalite se vendant un peu moins cher. La Palacine et l'Electroline se vendent 25c. Le mouvement de la gazoline est bon et la base reste sans changement à 33c le gallon.

DE GROSSES COMMANDES DE LA CAMPAGNE ABSORBENT LE FER ET L'ACIER

Fer et acier. — Un mouvement actif des barres d'acier et de fer se continue et cela est surtout évident de la part des magasins de campagne. La base du prix est stable, sans changement et les diverses dimensions et qualités se vendent aux prix suivants:

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LES CLOUS DE BROCHE SE VENDENT BIEN; LE MOUVEMENT DU TUYAU EST ACTIF

Clous de broche, tuyau. — Il y a une demande continuelle pour les clous de broche et le mouvement au commerce de la campagne est particulièrement actif. La base du prix reste sans changement pour les clous de broche et découpés à $4.75 le baril. La vente de la broche a été assez bonne pour la saison et les prix restent sans changement. Il y a une excellente demande pour le tuyau de fer et une maison de gros fait rapport qu'elle a de la difficulté à se procurer les fournitures dont elle a besoin.

TUYAU DE FER
Standard Buttweld
Les 100 pieds.

		Acier		Fer forgé	
		Noir	Gal.	Noir	Gal.
⅛	pc...	$ 6.00	$ 8.00	$.....	$.....
¼	pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
⅜	pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
½	pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
¾	pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1	pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
1¼	pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
1½	pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
2	pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
2½	pc...	38.90	49.73	.....	.....
3	pc...	50.87	65.03	.....	.....
3½	pc...	64.86	81.88	.....	.....
4	pc...	76.85	97.01	.....	.....

Standard Lapweld.

		Acier		Fer forgé	
		Noir	Gal.	Noir	Gal.
2	pc...	$27.94	$34.78	$31.64	$38.11
2½	pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3	pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3½	pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4	pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4½	pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5	pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6	pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7	pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8	pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

ON DIT QUE CERTAINES TOLES SONT RARES

Tôles et plaques. — Un bon mouvement se fait dans les tôles noires et galvanisées et une maison de gros fait rapport qu'elle a de la difficulté à conserver un stock de tôles minces. Toutefois, le ton reste ferme. Comme

question de fait des avances ont été suggérées par les fabricants des Etats-Unis. On croit que des avances dans le moment, si elles sont faites par les manufacturiers,. n'auraient que pour effet de faire augmenter encore les prix payés à la main-d'oeuvre.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.50	6.25
Calibre 12	5.55	6.20
Calibre 14	5.60	6.35
Calibre 16	5.70	6.50
Calibre 18-20	....	6.35
Calibre 22-24	....	6.40
Calibre 26	6.45	6.50
Calibre 28	6.75	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	8.35	9.25
Calibre 28	8.30	8.85
Calibre 26	....	8.50
Calibres 22 et 24	7.70	8.35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7.50	8.35
Calibre 20	7.30	8.00

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LES PRODUITS DU PLOMB SE VENDENT BIEN

Produits du plomb.—En vue du fait que beaucoup de travaux de réparations sont faits actuellement le commerce a été bon pour les produits du plomb manufacturés. La base reste stable et ferme, sans aucun changement de prix. La soudure est stable.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.37
Soudure, strictement, la lb.	0.32½
Soudure, commerciale, la lb.	0.31½
Soudure, wiping, la lb.	0.29½
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38¾
50.60	0.41¾
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

LE CUIVRE UN PEU PLUS FAIBLE; LE SPELTER A LA HAUSSE; LE FER-BLANC FERME

Métaux en lingots. — Le cuivre est un peu plus faible et le fer-blanc très ferme. Le spelter est également plus ferme avec une légère avance de 10c la livre. Le mouvement n'est pas considérable dans les autres lignes.

Cuivre. — Les achats ne sont pas considérables au prix actuel et les tendances sont un peu plus faibles. Actuellement, la base des prix ici est d'un demi-cent de moins à 25½c la livre.

Fer-blanc. — Les consignations de fer-blanc anglais sont arrivées tel que requis et bien qu'il n'y ait pas eu de changement la base reste ferme à 61c la livre.

Spelter. — Le marché local a montré un peu plus de fermeté sur le marché local et les prix ont monté d'un quart de cent à 10c la livre.

Antimoine. — Dix cents la livre est encore le prix coté sur ce marché. Les ventes sont plutôt petites.

Plomb. — A 7¼c la livre, le marché reste très stable. Le marché des Etats-Unis est ferme dans le moment.

Aluminium. — Aucun changement à signaler dans la base et le mouvement est très léger à 35c la livre.

Fer en gueuse. — Quelques ventes de ce métal ont été faites et le prix reste à $50 la tonne.

LA PEINTURE

Prévoyant des affaires actives cet automne, les manufacturiers de peinture se sont bien préparés à faire face aux demandes qu'ils recevront. En attendant, il n'y a pas d'amélioration dans les difficultés que l'on a à se procurer de la graine pour l'augmentation du stock de l'huile de graine de lin. Cette dernière est très rare et si ce n'était du fait que la demande est plutôt limitée de la part du commerce, la sitution serait grave. Un broyeur seul donne des cotations pour l'huile, et il s'écoulera plusieurs semaines avant que l'approvisionnement soit considérable. La récolte canadienne de graine de lin est estimée à 6,000,000 boisseaux, mais elle n'arrivera pas dans l'Est avant deux ou trois semaines. Le mastic et le blanc de plomb dans l'huile sont très fermes et certains manufacturiers déclarent que des avances ne peuvent être différées plus longtemps. La tédébentine est encore rare et chère. On ne peut l'acheter qu'en lots de 5 gallons.

LA NOUVELLE RECOLTE DE GRAINE DE LIN SOULAGERA LA SITUATION

Huile de graine de lin. — L'approvisionnement de graine de lin ici est pour ainsi dire nul et les broyeurs n'espère pas voir une amélioration dans la situation d'ici au moins quelques semaines. En vue du fait que les affaires ont ralenti quelque peu, le commerce n'est pas autant gêné, mais il s'écoulera probablement trois semaines avant que la graine de la nouvelle récolte soit broyée en assez grande quantité ici. La base du prix est nominal, avec l'huile brute cotée à $3 le gallon et l'huile bouillie à $3.02½. Peu d'intéressés donnent des coattions.

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	....	3.05
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	....	3.07½
5 à 9 barils	....	....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

UNE AVANCE PROBABLE DANS LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE

Blanc de plomb dans l'huile. — On dit librement que la base actuelle du blanc de plom dans l'huile ne pourra se maintenir. Ce que réserve l'avenir n'est pas clair, mais si ce n'était pas du fait que les ventes sont peu considérables à cette époque de l'année des avances seraient immédiatement faites. En attendant, le ton est décidément fort et le plomb en saumon et l'huile de graine de lin restent fermes aux dernières avances. La base pour le plomb ordinaire est de $15.50 les 100 livres pour les lots de 5 tonnes et $16.00 les 100 livres pour les lots d'une tonne, tandis que les plus petites quantités se vendent $16.35.

PEU DE TEREBENTINE; DE PETITS LOTS VENDUS A $2.65

Tédébentine. — Les prix sont strictement nominaux, et il n'y a pas d'amélioration dans les difficultés que l'on éprouve à se procurer des stocks du sud. Le seul prix coté actuellement est de $2.65 pour les lots de 5 gallons et les frais d'empaquetage en plus.

Térébentine—

	Gal.	Imp
De 1 à 4 barils	....	....
Par petits lots	....	2.65
(Empaquetage extra)		

LE MASTIC RESTE FERME; LE TON EST FORT

Mastic. — Les affaires sont de saison et le mouvement de semaine en semaine est satisfaisant. Avec le prix de l'huile de graine de lin élevé, le ton est naturellement fort et aucun déclin n'est probable dans le moment. La base sur ce marché est la suivante:

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

TOUS LES FABRICANTS FONT RAPPORT D'UNE GROSSE SAISON DE PEINTURE

Peintures mélangées ,spécialités. — Tous les manufacturiers de peintures sont enchantés du volume d'affaires qui leur arrive cette année et, dans bien des cas, des records seront brisés. Actuellement les achats ne sont pas très considérables. Les fabricants, toutefois, se préparent pour une grosse saisons d'automne et en attendant on s'aperçoit que le commerce du détail attend la réduction des stocks au minimum avant de réassortir les lignes désassorties. Les tendances sont vers l'affermissement.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.11	0.12

Couleurs (sèches)	la livre
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombré brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15

Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur		0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 livres.	0.12	0.14
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.10
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.05½	
Noir fin, pur sec	0.09½	
Ochre d'Or, 100 livres	0.12	
Ochre blanche, 100 livres	0.05½	0.06
Ochre blanche, barils	0.03½	
Ochre jaune, barils	0.06	0.10½
Ochre français, barils	0.08	
Ochre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Rouge Super Magnetic	0.05	
Vermillon	0.40	
Vermillon anglais	2.50	

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23	0.30
Rouge Indien		0.30
Jaune chrome, pur		0.53
Ochre d'or, pur	0.30	0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25	0.28
Verts, purs	0.28	0.38
Terres de Sienne		0.34
Terres d'Ombre		0.34
Bleu Ultra-marin	0.45	0.48
Bleu de Prusse		1.00
Bleu de Chine		1.00
Noir fin		0.35
Noir ivoire		0.36
Noir de peintre d'enseigne pur		
Noir de marine, 5 livres		0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss	4.02½

Colle.

Colle All-Round Brantford—

Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au dessus de 25	$16.80	$22.90
26 à 34	17.80	24.85
35 à 40	18.35	26.40
41 à 50	23.50	30.60
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 20 à 25%.
Escompte à la feuille, 5 à 10%.
Comptant, 2 pour cent.

f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100.
Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.35
Crown Diamond	16.00	16.35
Crown, pur	16.00	16.35
Ramsay, pur	16.00	16.35
Green Seal	16.00	16.35
Moore, pur	16.00	16.35
Tiger, pur	16.00	16.35
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.35
Eléphant, véritable	16.50	16.85
Red Seal	16.00	16.35
Decorators, pur	16.00	16.35
O. P. W. anglais	16.20	16.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris

En barils, environ 600 lbs	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche	4.95
Eléphant, couleurs	4.55
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.55
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.38
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	5.00
Moore, couleurs, blanches	4.80
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	4.00
Moore, peinture de plancher	3.85
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	5.55
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	3.75
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur, couleurs	3.50
Ramsay pure, blanche	4.90
Ramsay pure, couleurs	4.60
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porch paint	4.80
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche.	5.05
Sherwin-Williams, coulours	4.80
Sherwin-Williams, à plancher.	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.95
Mellotone, couleurs	3.60
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.05
Maple Leaf, couleurs	4.80
Maple Leaf, à plancher	4.00
Pearcy, préparées, blanches	4.25
Pearcy, préparées, couleurs	4.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	7.25	7.40
Orange pur, gall.	6.50	6.90

BLANC

XXX	0.18
XX	0.16¾
X	0.15½
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17¾
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

COULEURS

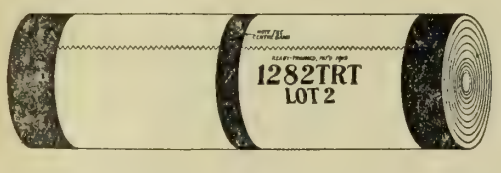
No 5	0.13¾
No 1	0.12¾
No 7	0.11¾
No 1A	0.10½
No 1B	0.09½
Fancy	0.15
Lion	0.16½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la

LES PAPIERS A TAPISSER STAUNTON POUR 1920

offrent un choix complet d'idées nouvelles et de traitements originaux qui forcent les gens à tapisser leur maison plus souvent.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



sauvent du temps et du tavail et simplifient le travail du posage de la tapisserie.

Achetez les Papiers à Tapisser Staunton

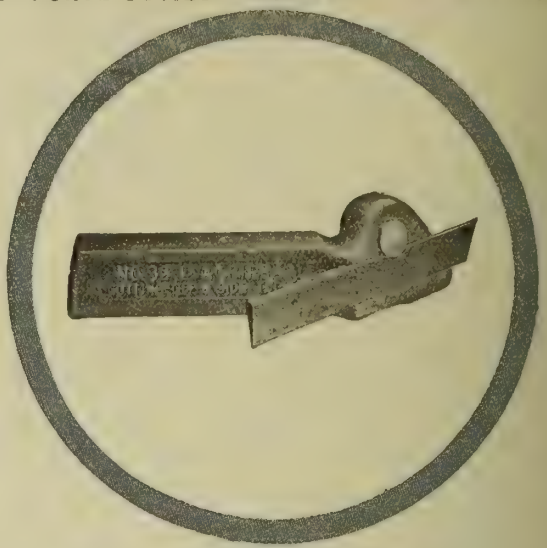
STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

LES PORTE-OUTILS "AGRIPPA" DE WILLIAMS



Economisent considérablement le temps de la machine à l'ouvrage; font perdre le moins de temps possible pour cause de réparations et nécessitent moins de changement entre les ouvrages.

Tenus en stock en un grand choix de dimensions pour tous les ouvrages faits à la machine, y compris des tours, des perceuses, des raboteuses, des lieuses, des découpeuses et autres machines à bois.

Ecrivez pour avoir notre brochurette traitant des outils pour machinistes.

J. H. WILLIAMS & CO.,

122 Richards Street, Brooklyn, N.-Y.

Représentants canadiens:
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.,
Montréal et Québec

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

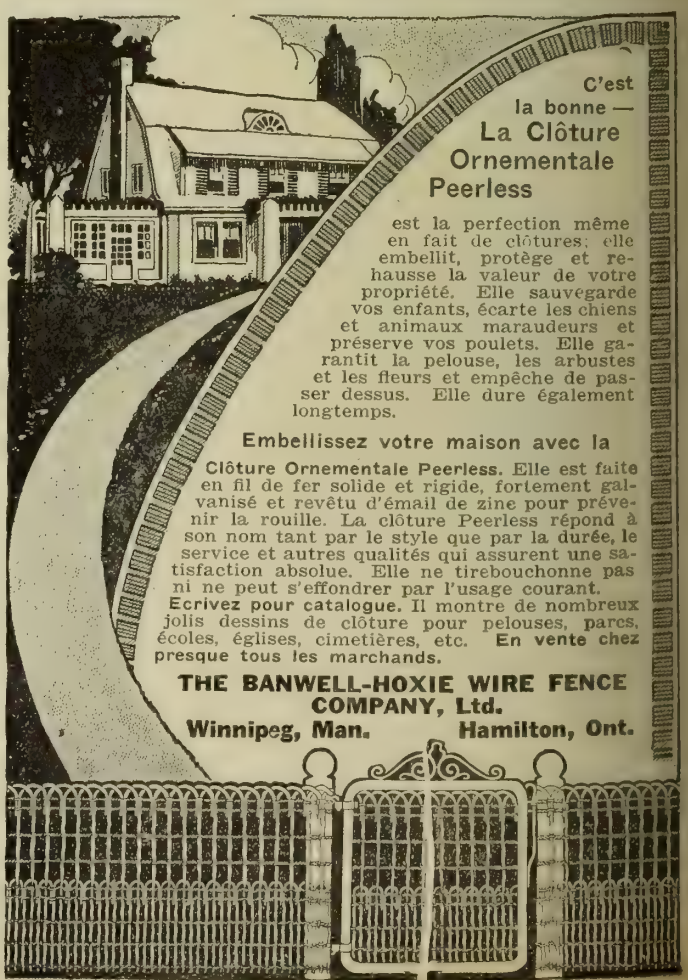
LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario



C'est la bonne — La Clôture Ornementale Peerless

est la perfection même en fait de clôtures; elle embellit, protège et rehausse la valeur de votre propriété. Elle sauvegarde vos enfants, écarte les chiens et animaux maraudeurs et préserve vos poulets. Elle garantit la pelouse, les arbustes et les fleurs et empêche de passer dessus. Elle dure également longtemps.

Embellissez votre maison avec la

Clôture Ornementale Peerless. Elle est faite en fil de fer solide et rigide, fortement galvanisé et revêtu d'émail de zine pour prévenir la rouille. La clôture Peerless répond à son nom tant par le style que par la durée, le service et autres qualités qui assurent une satisfaction absolue. Elle ne tirebouchonne pas ni ne peut s'effondrer par l'usage courant.

Ecrivez pour catalogue. Il montre de nombreux jolis dessins de clôture pour pelouses, parcs, écoles, églises, cimetières, etc. En vente chez presque tous les marchands.

THE BANWELL-HOXIE WIRE FENCE COMPANY, Ltd.

Winnipeg, Man. Hamilton, Ont.

LES TRIBUNAUX

(Suite de la page 43)

letrop. House Furnishing Co. vs Vito Delellis, $27.
eaudoin Ltée vs Zéphirin Hervieux, $60.
A. Deschamps vs Alphonse Courtemanche, $13.
. Côté vs Jos. Godin, $30.
A. Rousse vs Jos. Giroux, $21.
Godin vs E. Ouimet, $50.
A. D. Acier vs R. Weiss & E. Dorval, $33.
E. Latendresse vs D. Antonelli, $20.
me J. A. Ranger et vir. vs veuve N. Desjardins, $87.
. G. Borland vs W. J. Fulcher, $16.
. Lamer vs Lakeshore Building Co. Ltd., $57.
Morrissette & Cie. vs T. E. King, $27.
H. Thérien vs Ernest Thériault, $38.
euve O. Melançon vs Eug. Aubertin, $10.
Lacoste vs Art. Grignon, $16.
euve O. Melançon vs Jos. Dagenais, $16.
Charbonneau vs Narcisse Guérin, Sr, $17.
Moody & Sons vs Mme R. B. Desjardins, $21.
Spetzano vs Jos. Valensi, $31.
Sansregret vs Raoul Ouellette, $24.
Fortin vs John Couture, $15.
Leavitt vs L. A. Roy, $40.
N. Contant vs F. Chartier, $16.
A. Leclair vs J. B. Deslongchamps, $78.
J. A. Therrien vs Ls Lépine, $16.
Cie Ass. Rimouski vs F. Sarrazin, $75.
A. Béliveau vs O. Allard, $28.
A. M. Cholette vs J. A. Lesage, $20.
W. B. Dufort vs H. Provencher, $19.
J. Juteau & Cie vs A. Tremblay, $31.
Mrs E. Notkin vs F. J. McHugh, $12.
Cie Royale de Meubles vs E. Sabourin, $29.
J. A. Primeau vs D. Sarault, $50.
J. A. Primeau vs F. Hamelin, $31.
J. Forget vs W. Gagnon, $10.
S. Caplan et al. vs Rosanna et Mme Beaudry, $33.
S. Caplan et al. vs R. et Mme Beaudry, $33.
. Rose vs E. Vegiard, $20.
A. Robidoux vs C. Cantin, $21.
F. Durand vs A. Corbeil, $70.
F. Paré vs A. Sheppard, $84.
P. M. Beaudoin vs R. Caya, $33.
W. Bourassa et al. vs F. Boisseau, $16.
E. Paiement vs P. Primeau, $30.

EN LIQUIDATION

Holmes Hogue Ltd, Montréal, J. G. Duhamel, liquidateur.

CURATEUR

James Barn Scott, Westmount, H. J. Ross, curateur.
J. E. Laganière, Montréal, Vincent Lamarre, curateur.

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
E. P. Wright	Scottish Rubber Co. Lt
C. H. Bleau	Z. Gauthier.
Dame C. Laurin	E. Martineau.
J. Dignard	P. T. Légaré Ltée.
J. Pageau	F. Thomson.
J. Routlenberg	J. H. Defilteau.
C. Bernard	J. C. Lanoix
C. Chaumont	Beennett Ltd.
A. Ruckenstein	A. Glassberg.
De Cassine Bourdon	Montreal Tram.
A. Sauvé	Alphonse Racine Ltée.
J. A. Duval,	The City Ice Co.
J. J. Maker	East End Garage.
Jos. Routlenberg	The Steel Co. of C.
O. Tardif	A. Pichette.
Marie B. Charest	O. H. Chartrand
Amédée Guertin	Jenkins Bros.
W. A. Plante	Edouard Martin.
Wilfrid Laframboise	Mr. Degrele.
T. Roser	Merchant.
D. F. Moushey	A. Martineau & Cie.
Alphonse Taillefer	J. A. Vigneault.
D. Hermelin Lacasse	Century Coal.
V. Daoust	Willis Co., St-Thérèse.
Pierre Plantier	Geeo. W. Reed Co. Ltd.
Aimé Fortel	L'Union Assurance Paris, France.



Ligne de Vélocipèdes

BLUE DEVIL

Ce qu'il y a de plus nouveau en fait de construction et avantages nouveaux: Châssis à ressort, magnifiquement émaillé bleu, avec selle ordinaire en cuir et à ressort; les roues sont étamées et la barre de la poignée est ajustable

Renseignements complémentaires de
The Gendron Manufacturing Company, Limited
Rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.



LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

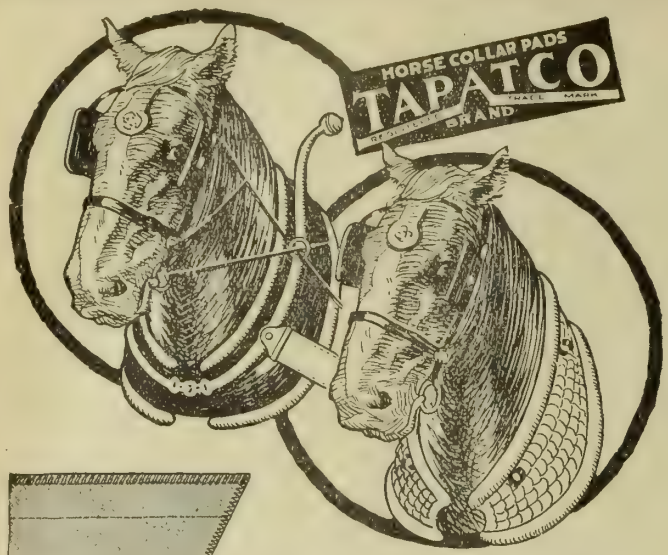
composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

The Georgia Turpentine Co.

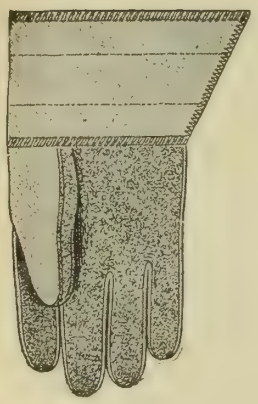
Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke - - - - - MONTREAL



Sur la ferme un cheval n'est jamais de trop.

Des accidents arrivent sur la ferme. Qui a les moyens de subir la perte d'un homme ou d'un cheval dans le travail de sa ferme? La perte d'un cheval et la perte de temps qui en résulte nuit à l'efficacité de tout le travail. Les Bourrures TAPATCO à colliers de chevaux augmentent leur efficacité et les protègent contre les accidents — plus d'épaules contusionnées, écorchées ni blessées.



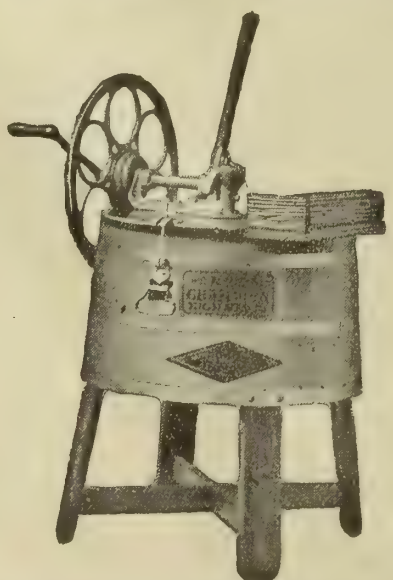
Les gants de coton TAPATCO sur la ferme, dans le jardin, la grange ou le garage, protègent contre les accidents aux mains. Avec poignet à bande, poignet tricoté et gantelet; légers, moyennement légers et épais. Gants et Mitaines en Jersey Oxford, tan et ardoise. Le gant avec surface en cuir est très populaire.



The American Pad and Textile Co.
Chatham, Ontario.

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de

Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

Une offre qui s'adresse strictement au marchand

La PEINTURE DE RAMSAY est placée sur le marché par les Marchands de Ramsay et les Marchands de Ramsay font des profits en vendant la

PEINTURE

RAMSAY'S

Il n'y a pas de borne à notre coopération; pas de restriction de qualité; rien d'épargné pour maintenir le succès du bon renom qui a pris 77 longues années pour s'édifier.

Ecrivez pour notre proposition

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. Ramsay & Son Compay

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO MONTREAL VANCOUER

La Polarine Impérial Satisfait *Entièrement*

Edifiez votre commerce de lubrifiants sur la solide fondation de la satisfaction du client.

Le public automobiliste apprécie d'une manière pratique le service des marchands qui lui donnent exactement ce qu'il lui faut. Ceci est surtout vrai en ce qui concerne les graisses et les huiles de graissage.
Plus de Polarine Impérial est employée par les automobilistes canadiens que de toutes les autres marques ensemble.

En général, le propriétaire d'un auto préfère acheter des marchands qui peuvent lui fournir le récipient de la grandeur qu'il tient à avoir avec le lubrifiant approprié à sa voiture.

Augmentez votre commerce de récipients d'huile à graissage en faisant de votre magasin le quartier général de la

Polarine
FRICTION REDUCING MOTOR OIL

Rend meilleur un bon auto

La Polarine Imperial satisfait les clients parce qu'elle leur donne tout ce qu'on exige d'un bon lubrifiant.

Vous pouvez édifier un commerce considérable à l'année en reliant votre magasin avec la campagne ininterrompue de la publicité Polarine.

Ayez continuellement en stock un assortiment complet de Polarine Imperial. L'enseigne de la Boule Rouge identifie votre magasin comme le bon endroit pour acheter de la Polarine Imperial.

Pour savoir quelle variété de Polarine est la mieux appropriée à chaque graissage, lisez notre brochurette "Polarine for Automobile Lubrification". Si vous n'avez pas reçu votre exemplaire, nous nous ferons un plaisir de vous en adresser un. Adressez-vous au No 56 Church Street, Toronto.

La proposition Polarine Imperial est très attrayante pour vous. Vous faites un minimum de profits de 33-1/3% sur chaque vente. Ce profit augmente avec des commandes en plus grande quantité. Demandez des renseignements sur notre proposition aux marchands.

La Polarine Imperial se vend en trois variétés: Polarine Imperial, Polarine Imperial Epaisse et Polarine Imperiale A pour le graissage des cylindres. Les graisses et les huiles Polarine Imperial pour le graissage de la transmission et du différentiel se vendent en bidons cachetés d'un demi-gallon, d'un gallon et de quatre gallons, en barillets d'acier de 12½ gallons, en demi-barils et en barils.

La Polarine est une huile claire, la Polarine Heavy est une huile épaisse et la Polarine A est une huile très épaisse.

IMPERIAL OIL LIMITED
Manufacturiers et vendeurs des HUILES a MOTEURS et GRAISSES POLARINE
Vendeurs au Canada des huiles *Gargoyle Mobiloils*
SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES

SCIE PASSE-PARTOUT DOMINION



Une scie passe-partout qui est populaire et très commode, tout en n'étant pas vendue à un prix élevé, c'est la scie No 205 de la marque Dominion. Elle répond aux besoins pour une bonne scie pour le travail dur, s'adaptant particulièrement aux ouvrages de ferme et autres travaux du genre.

Elle est faite de l'alliage d'acier le plus résistant, dure longtemps, conserve exceptionnellement longtemps son tranchant.

Les marchands de quincaillerie devraient toujours avoir en stock cette scie avec la ligne régulière Simonds.

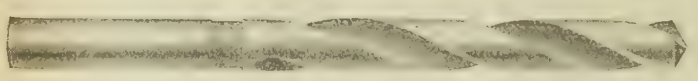
Simonds Canada Saw Co., Limited

rue St-Rémi et Ave. Acorn
MONTREAL, QUE.

VANCOUVER, C.A. ST. JOHN, N.B.

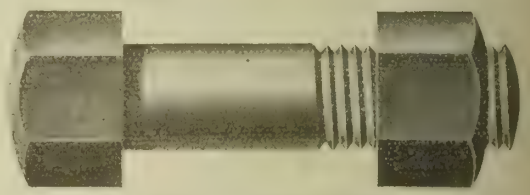
Une compagnie essentiellement canadienne, manufacturant les

FOREUSES A TORSION.



Chaque outil est garanti.

ECROUS AVEC TARAUD.



La meilleure qualité possible.

Demandez à votre marchand de gros les Ecrous avec taraud Morrow ainsi que les foreuses à torsion Morrow et vous serez certain d'avoir ce qu'il y a de mieux sur le marché.

JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LIMITED.
Ingersoll Canada

En gros seulement de
F. BACON & CO., Agents,
Montréal, Qué.

Les limes Ingersoll taillent plus vite et durent plus longtemps.

TÔLES NOIRES

De LYSAGHT

Marque GLOBE

appropriées à toutes les fins

Agents pour le Canada :

A. C. Leslie & Co. Limited

560 rue St-Paul Ouest, Montréal.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

PAR PLATE



SERVICE — QUALITÉ

Le nom Par Plate a été choisi pour désigner un produit destiné à donner le maximum de service pour l'argent déboursé. Cette argenterie est scientifiquement dessinée pour offrir tous les avantages d'une bonne coutellerie de table à un prix modéré — elle fera l'affaire des gens qui ne peuvent acheter l'Argenterie Community, mais qui tiennent quand même à avoir un joli service de table. Vous n'avez pas à hésiter à recommander la Par Plate à votre clientèle.

FAITE AU CANADA par la

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED

NIAGARA FALLS, ONT.

Manufacturiers aussi de la fameuse Argenterie Community Plate.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé	$5,000,000
Capital versé	2,000,000
Réserve	2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)



Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

Dividende trimestriel No 63

Avis est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX POUR CENT (2%) étant au taux de HUIT POUR CENT (8%) l'an sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution a été déclaré pour le trimestre finissant le 30 septembre 1919; de plus, un dividende-intérêt au taux de HUIT pour cent (8%) l'an sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital a été également déclaré pour le temps couru au 30 septembre 1919. Le tout sera payable au bureau-chef de la Banque à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour d'octobre 1919, aux actionnaires enregistrés dans les livres le 16 septembre prochain.

PAR ORDRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION,

Le Vice-président et directeur général,

TANCREDE BIENVENU.

Montréal, le 28 août 1919.

BANQUE D'HOCHELAGA
Fondée en 1874

Capital autorisé	$10,000.000
Capital versé et fonds de réserve	7,800,000
Total de l'actif au-delà de	56,000,000

DIRECTEURS:

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson.
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

39 Bureaux de Quartiers

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre de CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur le pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales ville du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus ba taux de change.

FINANCES

L'EMPRUNT DE LA VICTOIRE 1919.

Le gouvernement du Canada a décidé d'offrir souscription publique le quatrième emprunt de Victoire s'élevant à la somme de $250,000,000. emprunt portera un intérêt de 5½%, lequel se- payable tous les six mois. Contrairement aux runts précédents, ce nouvel emprunt ne sera sujet à l'exemption de taxes sur le revenu. Ce t mérite d'être bien compris. Les débentures 'emprunt nouveau seront sur un pied d'égalité les débentures de toute municipalité scolaire autres, et chacun des souscripteurs devra tous ans en faire la différence avec les emprunts édents dans leur feuille de rapport pour déter- er la taxe sur le revenu. Déjà dans la province Québec, les organisateurs sont à l'oeuvre pour rer le succès de cette entreprise. L'organisa- pour la province de Québec est sous la direc- de Monsieur A. P. Frigon et de Monsieur J. G. aldson qui agissent comme présidents-con- ts. Des comités seront nommés incessamment manière à distribuer le travail et permettre à cun de faire sa part dans l'intérêt de la cause mune. A Montréal, l'organisation est sous la idence de Monsieur Percy Cowan.

LA NOTE AMERICAINE.

Les perspectives actuelles du marché sont plu- de nature à alimenter l'optimisme qu'à provo- le sentiment contraire que nous nous abstien- s de nommer de crainte qu'il ne réapparaisse Bourse.

Pour le moment, l'attention spéculative est centrée à la question du travail. Mais la grève agents de la paix, qui pendant quelques jours ont faits agents de désordre, est terminée à Bos- et l'on annonce que le chômage décrété pour di prochain sera retardé jusqu'après la confé- ce des représentants du travail et du capital, le s prochain. Il semble que l'agitation qui a bou- rsé le monde ouvrier pendant des semaines est veille de s'éteindre; il est certain qu'elle perd dement de sa puissance comme facteur néfaste narché.

Non seulement la situation s'améliore au point vue du travail, mais des rapports intéressants vent d'autres milieux. Enfin, Washington ren- bientôt une décision définitive au sujet du trai- le paix, susceptible d'impressionner le marché ureuse façon.

La position technique de la cote demeure forte. hat sur réactions est des meilleurs, et les cours avancent plus aisément qu'ils ne reculent. Bref, les conditions sont telles que des nouvelles favorables auraient une vive répercussion en Bourse et provoqueraient inévitablement un large courant d'achats. Nous croyons que plusieurs cuivres, aciéries et chemins de fer seraient encore bons à acheter en vue de profits substantiels dans l'avenir. Il faudra bien entendu, faire preuve de jugement et ne pas s'engager sur des valeurs déjà à des sommets extrêmement élevés, avec l'espoir d'encaisser des bénéfices énormes.

Fairbanks, Gosselin & Co.

DIVIDENDES DECLARES

Montréal — P. Lyall Cons. Co. un dividente régulier de 2 pour cent pour le trimestre finissant le 30 septembre, payable le 10 octobre aux actionnaires inscrits le 30 septembre.

Toronto — Maple Leaf Milling, un dividende trimestriel régulier de 3 pour cent sur le capital ordinaire et un dividende de 1¾ pour cent sur les actions préférentielles, payables l'un et l'autre le 18 octobre aux actionnaires enregistrés le 3.

LE COMMERCE DE L'AGENTINE EN 1918.

La Direction Générale de la Statistique de Buenos-Aires a publié le rapport sur le commerce extérieur de l'Argentine en 1918.

Ce rapport est très étendu et contient de nombreux tableaux. Nous donnons quelques-uns des renseignements les plus importants.

Le commerce extérieur de l'Argentine en 1918 a été de $ or 1,302,000,000. Le tiers de cette somme correspond à l'interchange avec l'Angleterre (33.1). Le commerce avec les Etats-Unis vient ensuite; il représente un peu plus du quart (25.7 p. c.). La France vient après avec 10.7 p. c.

Le Brésil occupe la quatrième place avec 6.3 p. c. Viennent après l'Espagne et l'Italie avec 5 et 4.6 p. c. respectivement.

Le commerce avec l'Uruguay, le Japon, le Chili et le Paraguay est aussi en hausse. Il représente le 1.5. 1.4, 1.3 et 1 p. c. respectivement.

Le montant du commerce argentin avec ces dix pays représente le 90 p. c. du commerce total avec l'étranger.

Il est à remarquer que l'interchange avec les républiques latino-américaines a beaucoup augmenté dans ces cinq dernières années. Il représentait en 1913 le 5.6 p. c. du commerce extérieur total et en 1918 le 11 p. c.

Le solde favorable de la balance commerciale est de $ or 300,863,736.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance de Garantie

Fidélité des Employés

"La Prévoyance" émet une Police de Garantie pour Gérants, Comptables, Caissiers, Commis, Percepteurs salariés ou à commission, qui abolit la pratique équivoque et surannée de demander à ses amis de se porter caution, et qui assure le patron contre toute perte occasionnée par les détournements de fonds et vols par ses employés. "La Prévoyance" émet aussi des Polices de Garantie Collectives au profit des Sociétés de Bienfaisance ou Compagnies, couvrant tous leurs percepteurs ou agents.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

$5,000
de
protection pour votre maison
+ plus +
$50 par mois
d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE SPECIALE
ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY
Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, interrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTERN

ASSURANCE CO.
Fondée en 1851
Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.
ACTIF, au-delà de $7,000,000
Bureau Principal: TORONTO (Ont.).
W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool-Manitoba
LIABILITY GUARANTEED BY THE LIVERPOOL & LONDON & GLOBE INSURANCE COMPANY LIMITED
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal
angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.
DIRECTEURS:
J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000
Capital Souscrit $1,000,000
Capital Versé $247,01[illegible]
Actif $1,019,17[illegible]
Passif (Réserve) $139,91[illegible]

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal
Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059
PAQUET & BONNIER
Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE
Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal

ASSURANCES

INCENDIE DANS LES CENTRES D'HABITATION

Le continent de l'Amérique du Nord occupe le premier rang parmi les autres pays, sous le rapport du nombre des incendies et des dommages qu'ils ont causés, pendant le siècle dernier. Les relevés dignes de foi des conflagrations, survenues dans toutes les parties du monde, montrent que les Etats-Unis et le Canada comptent 55 pour cent du nombre de ceux qui ont causé chacun plus d'un million de dollars de dommages et 69 pour cent des pertes de propriété. Les chiffres actuels sont:

	Nombre de feux	Perte de propriété
Monde—1815-1915 . . .	528	$1,983,335,000
Etats-Unis et Canada. .	290	1,365,289,000

Les conflagrations, assez grandes pour être énumérées en ce relevé, sont considérées par presque tous les pays du monde comme des désastres épouvantables. Cependant, leur fréquence sur ce continent a eu pour effet de les faire accepter pour les accidents purement ordinaires quoique regrettables.

Depuis 1870 le Canada a été victime de 21 grands incendies qui ont détruit des propriétés évaluées à plus de $72,000,000. L'indemnité totale sous forme d'assurance, versée aux incendiés, s'est élevée à $39,700,000, soit plus de 15 pour cent de toutes les pertes compensées par les compagnies d'assurance au Canada pendant cette période.

En outre de ce que l'on peut appeler conflagrations, de grands feux, qui ont détruit des villages entiers et des parties des villes sont au nombre de 134, et ont causé des dommages à la propriété au montant de $54,000,000. Les incendies incontrôlés au Canada ont donc causé une perte totale de $126,000,000, soit 36 pour cent de tous les dommages, pendant le dernier demi-siècle. Vu ce qui précède, il n'y a pas à se faire illusion sur l'importance des causes ou de la combinaison des circonstances responsables de pareilles pertes énormes.

Aspects physiques des dangers d'incendies.

Comme on le comprend généralement les conflagrations sont des feux qui détruisent plusieurs choses ou propriétés combustibles. Le danger individuel est l'effet qu'une seule unité peut avoir sur les unités adjacentes, effet qui peut être prévu, mesuré et maîtrisé. Le danger d'une conflagration est l'effet d'un groupe d'unités sur un autre groupe; cet effet ne saurait guère se mesurer. Le feu qui détruit une maison ne constitue un danger qu'aux autres maisons voisines, mais une fois que cet élément embrase tout un bloc, il y a conflagration.

Un feu commencé dans une seule construction peut atteindre les proportions d'une conflagration de quatre manières; par la communication des flammes, par la radiation de la chaleur, par des étincelles volantes et par des volumes mobiles de gaz surchauffés provenant de la combustion.

1. **Pour la communication des flammes**—La flamme des maisons en feu est l'union visible des gaz qui se consument par la combustion et l'air. Au-dessus ou à côté de la flamme, suivant qu'elle monte ou qu'elle est poussée latéralement, il existe toujours une zone obscure, dont la température est voisine de la chaleur de la flamme elle-même: ce sont des gaz non consumés, produits par la combustion. Ces gaz, sous l'influence de l'air ambiant, forment ce que l'on appelle des "bouffées ardentes," qui enflamment les corniches en bois, les toits et d'autres matières combustibles avec lesquelles elles se mettent en contact.

2. **Par la radiation de la chaleur**—La chaleur radiante diffère de la flamme. C'est un élément qui passe à travers les corps transparents et communique le feu aux objets combustibles situés au delà. Elle ne dépend pas de la direction des courants d'air, comme la destructivité de la flamme. La chaleur que l'on éprouve, lorsqu'on se trouve assis dans un wagon de chemin de fer en marche et passant à proximité d'un feu le long des rails, est un exemple de ce que l'on appelle chaleur radiante. La température intérieure du wagon ne change pas sensiblement, et la vague de chaleur sentie par la fenêtre disparaît aussitôt que l'endroit où il y a du feu est dépassé.

3. **Par des étincelles volantes**—On se rend compte de la communication du feu par les étincelles, mais on ne s'explique pas toujours jusqu'à quel degré la chose arrive. La force ascensionnelle de l'air chauffé peut emporter très haut des étincelles en flamme qui sont exposées à tomber à de grandes distances et mettre le feu à l'herbe, à des piles de planches, à des porches, appentis, toits ou même à passer à travers des fenêtres ou des lucarnes et à pénétrer à l'intérieur des maisons.

4. **Par gaz surchauffés et provenant de la combustion**—On n'a pas bien compris l'action des volumes mobiles de gaz non consumés et produits par la combustion, et l'on a attribué à tort beaucoup des particularités des conflagrations à des bouffées de flammes. Il se produit toujours de ces gaz quand une grande masse de matériaux se brûle sans oxygène suffisant, effet commun à tous les grands incendies. Si de tels gaz sont emportés au loin par le vent, ou les rafales produites par le feu lui-même, plusieurs phénomènes ont lieu. On a constaté que des feux éclataient spontanément dans des édifices, arbres et herbages très éloignés du lieu de l'incen-

(A suivre page 74.)

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 13 SEPTEMBRE 1919.

ARTHABASKA

ACTION EN COUR SUPERIEURE

Ernest Bélanger vs Joseph Beauregard, de N.-D. du Bon Conseil, $154.35.
Alphonse Gingras vs Emile Rousseau, de Laurierville, $194.15.
L. I. Frechette vs L. C. Pharo, de East Broughton, $565.70.
Dame Léonie Cormier vs Aug. Comte & Cie, de Montréal, $151.72.
La Fonderie de Victoriaville vs Alex. Duquette de Montebello, $140.00.
The Victoriaville Furniture Co vs G. N. Aboussafy, de Princeevillee, $150.55.
George Guimond vs Pierre Maheu, de Plessisville, $200.00.
Edmond Létourneau vs Emile Blouin, de St-Fortuna de W., $241.43.
The Canadian Rattan Chair Co. vs C. L. Fortier, du Lac Masson, $339.00.
Dame M. L. McArthur & al vs Norbert Hénault, de Stee-Hélène de Chest., $148.31.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

Dme E. F. Hudson vs Harold Stevens, de Trenholm, $21.65.
The Empire Cream Sep. Ltd vs Nestor Hardy, de Maddington Falls, $37.77.
Calixte Richard vs Freddy Lemeire, de St-Samuel de H., $17.46
Lewis Bros vs Kirouac & Gervais, de Plessisville, $65.20.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE.

Osias Gagné vs Alex. Baril, de Daveluyville, jugement contre le défendeur pour $140.65.
D. E. Bruneau vs D. Robert et Herm. Robert, de St-Rosaire, jugement contre les défendeurs pour $180.18.
Val. Gagné vs Ed. Gagné, de St-Félix de Kings, action du demandeur renvoyée sauf à se pourvoir.
William Lavigne vs Ferdinand Caron, de St-Hélène; défendeur condamné à payer $15 de dommages et frais.

JUGEMENT EN COUR DE CIRCUIT.

Joseph Bergeron vs L. Paradis de Trois-Rivières, jugement contre le défendeur pour $61.13.

DECLARATION DE SOCIETE.

Aurée Girard, de St-Germain de Grantham, faisant le commerce sous la raison sociale de "E. Girard & Cie."

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA.

du 8 au 13 Septembre 1919.

Mariage—Wilfrid Laprise et Mlle Alphonsine Lacombe, communauté de biens.
Obligation—Rév. Elisée Gravel à La Corporation Episcopale de Nicolet, p. 320, p. 319 et p. 84, Warwick, $1,000.
Vente—Ludger Pepin à Georges Boulanger, 445 et autres, St-Norbert, $12,750; $10,500 ac.
Vente—Georges Boulanger fils à Alexandre Thérien, 201 et 202, St-Norbert, $6,250 payées.
Vente—Georges Boulanger à Ovide Ratté, 31, St-Norbert, $1,800; $800 ac.
Transport—Léomène Lafond à Narcisse Drouin, sur John Poisson, $200.
Obligation—Emile Baril à Willie Ramsay, 294, 295 et 296, Ste-Hélène, $2,200.
Obligation—Wilfrid Champagne à Joseph H. Gagné, 1-3 0.195, Bulstrode, $1,000.
Vente—Napoléon Fortier à Arthur Paris, 394, 317 et 313, St-Paul, $11,000; $6,000 ac.
Obligation—Emile Baril à Mme Eugénie Grenier, 294, 295 et 296, Ste-Hélène, $600.
Vente—Valère Labbé à Georges Turgeon, p. 100, Ste-Victoire, $750; $100 ac.
Vente—Joseph Mathieu à Alphonse Blanchette, père, p. 18, Ste-Victoire, $1,300; $200 ac.
Mariage—Roméo Lavigne et Mlle Victoria Cantin, séparation de biens.
Mariage—Eugène Carignan et Mme Imelda Muir, séparation de biens.
Vente—Cie Colonisation de Stanfold, à J. Alfred Savoie, 26b, 2e rang et autres, Stanfold, $3,430 payées.
Vente—Gamélis Désilets à Wilfrid Binette, 246 et autres, Ste-Hélène, $7,000; $4,000 ac.
Vente—Henri Cantin à Georges Cantin, p. 9, St-Paul, $4,000; $1,000 ac.
Vente—James H. Muldoon à Henri Valois, 754 et autres, Tingwick, $4,000; $2,000 a
Obligation—Henri Valois à Willie Roberge, 754 et autres, Tingwick, $2,000.

BUREAU D'ENREGISTREMENT, CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 9 au 15 septembre

Vente.—Maxime Lemay à Joseph Grenier.
Vente.—Joseph Grenier à Maxime Lemay.
Vente.—A. E. Guillemette à Philippe Dechaine.
Obligations.—Philippe Dechaine à Emile Dufresne et al.
Obligation.—Laura Beaudry à Caisse Populaire Trois-Rivières.
Transport.—Ernest Blanchette à Caisse Populaire Trois-Rivières.
Quittance.—Cécile et Angéline Lamothe à Ernest Blanchette.
Vente.—Ursulines des Trois-Rivières à R. F. Grant.
Vente.—P. B. Dumoulin à Hon. Jacques Bureau.
Quittance.—Succ. Dme J. E. Hétu à John Hill.
Quittance.—Gélinas et Jourdain à Michel Nassif.
Vente.—Philippe Ricard à Maxime Ricard.
Quittance.—Maxime Matteau et al., à Maxime Ricard.
Quittance.—L. J. Beauchemin à J. B. Lacerte.
Quittance.—Jos. Martel et Frs. Langlois à Vve J.-Bte. Lacerte.
Quittance.—Nap. Pellerin à Vve J.-Bte. Lacerte.
Quittance.—Donat Gélinas à Vve J.-Bte. Lacerte.
Vente.—Cyprien Ricard à Rodrigue Rouleau et ix.
Echange—Wellie Dupont à Napoléon Rouette.
Quittance.—Wellie Dupont à Trefflé Dupont.
Quittance.—J. E. Hamel et al., à Ephrem Ricard.
Vente.—A. Lebrun à Arthur Désaulniers.
Vente.—Viateur Barrette à Joseph Lessard.
Obligation.—Joseph Lessard à Joseph Pagé.
Quittance.—Gélinas et Jourdain à Joseph Lessard.
Vente.—The Lanctôt Realty Co. à Jos. R. Ratte et J. Aurélien Ratte.
Vente.—The Lanctôt Realty Co. à Dionis Brière.
Vente.—The Lanctôt Realty Co. à Antonio Gauthier.
Quittance.—Percepteur du Revenu à succ. Hercule Fugère.
Quittance.—Percepteur du Revenu à succ. Marie Alice St Arnaud.
Cession.—Maria Fugère et al. à Archille Fugère.
Obligation.—Généré Isabell à Guillaume Courtois.
Vente.—Emile Panneton à Nap. E. Godin.

INCENDIE DANS LES CENTRES D'HABITATIO

(Suite de la page 73.)

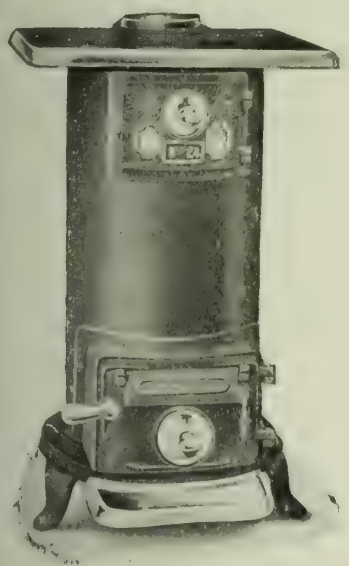
die. L'embrasement a été si général et si spontan qu'une accumulation de gaz non consumé a été en portée, localisée et mise en feu d'une manière que conque. L'examen des ruines de plusieurs incendi prouve que des feux ont éclaté spontanément des endroits très éloignés les uns des autres, et s parés par des constructions intactes.

Les caractéristiques qui précèdent se prod sent individuellement ou collectivement en chaq conflagration, et méritent qu'on s'y arrête, lo qu'on essaie de prévenir la propagation du f Dans la majorité des cas, toutes les conditions m tionnées ont aidé à étendre la destruction. Des ét celles en feu provenant de toits de bardeaux ont lancées de tous côtés; des flammes et de la chal radiante ont atteint tout ce qui était à leur port et des gaz non consumés se sont répandus en hors du foyer pour exploser avec violence, en mettant en contact avec l'air. Ceux-ci ont été plus désastreux, car ils ont ajouté aux domma causés par le feu ceux provenant de l'explosion.

Augmentez vos Ventes en tenant la ligne MAPLE LEAF

Un assortiment insurpassé de fournaises

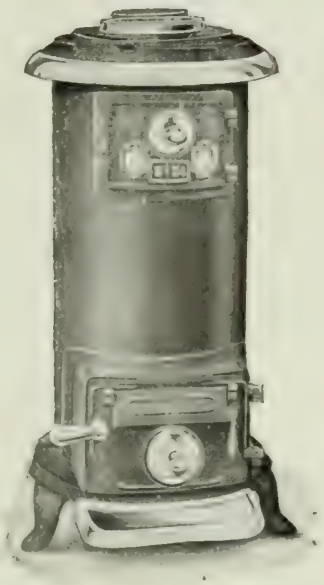
Modèles pour attirer tous les acheteurs possibles.



FOURNAISE QUEBEC
Avec Grilles
Dessus tournant s'ouvrant sur la grandeur de la boîte à feu. Support tournant en nickel pour la théière.



FOURNAISE QUEBEC PARLOR
Dessus de fantaisie et appuis-pieds en plus des Québec ordinaires. Remplace le fourneau à air chaud.

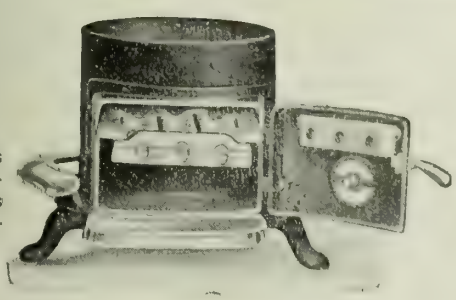


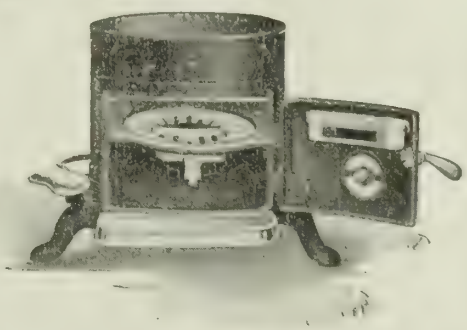
QUEBEC AVEC DESSUS A DEUX RONDS
Commode pour la cuisine. Dessous du dessus en fonte épaisse. Faits aussi sans grilles.

Corps en acier poli. Bonnet et dessus tournant complètement. Cendrier pouvant s'enlever. Régistres de contrôle à action rapide. Cendrier de toute la dimension du foyer. Brique à feu de la meilleure qualité. Grilles triangulaires ou avec palette au centre. La porte du cendrier empêche les cendres de se répandre dans la pièce.

Vous avez le choix parmi des grilles "Triangulaires" ou "avec palette au centre."

GRILLES TRIANGULAIRES—
Trois grilles se brassant séparément dans un support résistant.





GRILLES AVEC PALETTE AU CENTRE — Grosse grille à bascule pour l'enlèvement des cendres. La palette du centre se tire pour laisser passer le mâchefer.

MANUFACTUREES PAR **THE BEACH FOUNDRY COMPANY LIMITED**

OTTAWA, CANADA.

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY CO., LIMITED, SASKATOON, SASK.

PLUS HAUTE QUALITÉ

FAITE EN CANADA



OTTAWA PAINT WORKS Limited

OTTAWA

SUCCURSALES

MONTREAL TORONTO VANCOUVER

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

é 1887 | MONTREAL, vendredi 26 septembre 1919. | Vol. XXXII—No 39.

LA

ACME GLOVE WORKS,

LIMITED

MONTREAL

ANNONCE

— le départ de ses voyageurs pour leur tournée anuelle de l'autone. Plusieurs lignes nouvelles font partie des échantillons qu'ils apportent.

Des livraisons promptes seront faites.

Voici la ligne complète

ACME

Mitaines et gants de travail
Jolis gants fins
Articles tricotés. Vêtements Mackinaw
Vêtements doublés en peau de mouton

Mocassins — Chemises — Salopettes
Larrigans

SERVICE DE COMMANDES PAR LA POSTE
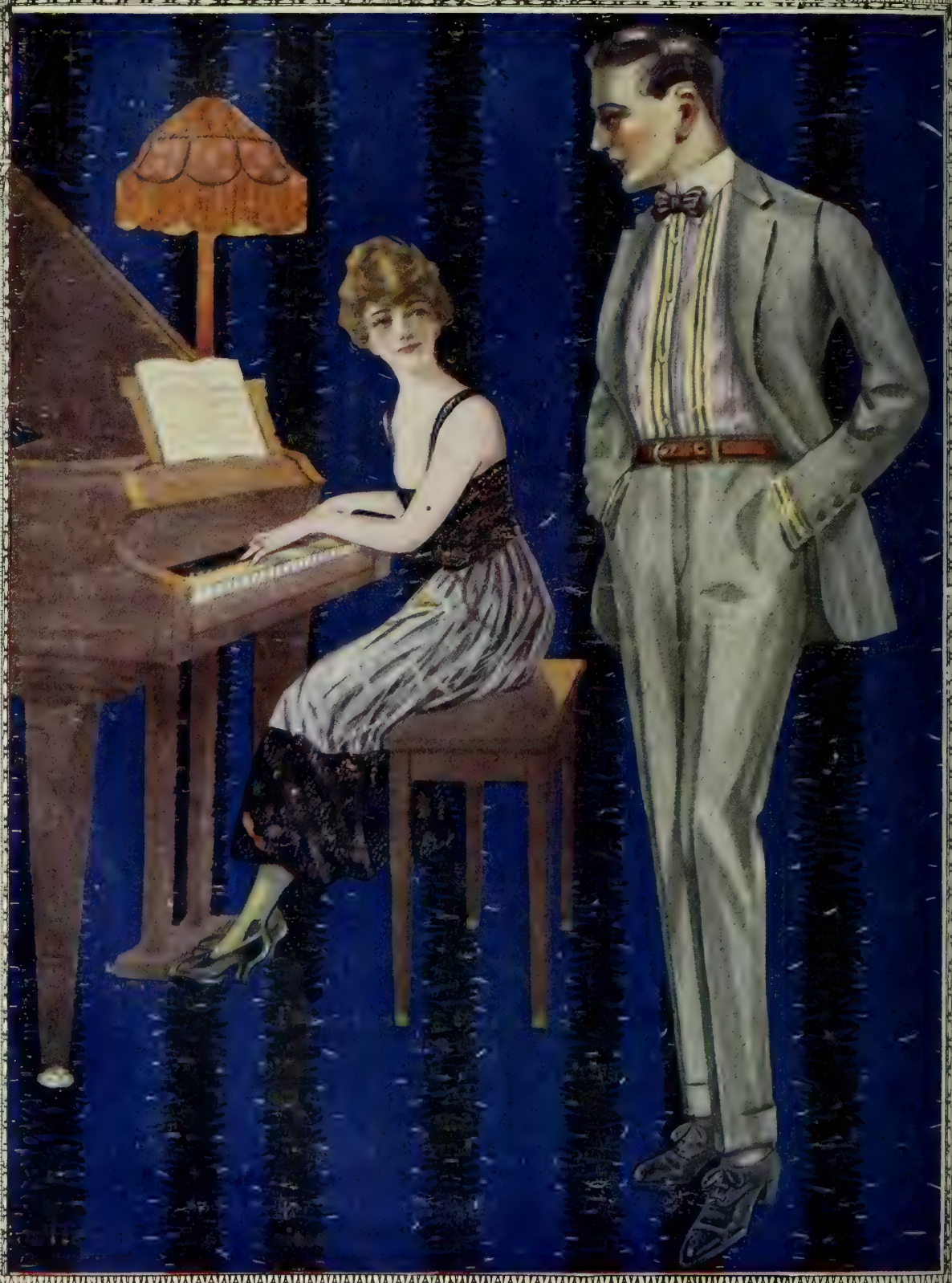
Au cas où votre stock aurait besoin d'être assorti avant l'arrivée de notre voyageur, écrivez-nous. Votre commande recevra une attention toute spéciale.

Acme Glove Works

Limited

Montréal

et succursales



LA CHEMISE

JOHN FORSYTH
— Limited —
Kitchener - Ont.

Forsyth

GARANTIE

MONTREAL:
513 Hôtel Windsor, Jos. Léonard et J. A. Picard, représentants.

QUEBEC:
24, rue Crémazie, R. Lepage, représentant pour la ville et la province de Québec.

Superbes Etoffes à Robes Pour l'Automne

Par suite de la rareté des marchandises, nous ne saurions trop insister sur la sagesse de faire ses achats de bonne heure pour l'automne.

Pour l'acheteur qui arrive à temps, nous avons un assortiment considérable des étoffes à robes les plus nouvelles, en fait de marchandises régulières et de nouveautés. Parmi nos autres lignes, mentionnons surtout les suivantes:

DRAPS FINS
VELOURS
TISSUS JERSEY
PANAMAS

Dans toutes les nuances régulières, y compris les couleurs nouvelles, telles que: castor, renne, élan, henné, nouveau bleu, etc.

SPECIAL

Notre étoffe à robes No 7158, garantie pure laine, 50 pouces de large, en bleu indigo et noir aniline, à $2.75 la vge.



JOHN M. GARLAND SON & CO., Ltd.

OTTAWA - - - CANADA

Nouveautés en gros.

Les Bas Buster Brown sont Aimés de toutes les Mères

—Parce qu'ils durent plus longtemps

—Parce qu'ils nécessitent moins de raccommodage

—Parce qu'ils sont économiques

Les Bas Buster Brown sont avec talon et bout à triple épaisseur — prévenant parfaitement l'usure rapide ordinaire de ces endroits. De plus, ils sont avec jambe à côtes doubles élastiques, pied double et cheville étroite, ce qui les rend confortables et d'un superbe ajustement.

Ces avantages ne manquent pas de faire l'affaire de toutes les femmes. Elles apprécient beaucoup des bas qui durent plus longtemps, qui exigent de leur part moins de raccommodage et qui à la longue reviennent moins cher que les autres. Elles vous remercieront de les leur avoir recommandés.

Votre fournisseur vous vendra des bas Buster Brown durables --- les bas économiques.

THE CHIPMAN HOLTON KNITTING CO. LIMITED

HAMILTON, ONTARIO. FABRIQUES AUSSI A WELLAND.



LA MAISON CANADIENNE

Des Nouveautés, Articles de fantaisie et Brimborions

"DOROTHY FRANCES"

Nos représentants exposent actuellement l'assortiment le plus considérable et le plus joli de vêtements confectionnés que nous ayons encore offerts, et en dépit des prix élevés d'aujourd'hui, les valeurs sont meilleures que jamais. Nous attirons tout spécialement votre attention sur la confection "Dorothy Frances" pour dames vendue exclusivement par nous. Pourquoi ne pas commander quelques lignes de blouses "Dorothy Frances" pour livraison immédiate?

" HODSUM "

Notre assortiment de salopettes et de pantalons en tweed, pour hommes, portant la marque ci-dessus est maintenant prêt pour votre inspection. Aucun assortiment de vêtements pour hommes n'est complet sans la marque "Hodsum".

Gants de travail, doublés en cuir et non doublés.
Gants et mitaines en laine et en cuir pour garçonnets.
Gants et mitaines de laine pour hommes et femmes.
Gants de chevreau; toutes les nuances.

Dépt. A. — Douillettes de coton, de $22.50 à $52.00 la douzaine. Douillettes de duvet, de $10.00 à $22.00 chacune, et un stock complet de couvertures en flanellette.

Dépt. C. — Flanellette rayée gris pâle, 36" à 27½c. Flanellette tan, 26½" à 22½c. Flanellette blanche, 36" à 31½c. Domet gris W.F., 26½" à 26½c — un spécial.

Dépt. D. — Doublures artistiques nouvelles, quelque chose de nouveau et d'une valeur spéciale, de $1.50 à $4.50 la verge.

Dépt. F. — Ligne spéciale de blocs-notes à écrire, 40c la douzaine ou $4.50 la grosse.

Dépt. L. — Notre département des toiles offre un choix complet de toiles d'Ecosse et d'Irlande ainsi que des mouchoirs pour dames et messieurs.

Dépt. W. — Tissus à manteaux d'hiver pour hommes et femmes, de $2.90 à $6.50 la verge. Plusieurs nuances au choix.

Dépt. M. — Tulle de soie à l'épreuve de la pluie; toutes les nuances; 36", 27c la verge.

Assortiment complet de draperies de fenêtres, scrims, marquisettes et mousselines artistiques imprimées.

Nous apportons une attention toute spéciale aux commandes par lettres, télégrammes et par téléphone à longue distance.

Si notre voyageur ne passe pas chez vous, veuillez nous en avertir et il ira vous voir.

Hodgson, Sumner & Co. Ltd

83 à 91 rue St-Paul Ouest **21 rue St-Sulpice** **82 à 94 rue Le Royer**

Montréal

SALLES D'ECHANTILLONS:

Edifice Métropole	7 rue Charest	Hôtel Windsor	Carlaw Bldg. 28-30 rue Wellington-Ouest	503 Edifice Mercantile
SHERBROOKE	QUEBEC	OTTAWA	TORONTO	VANCOUVER

BAS CIRCLE-BAR

Faits pour hommes, femmes et enfants, ils ont une jolie apparence, jointe à un ajustement parfait et à une qualité résistante.
Les marchands qui vendent les Bas Circle-Bar le font avec la plus entière confiance que leurs clients reçoivent un article de mérite, des bas qui donnent une meilleure valeur pour le prix que n'importe quel autre bas sur le marché.

Les Bas Circle-Bar donnent une bonne marge de profits.
Notre représentant expose actuellement dans votre territoire nos lignes pour le printemps 1920. — Voyez son assortiment.

BAS CIRCLE BAR

THE CIRCLE-BAR KNITTING CO.
Limited
KINCARDINE, ONTARIO

The Regal SHIRT

Les Chemises "REGAL"

Répondent à toutes les exigences en fait de style et de satisfaction à l'usage.

Des lignes complètes d'échantillons sont montrées par nos agents pour la province de Québec:

E. O. BARETTE & CO., Ltée, 301 rue St-Jacques, Montréal.
GUS. BARETTE, 301 rue St-Jacques, Montréal.
J. A. GAUD. MORENCY, 7 rue Charest, Québec.

THE *Regal* SHIRT COMPANY
LIMITED

HAMILTON, - Canada.

Un modèle de

L'ECHANTILLONNAGE DE PRINTEMPS BALLANTYNE

pour le printemps et l'été, 1920.



Modèle No A12—Un modèle d'une beauté exceptionnelle en mailles picot offrant plusieurs caractéristiques intéressantes. Remarquez le nouveau collet roulé ainsi que les poignets à côtes larges, l'empiècement à mailles panier et le corsage à large effet picot. Nous considérons ce modèle comme une superbe création. Fait uni ou en combinaison de toutes les nuances artistiques les plus nouvelles, telles que: coralette, nil, turquoise, rose pâle, Copenhague, vieux rose, canari, vert irlandais, fauve, émeraude, orange, mauve, prune, abricot et blanc.

Ce n'est là qu'un des nouveaux vêtements Ballantyne choisi parmi notre nouvel assortiment pour le printemps et l'été 1920. Nos voyageurs sont actuellement à montrer notre choix complet d'échantillons, comprenant des Pullovers et des gilets tricotés, des Jerseys pour garçonnets, des costumes de bain pour hommes, femmes et enfants. Faites votre choix dès maintenant parmi les modèles les plus élégants pour 1920.

R. M. BALLANTYNE, Limited

STRATFORD, ONT.

DU PONT CANADIAN INDUSTRIES

Permettez-nous de vous aider à "maîtriser" le commerce des faux cols

Nous ne nous contentons pas simplement de fabriquer les Faux cols Arlington et de vous les expédier — nous voulons faire notre part en les vendant de nouveau à vos clients.
En conséquence les avantages des Faux Cols Arlington sont mis devant le public — vos clients — dans toutes les parties du Canada par une publicité intensive, continuelle, dans les quotidiens et les périodiques.

Pour rappeler à vos clients que vous vendez les Faux Cols Arlington, nous avons des cartes de magasin en couleurs et illustrant plusieurs formes et modèles de faux cols Arlington. Permettez-nous de vous en envoyer un lot pour votre magasin.
Avez-vous un support de Faux Cols Arlington dans votre magasin? C'est une jolie garniture de magasin et elle étale et vend pour vous vos marchandises. Aimeriez-vous à avoir un de ces supports pour votre magasin? Vous n'avez qu'à le demander.
Les Faux Cols Arlington dans tous leurs modèles et formes à la mode n'ont jamais été aussi populaires que présentement.
Tenez votre stock complet. Permettez-nous de vous aider à "maîtriser" le commerce des faux cols. C'est un commerce profitable.

THE ARLINGTON COMPANY OF CANADA, LTD.

63 Bay Street TORONTO

DU PONT

Toiles "Kingfisher" et Cotons "Snowcrest"

Nous avons un nouveau département où l'on trouvera un assortiment complet de toiles et de cotons de ménage portant les noms ci-dessus.

Nous sommes en position de vous expédier immédiatement de la grosse toile à rouleaux, des serviettes huckaback ainsi que de la toile huckaback à la verge, des serviettes de bain, du damas de table, des nappes et des serviettes.

Notre assortiment comprend également les meilleures marques de toiles brodées, toiles fines à mouchoirs, toiles à surplis et d'autels, etc., etc.

Nous vendrons sous le nom de "SNOWCREST" des madapolams et des cotons fins qui seront pour vous des valeurs aussi bonnes que les meilleures sur le marché. Chaque pièce porte le nom étampé "SNOWCREST", qui est une garantie de pureté et d'une haute qualité.

Mark Fisher, Sons & Co.,

Lainages fins, fournitures de tailleurs ainsi que soies et toiles.

Square Victoria MONTREAL

70 Bay Street Toronto | 286 et 290 McDermott Ave. Winnipeg | 420 Cordova St. Vancouver

Quelques Suggestions pour le Commerce de Noël

BLOUSES: Modèles exclusifs

Blouses "Alice Daly", faites de tous les plus jolis tissus, y compris des voiles de fantaisie et des Georgettes, de $5.00 à $11.75 chacune.

Blouses en crêpe Georgette, $5.50 chacune.

Blouses en crêpe de Chine, de $3.75 à $5.50.

Camisoles en crêpe de Chine, de $10.50 à $24.00 la douzaine.

Bonnets de boudoir, de $1.75 à $18.00 la douzaine.

Fronces et collets en marabou pour livraison en octobre -- en tête de nègre, taupe et blanc. Nos prix varient de $3.00 à $15.00.

Parapluies pour dames de $5.00 à $10.00.

Parapluies pour hommes, de $15.50 à $72.00 la douzaine.

Cravates Derby à bouts flottants, dessins de fantaisie, de $6.50 à $24.00 la douzaine.

Chaussettes en pure soie, nuances unies. Effets à double ton et nuances unies avec coins de fantaisie, de $9.00 à $18.00 la douzaine.

GREENSHIELDS LIMITED

17 Square Victoria MONTREAL

" Tout en fait de nouveautés "

BRETELLES

BROPHEY - CHESTER

Le tissu élastique employé dans la fabrication de cette marque de bretelles est le meilleur que l'on puisse trouver sur le marché. Il est tissé dans nos propres fabriques et nous apportons une attention toute spéciale à la qualité du fil de caoutchouc employé. Seul, le meilleur caoutchouc épais, frais taillé, est assez bon pour les Bretelles Brophey-Chester. Notre tissu élastique n'est pas tissé uniquement pour lui donner une belle apparence, mais plutôt pour assurer le plus long service au client. En conséquence, vous avez la certitude que vos clients seront satisfaits si vous leur vendez des Bretelles de la marque Brophey-Chester.

The Brophey Suspender Company, Limited

Bureau et fabrique : 266 rue King Ouest

TORONTO

Représentant: M. P. C. ADAIR, 318 Kings Hall Building, rue Ste-Catherine- Ouest, Montréal, P. Q.

Parapluies, Ombrelles, Cannes

Nous fabriquons pour le commerce de détail des parapluies pour hommes et dames en des qualités à bon marché, à prix moyens et chers.

Nos parapluies sont fabriqués, soit pour valises, soit en formes ordinaires. Le parapluie de valise est très pratique quand on voyage, puisqu'il tient dans une valise de vingt-quatre pouces. Cette ligne est de bonne vente et rapporte de bons profits.

Ecrivez-nous pour échantillons et prix.

The Brophey Umbrella Company, Limited.

266 rue King ouest - Toronto

Représentant: M. P. C. ADAIR, 318 Kings Hall Building, rue Ste-Catherine- Ouest, Montréal, P. Q.

JAMES CORISTINE & CO. LIMITED

MONTREAL

Manufacturiers de fourrures en gros



3

Modèles très populaires

Commandes remplies le jour même de leur réception

Renard blanc	$85.00	Hudson Seal	$82.50	Vison	$20.00
Renard croisé	$100.00 et plus	Seal français	42.50	Skunk	22.50
Renard rouge	$65.00	Ecureuil gris	95.00	Ecureuil gris	18.00
Renard noir	$70.00	Opposum d'Australie	42.50		
Renard brun Lucille	$70.00				

Ecrivez pour avoir notre catalogue de cette saison, décrivant un choix considérable de tous les genres de fourrures.

ANNONCE DES CHANGEMENTS DE PRIX

Les changements de prix suivants pour les appareils du Dr Scholl sont en vigueur depuis le 1er septembre 1919. Ces changements ont été faits à cause des hausses survenues sur les marchés des matières premières et dans le coût de la main-d'oeuvre, et nous sommes dans l'obligation de les faire.



Supports de l'arc Métatarsien Antérieur du Dr Scholl



Support No 1 de l'arc métatarsien antérieur du Dr Scholl, se détaillera à $4.50 la paire. Prix du gros, $27.60 la douzaine de paires.



Support No 2 de l'arc métatarsien antérieur du Dr Scholl, se détaillera à $4.50 la paire. Prix du gros, $27.60 la douzaine de paires.



Support No 3 de l'arc métatarsien antérieur du Dr Scholl, se détaillera à $5.00 la paire. Prix du gros, $30.00 la douzaine de paires.



Indispensable pour faire des ajustages exacts suivant la forme du pied des clients. Le prix comprend un marteau en peau brute, comme l'illustration.

Ajusteur de l'arc du Dr Scholl.
Nouveau prix, sans support, comme l'illustration.
chacun
$5.00

Foot-Eazer du Dr Scholl

Prix du détail, $3.50 la paire.
Prix du gros, $24.00 la douzaine.

On remarquera que cela laisse un joli profit de $1.50 la paire pour le détailleur — presque du 100%.

Confort du Pied pour vos Clients

Profits et Prestige pour Votre magasin

De sorte que vous avez double raison de tenir en magasin et de pousser la vente de cette ligne d'appareils connus dans le monde entier.

The Scholl Mfg. Co.

Les plus grands fabricants au monde d'appareils pour le pied

112 Adelaide St. E., Toronto

Chicago New York London

AVEZ VOUS VU ?

LE GRAND ETALAGE

DE NOTRE

Chemise "STRAND" (Chemise de luxe)

SUPERBE
VOUS — DIT — TOUT

Votre Département de Merceries
dépend
de la valeur, du style et de l'assortiment
de vos Chemises de Toilette.

Ecrivez-nous, Télégraphiez-nous, Voyez nos voyageurs ou venez nous voir

A propos de

La Chemise "STRAND" (Chemise de Luxe)

ALPHONSE RACINE, Limitée

60-96 Rue St-Paul Ouest, - - - MONTREAL.

FABRIQUES: rue Beaubien, Montréal. St-Denis. St-Hyacinthe.

SALLES D'ECHANTILLONS:
111 rue Sparks, Ottawa; Edifice Merger, Québec; 123 Rue Baie Toronto.
Hôtel Matabanick, Haileybury; rue Wellington, Sherbrooke;
269 Rue Charlotte, Sydney, N. E.; Rue Principale, Trois-Rivières.

THE Lang SHIRT

LA CHEMISE LANG

"La Ligne d'une Valeur Exceptionnelle"

Nous exposons actuellement notre assortiment pour le printemps 1920. Il y va de votre intérêt à voir l'échantillonnage LANG avant de donner votre commande pour le printemps.

Représentant à Montréal :
H. J. HURLEY,
815 Nouvel Edifice Birks.

Représentant pour Québec :
HENRY BOGUE,
70 rue Laliberté.

THE LANG SHIRT CO. LTD.

KITCHENER, ONT.



Confection Soignée

Nos vêtements sont caractérisés par une confection très soignée assurant à vos clients une bonne durée et une satisfaction entière.

Tous les tissus qui entrent dans la confection de nos vêtements sont choisis à cause de leur qualité et de la beauté de leur dessin.

Notre choix de modèles est assez varié pour satisfaire tous les goûts et répondre à tous les besoins de votre clientèle.

Outre leur qualité exceptionnelle, leur élégance et leur confection soignée, nos vêtements sont vendus à des prix qui laissent au marchand une bonne marge de profits.

Attendez la visite de notre voyageur ou écrivez-nous et nous l'enverrons vous voir.

La Manufacture de Hardes de Victoriaville

Victoriaville, P.Q.

P. P. MARTIN & CIE Limitée

RAYON G

Parfums, poudres, savons, dans toutes les senteurs des maisons

L. T. Pivert
Roger & Gallet
Guerlin
Vivandou
Arly
Marceau
Jutras
Colgate
Taylor
Mozart
Kerkoff

Accessoires Electriques

de la maison Westinghouse:

Fer à repasser électrique, 6 lbs, de Westinghouse	$4.50
Grille-pain électrique de Westinghouse	$4.90
Fer à friser électrique de Westinghouse	$6.00
Chaufferette, nouveau style de Westinghouse	$9.00
Poêle électrique, 1, 2, 3 ronds de Westinghouse	$22.50

Percolateurs, Etc., Etc.

Articles en Caoutchouc

pour pharmacie, de la marque K. & S.
Sacs à eau chaude, sacs à glace, fontaines, etc.

Pneus, marque K. & S.

Chambres à air, articles en caoutchouc pour automobiles.
Venez visiter ce rayon. Nous y avons un assortiment des plus complets.

P. P. MARTIN & CIE, Limitée

Importateurs de nouveautés en gros.

Maison fondée en 1845

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, 103 Rue Wellington
ST-HYACINTHE, 229 Rue Cascades

50 rue Saint-Paul Ouest
Montréal.

OTTAWA, 166 Rue Sparks
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale
TORONTO, 152Rue Bay

Téléphone: MAIN 6730

M. LE MARCHAND,

Nous attirons votre attention sur les

Salopettes "STAR BRAND"

Depuis plus de 25 ans, elles ont résisté à toutes les épreuves et donné satisfaction au peuple canadien.

Toutes les couleurs sont indélébiles.

Chaque vêtement est garanti.

DONNEZ UNE COMMANDE D'ESSAI

N. B. ---- Les PANTALONS KHAKI "STAR BRAND" sont reconnus par nos concurrents comme sans égaux au Canada.

VOYEZ NOS ECHANTILLONS et vous admettrez cela

FAITS PAR

The J. B. GOODHUE Co. Limited

ROCK ISLAND, Qué.

Agence à Montréal: 211 Edifice Drummond. Tél. Up 1129

Fourrures teintes dans toutes les nuances les plus nouvelles

RENARDS, LOUPS ET RENARDS BLANCS, TAUPE TEINTE ET ECUREUILS GRIS VAISSEAU DE GUERRE, TAUPE TEINTE ET GRIS VAISSEAU DE GUERRE, LAPINS TEINTS, TAUPE, ETC.

Notre maison est la seule maison à teindre le renard et le loup en "Georgette", la dernière nouveauté.

The Hollander Fur Dyeing Co., Limited

645 rue St-Paul MONTREAL

KIMONOS

Les kimonos Kassab

sont reconnus par les principaux magasins du Canada comme ce qu'il y a de mieux en fait de sous-vêtements de soie.

KASSAB KIMONO MFG. Co.
37 rue Mayor,
MONTREAL.

LINGERIE DE SOIE

A.S. KING SILK CO. LTD

La Maison des Soieries du Canada

TORONTO

SOIES POUR L'AUTOMNE

Nous offrons actuellement un choix complet de couleurs dans toutes les lignes en demande, telles que:

Paillette, Messaline, Duchesse, Taffetas
Charmeuse, Crêpe de Chine, Georgettes.

Carreautés et rayures de fantaisie

En combinaisons variées de textures et de couleurs.

Soies Japonaises et Chinoises

Dans toutes pesanteurs.



NOS STOCKS POUR LIVRAISON IMMEDIATE SONT TRES COMPLETS

Ecrivez pour avoir des échantillons



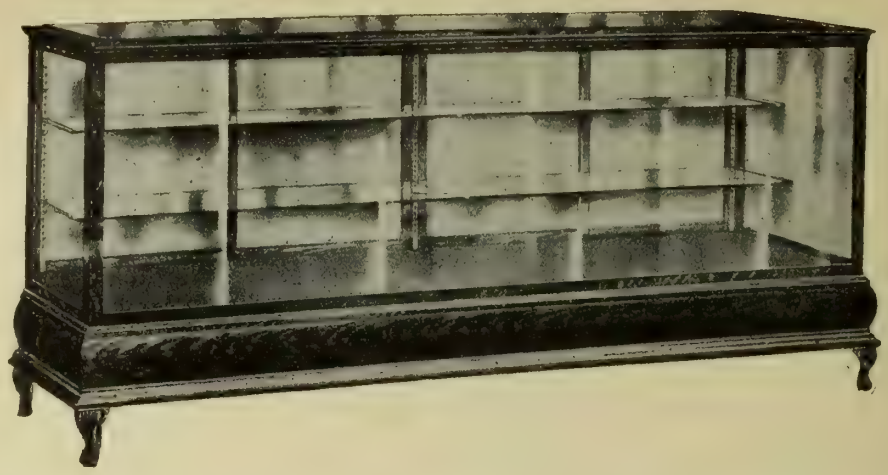
A. S. King Silk Co., Limited

59-61 Wellington St. W. - - - - - - - - - - TORONTO.

BUREAUX A L'ETRANGER :
Zurich, Suisse
Yokohama, Japon
Lyon, France
Chefoo, Chine

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

Pour attirer la bonne clientèle et changer l'aspect de votre magasin, installez une vitrine d'étalage de O. B. Meunier & Cie. Nous avons un superbe choix de modèles de vitrines de toutes sortes et de garnitures de magasin, que nous pouvons faire sur commande à des prix à la portée de tous les acheteurs.



Faites venir notre catalogue ainsi que notre liste de prix pour les derniers modèles.

Plans, devis et estimés fournis sur demande, par notre dessinateur expert. Téléphone Lasalle 2350.

Vitrine d'étalage: notre modèle Standard No 1001, tout en chêne solide. Prix modérés suivant la longueur.

O. B. MEUNIER & CIE

Manufacturiers.

190 Boulevard Pie IX - - - MAISONNEUVE

Maison française fondée en 1903. J. Clément, gérant.

GUELPH CARPET AND WORSTED SPINNING MILLS

LIMITED

Fabricants de

Tapis Wilton, Bruxelles, Velours et Tapisserie

ET TOUTE SORTE DE

"WORSTED"

GUELPH - - - - - ONTARIO

St. George



UNSHRINKABLE

UNDERWEAR FOR MEN

St. George "Woolnap"

Le Sous-Vêtement qui répond à toutes les exigences du client le plus difficile. La surface intérieure du tissu est "duvetée" par notre procédé spécial, de sorte que chaque vêtement a la douceur de la soie — et la chaleur et la durée de la laine pure. L'étiquette "St-George" est recherchée par les hommes qui désirent un sous-vêtement d'un confort suprême.

THE SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, LIMITED

OSHAWA (ONTARIO)

PRINTEMPS 1920



En donnant **tout de suite** votre commande à notre représentant, vous pourrez économiser de l'argent et vous procurer des marchandises qui seront rares plus tard.

Notre voyageur passera chez vous avec des échantillons pour le printemps 1920 de

TISSUS LAVABLES — de dessins et de modèles plus jolis que jamais — les meilleures marchandises sur le marché depuis 1914.

ARTICLES TRICOTES — Pour hommes et femmes.

Carpettes et articles de ménage, l'un des assortiments les plus considérables du Canada au choix.

Seuls agents pour l'est du Canada pour les couvertures de planchers Neponset.

The W. R. Brock Company

(Limited)

MONTREAL



No. 253
Mannequins de cire de tout genre.

CATALOGUES GRATIS

Votre carte postale et vous les recevrez (en français)

Tous les articles illustrés sont fabriqués par nous.

ETABLI EN 1899

Nous sollicitons votre patronage pour une commande d'essai.



No 2017
Supports à matinée très en vogue.

DELFOSSE & CIE

247-249 Rue Craig Ouest
MONTREAL

Seuls représentants des célèbres têtes en cire de PIERRE IMANS, Paris.

Nous réparons les têtes en cire brisées.

EVERYBODYS OVERALL

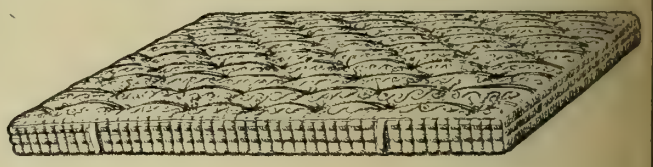
Nous fabriquons une ligne complète d'"overalls" (salopettes) de première qualité en trois pesanteurs et styles différents.

Les acheteurs nous disent que se cont les meilleures sur le marché.

AGENTS DEMANDES
pour la Province de Québec

Ecrivez tout de suite pour renseignements concernant l'agence exclusive pour notre ligne d'"Overalls" (salopettes) de vente rapide.

EVERYBODYS OVERALL CO.
London, Canada



Le fait d'acheter directement du manufacturier assure au marchand une plus grosse marge de PROFITS.

NOS MATELAS HYGIENIQUES

sont offerts aux meilleures conditions possibles. Voici quelques-uns de nos prix:

"Excelsior",	4 x 6 pieds et 4½ x 6 pieds	$5.25
Mélangé	4 x 6 pieds et 4½ x 6 pieds	5.75
"Flock"	4 x 6 pieds et 4½ x 6 pieds	6.65

(Ces prix sont moins 5%)

Toutes les grandeurs régulières en stock.

Ecrivez pour avoir toutes les informations désirées.

NOTRE SERVICE EST RAPIDE ET SATISFAISANT.

ROBERT & FRÈRE

Manufacturiers de Matelas, Etc.

ST-HYACINTHE, P.Q.

MODES EN GROS



ALICE—$1.65



CECILE—$2.25



JEANNETTE—$2.25



MARIE—$2.15



YVETTE—$1.75

Quelques-uns de nos Modèles pour Enfants en Velvetine de soie de la meilleure qualité.

COULEURS *(à l'exception de Laura)*, Noir, Bleu Marin, Brun, Vieux-Rose, Alice, Sable, Cardinal.



LAURA—$1.85

Bleu marin, Sable Brun, Sable Noir, Cerise Alice, Vieux-rose.

Nous portons le plus complet assortiment de Modes au pays;

comprenant:

Modèles Chapeaux garnis Chapeaux non garnis	Velours Rubans Soies	Ornements Fleurs Fantaisies	Nouveautés et tous autres articles se rattachant à la mode.

J. M. ORKIN CIE., Limitée

214 Rue Notre-Dame Ouest, MONTREAL, Can.

SUCCURSALES:

QUEBEC, P.Q.
66 rue St-Joseph

OTTAWA, ONT.
193 rue Sparks

ST-JEAN, N.-B.
82 rue St-Germain

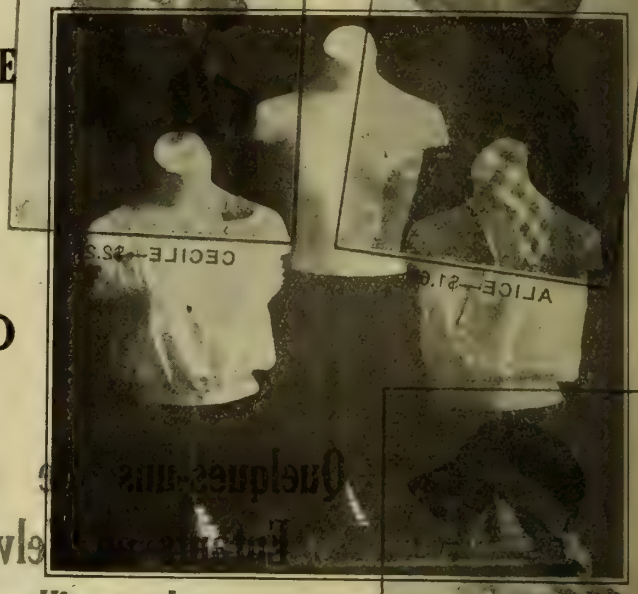
Le Commerce des Nouveautés a Besoin de

Bustes en cire, forme d'étalages émaillées lavables pour vêtements de dames et d'enfants, pour Cols et Dentelle, Bonneterie, ainsi que des fixtures de toutes sortes pour l'aménagement du magasin

LA DALE WAX FIGURE CO., LIMITED

peut l'en approvisionner au mieux de ses intérêts.





DALE WAX FIGURE

Co., Limited, Toronto.

à Montréal

P. H. MUNRO

150 RUE BLEURY

NOS BUSTES EN CIRE

pour Chapeaux, Robes, Manteaux, etc., sont réputés supérieurs à tous autres. Ne négligez pas vos étalages, le succès de votre commerce en dépend.

Ecrivez-nous ce dont vous avez besoin et nous vous coterons les pris les plus avantageux.

La forme comisole nature de "Dale" est la plus parfaite et la plus vivante qui soit sur le marché.

LES RUBANS

Jouissant cette saison, d'une popularité qui n'a jamais été surpassée.

Nous sommes en mesure de vous approvisionner en tous temps.

Echantillons soumis gracieusement

RIBBONS LIMITED

MONTREAL, - - TORONTO

212 rue McGill. 100 Wellington St. West.

TOWERS

Vêtements Imperméables

Préparez-vous pour la saison qui vient. Prenez stock de vêtements perméables de la marque Tower et faites ces écoulements rapides qui augmentent si substantiellement vos profits.

Les imperméables de la marque Tower sont en demande partout. Le fait qu'ils résistent exceptionnellement à l'usure dur et au plus mauvais temps en fait des vêtements idéals pour tous les hommes travaillant au dehors.

Vous ne pouvez perdre de l'argent avec les produits de la marque Tower. Envoyez votre commande et préparez-vous pour votre meilleure saison de vente.

Ecrivez pour avoir des renseignements et nos prix.

TOWER CANADIAN Limited

Toronto, Halifax, Vancouver



TOWER'S TRADE MARK FISH BRAND



Maison fondée en 1852



FOURRURES

MARQUE
MOOSE HEAD

De qualité supérieure

De confection recommandable

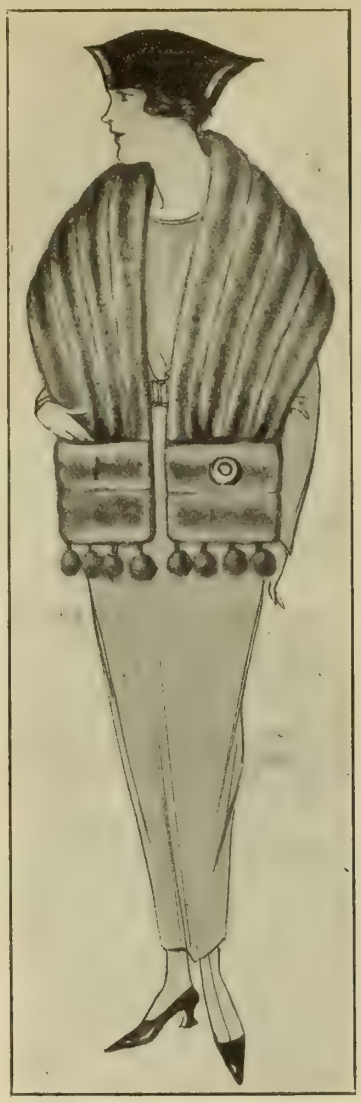
De dessin élégant et distingué

La Meilleure Qualité de Fourrures sur le marché

Voyez notre catalogue — il est prêt.

L. GNAEDINGER SON & COMPANY

94 rue Saint-Pierre - - MONTREAL



ETOLE

Opposum Autralien No 1
$ 75.00 et plus

Même Style en

Alaska - $150.00 et plus
Kolinsky - $125.00 et plus
Seal Français $50.00 et plus

Desparois, Garneau & Cie, Limitée

465 rue St-Paul Ouest - MONTREAL

Manufacturiers de

FOURRURES EN GROS

Pour la saison sociale

Georgettes imprimés

Crêpe de Chine

Ninons et chiffons

Crêpe Georgette

The AGB Fabrics

Nous avons actuellement en mains des stocks des tissus ci-dessus pour livraisons immédiates de notre entrepôt de Toronto.

Albert Godde, Bedin & Cie

Paris

Tarare

Lyon

Immeuble Empire, 64 Wellington St., W.

Téléphone: Adelaide 3062

TORONTO

Fourrures de Qualité

"Ce n'est pas tant la question du prix que celle de la qualité qui compte"

Vous ne devriez pas oublier cela en choisissant vos fourrures pour l'hiver prochain.

Les fourrures se vendent très chères et vous ne devriez pas faire d'expérience. Notre réputation de ne vendre que des fourrures de la meilleure qualité s'appuie sur bien des années d'expérience.

Notre assortiment de fourrures pour hommes et femmes est actuellement au complet et les commandes reçues de bonne heure sont assurées d'un prompt service.

Ecrivez pour avoir notre catalogue pour 1919-20 si vous ne l'avez pas encore reçu.

La Compagnie Redmond Limitée

MONTREAL - - - - - - WINNIPEG

PARDESSUS

Pouvant être

Livrés en Quatre Semaines

Nous avons en stock :

MOLLETONS — **En noir**

BEAVERS — **Gris, Oxford, Cambridge, Brun**

FRISES

et tissus de fantaisie pure laine pour pardessus

pour confectionner environ 8,000 pardessus.

Livrés quatre semaines après la réception de la commande. Les commandes seront exécutées dans l'ordre de leur réception, mais pas plus de 50 pardessus ne seront livrés par semaine à chaque client.

H. Vineberg & Company,

Limited

Angle du Boulevard St-Laurent et de l'avenue Duluth

Montréal.

PRINTEMPS 1920

N. B.—Nos voyageurs seront sur leurs routes respectives un peu plus tard que d'habitude cette saison, mais il serait avantageux pour vous d'attendre leur visite.

REGISTERED TRADE MARK
PROGRESS BRAND

L'Etiquette qui a fait la réputation du Canada pour ses vêtements de confiance.

L'importance d'un Département de Confection sur Mesures

Les vêtements de la "Marque Progress", faits d'après un système sur mesures, vous permettent de répondre à toutes les demandes de vos clients et de leur donner un service rapide.

Ecrivez aujourd'hui pour plus de renseignements à ce sujet.

H. VINEBERG & COMPANY, Limited

angle du Boulevard St-Laurent et de l'avenue Duluth

MONTREAL.

Les Accessoires de Mode

La saison des réceptions remet les accessoires en vogue — Le tulle et la dentelle pour les articles de cou. Les voiles brodés — Les sacs en velours et les boîtes élégantes — L'industrie de la ganterie paralysée par le manque de peaux— Les parapluies riches très demandés.

La dentelle et surtout le tulle semblent être en faveur pour les articles de cou, qui commencent à se vendre mieux qu'au printemps. La robe sans col qui continue à se vendre demande un col détaché. La simplicité est la note dominante des styles d'automne. Les plissés et les ruchés sont ce qui se vend le mieux.

Les tissus pour fantaisie et pour fichus sont en grande demande. Le tulle uni et le point d'esprit se vendant à la verge tout plissés et finis en haut et en bas, quelque fois finis seulement d'un seul côté. Les nouveaux modèles de gilets sont plus jolis et plus exquis que jamais.

Les fichus se sont bien vendus cet été et sont encore en vogue. Le jabot reparaît un peu mais ne semble pas devoir se répandre beaucoup, en raison de l'aversion pour les cols hauts.

Les marchands de gros prévoient une forte demande de voiles de tous genres pour l'automne prochain. Le voile à la verge est certainement ce qui se vend le plus. Cependant les voiles en forme sont plus chics et on les trouve dans les formes ordinaires rondes ou carrées pour draper sur le chapeau. Le voile triangulaire s'est également bien vendu cet été et il nous revient encore pour l'automne, le voile élastique n'a pas perdu de sa vogue pour l'usage courant.

La broderie est autant en faveur pour les voiles que pour les robes et costumes. Les couleurs qui se vendent actuellement le mieux sont le noir, le marine et le taupe.

Colliers

Les chaînes bon marché et les colliers de perles sont remplacés par des modèles d'un goût un peu plus distingué. Les perles conservent bien toujours leur vogue et on voit cet automne des colliers à double rang, l'un de 16 pouces de longueur et l'autre de 22 pouces.

Sacs pour toutes les occasions

La reprise des réceptions a remis en vogue les sacs de fantaisie pour la toilette de soirée ou

(A suivre page 31)

NOUS FABRIQUONS DES TENTES EN CANEVAS POUR HOMMES DE CHANTIER ET SPORTSMEN





LE duck de la marque Repellant est le tissu le mieux connu et le plus employé pour les tentes sur le continent aujourd'hui. Le Duck de la marque Repellant a subi les sévères épreuves des départements de l'armée du Canada et des Etats-Unis.

Le Duck de la marque Repellant sert à la fabrication de tentes, auvents, couvertures de chevaux, bâches et de tout ce qui peut être fait en canevas. Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer des échantillons du Duck de la Marque Repellant ainsi que des cotations dans le plus court délai.

Couvertures de chevaux, Bâches, Couvertures de voitures, etc.

TENTES EN DUCK

à brins doubles et croisés. Garanties sans aucun apprêt.

TENTES EN DUCK IMPERMEABLES

Absolument à l'épreuve des intempéries et de la rouille.

TENTES EN SOIE POIDS PLUME

Tous les modèles,faciles à empaqueter, légers et résistants.

Grant-Holden-Graham Limited

Manufacturiers, Négociants en Gros et Importateurs

OTTAWA 147-151 Rue Albert CANADA

Modèles Muser

Variété complète

Livraison immédiate



Il va sans dire que vous tenez à la qualité des marchandises que vous vendez à vos clients. Leur belle apparence et leur longue durée est une autre de vos considérations. Nos marchandises vous offrent tous ces avantages, sans compter celui du prix modéré.

Avec la ligne de l'Etoile Bleue vous avez un assortiment illimité au choix, de sorte que vous n'aurez pas de difficulté à y trouver exactement les modèles que votre clientèle tient à avoir — quelque difficile qu'elle soit.

Une commande d'essai vous convaincra que nous pouvons vous donner satisfaction sous tous rapports.

SERVICE RAPIDE — LIVRAISON PROMPTE.

Muser Brothers (Canada) Limited

Manufacturiers et importateurs de dentelles, garnitures à robes et broderies, Importateurs de nouveautés de fantaisie.

12 RUE STE-HELENE, - MONTREAL.

New York Boston Philadelphie Chicago Londres Nottingham
Baltimore Los Angeles San Francisco Caudry Le Puy St. Gall

Nos Chaises

sont faciles à vendre et de bonne qualité. Avec un assortiment complet de nos modèles vous serez en position de répondre à tous les besoins de vos clients. Notre ligne comprend une grande variété de

Chaises de salle à Manger, de cuisine, de veranda et d'ameublement

Sous les rapports du modèle, de la construction et du fini nos chaises sont sans égales. Les prix auxquels nous les vendons assurent un bon profit au détaillant. Si vous ne connaissez pas nos produits, écrivez dès aujourd'hui pour avoir des illustrations et notre liste de prix.

La Manufacture de Chaises de Stanfold

PRINCEVILLE, P.Q.
[STANFOLD]



A. Amyot & Cie
Manufacturiers de
VETEMENTS EN GROS
pour hommes et enfants
ST-HYACINTHE, P. Q.

Nos voyageurs parcourent toute la province de Québec. Si vous ne pouvez attendre leur visite, écrivez-nous pour avoir nos prix et nos conditions.



En temps de Guerre comme en temps de Paix, l'Economie est un devoir national.

Faites disparaître ces disgracieux amas de papier sur vos planchers — et supprimez le danger d'un incendie.
En vous servant d'une **Presse Climax à mettre le papier en balles** vous obtiendrez le plus haut prix pour vos papiers de rebut.
La **Presse Climax** comprime et met en balles votre papier prêt pour l'expédition.
Elle sauve du temps, du travail, tient votre établissement propre — et convertit en argent vos papiers de rebut.
Tout en acier. 12 dimensions. Durera toute une vie.

CLIMAX BALER Co
HAMILTON, ONT.

Ouate en Paquets

"VICTORY" "NORTH STAR"
"CRESCENT" "PEARL"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.

Importations et Exportations

MAURICE LESAGE
Industriel à Amiens (France)

désirerait entrer en relations avec industriels ou marchands de gros canadiens pour l'exportation au Canada d'articles manufacturés en France. Il serait disposé également à représenter des maisons canadiennes en France.

Les industriels désireux d'entretenir des relations commerciales en France sont invités à écrire à

Maurice Lesage
Industriel à Amiens (France)

LES ACCESSOIRES DE MODE

(Suite de la page 27)

d'après-midi. Ils sont faits en toute sorte de jolis tissus ou rubans. Le sac avec fermoir est peut-être le plus à la mode, cependant comme c'est la beauté et l'utilité de ces articles qui comptent, on peut les avoir indifféremment montés ou non montés.

Sacs d'utilité

Le sac de velours semble retrouver sa vogue de l'an dernier. Le prix du cuir est tellement élevé qu'il y a longtemps qu'on ne trouve plus de jolis sacs de cuir à bon marché. Le sac de velours sera donc adopté par la classe moyenne et la classe riche. Le velours peut aussi être combiné avec la tapisserie et les brocarts dans toutes sortes de formes nouvelles, telles que le panier. La forme panier nous vient de Paris où elle a signé un nouveau bail et les fabricants copient ce modèle.

Les fermois sont en métal argenté avec scènes de Hollande et le sac est suspendu par une chaîne mince en argent. D'autres fermoirs sont en écaille ou en imitation de ce produit.

Contrairement à l'usage les acheteurs ont commandé les bourses pour la saison d'hiver avec courroie sur le dessus au lieu de courroie à l'arrière. On voit encore des blagues en cuir souple, mais elles sont hors de prix, ce qui certainement en réduira la vente.

Les petites boîtes en cuir noir ou de couleur sont un complément approprié pour les toilettes de soirée. Bien que les prix soient élevés, elles se vendent bien, et les fabricants ne craignent qu'une chose c'est de ne pouvoir remplir leurs commandes.

Une courroie pour tenir le bébé dans sa voiture est faite de ruban plissé sur un élastique, des fleurs en satin à chaque bout et au centre trois rubans suspendus portant l'un un anneau et les deux autres des animaux jouets pour amuser le bébé sans crainte de les voir perdre.

L'emploi général des ceintures intérieures dans les jupes et les robes a augmenté la vente des rubans mercerisés pour ceintures.

La mode des chapeaux relevés en avant remet en faveur les boucles d'oreille, mais il semble que ce sont seulement les perles qui seront en grande demande dans cet article.

Une vraie saison de dentelle

La plus importante saison pour la dentelle semble s'ouvrir dans le détail. Les fines dentelles d'Irlande, les Chantilly, la Duchesse, le point gaze sont très demandés pour les toilettes de soirée et de jolies imitations de ces différentes dentelles sont maintenant faites en Angleterre pour répondre aux besoins de la clientèle qui n'a pas les moyens de se payer de la dntelle véritable. Ces imitations se font en coton ou en soie et coton et conviennent particulièrement pour les cache-corsets. La dentelle filet est également en faveur. La valencienne étroite sera plus en vogue que jamais pour les garnitures de lingerie.

Gants

Dans le commerce de la ganterie, il n'y a aucun changement en ce qui concerne la matière première ou les prix. Les gants de tissu envahissent de plus en plus le marché et l'emportent de beaucoup sur les gants tannés ou mocha pour l'hiver. Le chevreau et le suède sont presque inabordables pour le commerce courant et il y a peu de vraisemblance que l'industrie gantière en France ne retrouve son activité avant une ou deux saisons. La France a prouvé son pouvoir étonnant pour reconstruire ses industries ruinées, mais dans le cas actuel, c'est la matière première qui fait défaut.

Parapluies

Les petits magasins ont subi un revirement complet pour la vente des parapluies. Au lieu de vendre en quantité des genres bon marché, ils les négligent et s'attaquent maintenant aux modèles qui semblaient réservés au bijoutier ou au magasin de spécialité qui étalait quelques parapluies à manches d'or ou d'argent pour les fêtes. Les marchands qui achetaient ces articles par douzième ou quart de douzaine les achètent mantenant par douzaines.

Les anneaux ou bracelets en argent ou en bakalite sont la grande nouveauté dans les poignées. Lorsque cet article devient trop cher, il est remplacé par une cordelière croisée ou tressée attachée sur le côté ou sur le dessus du manche.

Les bracelets d'argent qui sont à la mode depuis plus de deux ans sont encore la fantaisie qui plaît le mieux dans les articles riches. Les anneaux sont soit absolument unis, soit plats avec décoration filigranée, d'autres encore sont en chaînes d'argent tressées. Les parapluies sont beaucoup plus chers qu'ils n'ont été et comme toutes les matières premières sont rares, il n'y a aucune chance de voir les prix baisser d'ici un certain temps. Ce qui ne semble pas empêcher les gens d'acheter des parapluies et comme le goût du public a évolué, il n'est pas vraisemblable que les articles bon marché retrouvent leur vogue d'autrefois.

—La même qualité supérieure !
—Le prix a été légèrement augmenté.

QUALITÉ
King

Les bretelles garanties ont conservé leur ancienne haute qualité! Naturellement, cela veut dire une légère hausse dans le prix, mais ce sont des valeurs supérieures à celles que vous pouvez avoir actuellement à leurs prix. Par exemple, examinez la

Bretelle résistante

TIGER

illustrée ci-dessous. Elle est encore faite avec de solides garnitures de cuir militaire; avec le même coussinet résistant en arrière; un support d'acier pour les attaches; un renfort en arrière; des coutures doubles partout. C'est la meilleure valeur en fait de bretelle résistante sur le marché canadien actuellement.

POUR TOUTES CES RAISONS, CHAQUE MODELE KING EST CE QU'IL Y A DE MIEUX DU GENRE!

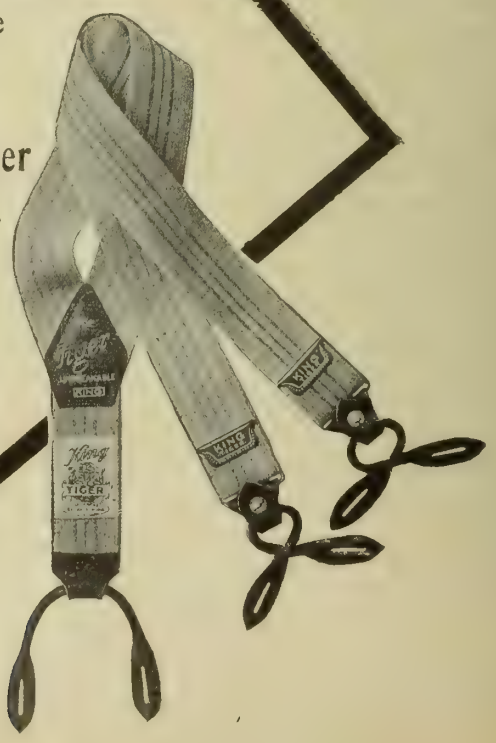
La comparaison vous le prouvera !

Donnez votre commande immédiatement !

Faites au Canada par

The King Suspender and Neckwear Co.

TORONTO,
Canada.



Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 15 au 20 septembre 1919.

Vente—Alcide Perrault à Alfred Fecteau, p. o. 378 et autres, St-Norbert, $4,500, $1,000 a/c.
Vente—Georges Boulanger, père, à Wilfrid Boulanger, p. 414, p. 465 et ½ n. e. 85, St-Norbert, $10,000, $5,000 a/c.
Vente—Alfred Vézina à Alcide Pepin, 26a, 2e rang, Stanfold, $250, payées.
Vente—François Boucher à Arthur Boucher, 14c, 8e rang, Stanfold, $2,000, dues.
Vente—J. P. Guay et Aug. Martineau à Bennett Feeney, 14a, 14b et ½ o. 13, 2e rang, Stanfold, $1,375, payées.
Transport—Alphonse Brisson à J. Arthur Fréchette, sur Adélard Joyal, $2,650.
Vente—Oscar Girouard à Alfred Fréchette, 10b, 8e rang, Stanfold, $1,950, $550 a/c.
Vente—Edouard Garneau à Arthur Corriveau, 91 et p. s. o. 90, Ste-Hélène, $5,000, $1,900 a/c.
Vente—Victor Demers à François Boucher, 3, Princeville, $850, $300 a/c.
Obligation—Damase Gendreau à Mme Hélène atte, 24, 6e rang, Stanfold, $500.
Echange—Victor Roux et Alphonse Fréchette, p. 249 et p. o. 250 et p. 1, Princeville.
Vente—Cyrille Bergeron à Edmond Larivière, 1/3 centre 241, Bulstrode, $1,600, $1,000 a/c.
Vente—Georges Nolette à Oscar Dion, p. 277, Ste-Hélène, $1,000, $325 a/c.
Vente—Succ. Dame Emilie Fortier à Joseph Fréchette, 348, Ste-Hélène, $1,400, $500.50 a/c.
Vente—Ludger Poisson à Ernest Daigle, p. 45, Ste-Hélène, $1,450, $800 a/c.
Vente—Thomas Binette à Noé Gardner, p. 44, Ste-Hélène, $1,500, $800 a/c.
Vente—Freddy Binette à Arthur Paquin, 378, 379 et 380, Ste-Hélène, $1,500, $575 a/c.
Mariage—Aimé Vallière et Mlle Marie-Anne E. Lachance, communauté de biens.
Obligation—Antonio Desharnais, fils, à Georges Bergeron, p. 146, Arthabaskaville, $800.
Vente—Roger Tourigny à Arthur Hébert, p. 459, Ste-Victoire, $50, payées.
Bail à rente foncière—J. Ena Auger à Philias Lacroix, p. 454, Ste-Victoire, moyennant $18 par an.
Vente—Uldéric Boisvert à Amédée Bolduc, 660 et 661, Warwick, $7,000, $3,000 a/c.
Donation—Philippe Côté et ux. à Arthur Côté, p. 3a, 3b, p. s. e. 4b, 6e rang, Stanfold.
Obligation—François Pelchat à Télesphore Lantagne, p. o. 2b, p. 3a et 3b, 6e rang, Stanfold, $1,175.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 20 SEPTEMBRE 1919.

ARTHABASKA

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Jean-Baptiste Bellefeuille vs Ph. Leclerc, de Makamick, $150.
François Dalphé vs Dominion Express Co., Montréal, $331.83.
Edm. Brochu vs Alex. Roux, de Kingsey Falls, $390.00.
Grégoire Lafontaine vs Dame Odélie Boily, de Québec, $451.87.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

La Fonderie de Plessisville vs Zéph. Huot, de Ste-Victoire, $62.85.
Joseph Levasseur vs Maurice Beaulieu, de Shawinigan Falls, $35.00.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE.

J. S. Mitchell & Co., Ltd., vs W. Jacobson, de Black Lake, jugement contre le défendeur pour $278.78.
J. A. Boivin vs Amateur Gagné, de Lyster Station, jugement contre le défendeur pour $280.60.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT.

Dame M.-L. McArthur et al. vs Albert Lamarre, de lieux inconnus, jugement contre le défendeur pour $43.72.
Rodolphe Baril vs Théoph. Boisvert, de St-Adrien d'Ham, jugement contre le défendeur pour $73.22.

DECLARATION DE SOCIETE.

Omer Baril et Raoul Hébert, négociants de Plessisville, faisant le commerce comme marchands généraux, agents de machines aratoires, sous les nom et raison social de Baril & Hébert.

DISSOLUTION DE SOCIETE

De Albertine Valcourt, sous les nom et raison sociale de "La Cie de Colonisation de Stanfold".

BUREAU D'ENREGISTREMENT CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES.

Semaine du 15 au 23 septembre.

Obligation—Alfred Sauvageau à Hortense Lincey et al.
Obligation—Arthur Bellemare à Narcisse Beauchemin.
Obligation—Auguste Désaulniers à Ephrem Despins.
Vente—Gaston Martineau à Dame J. T. Martineau.
Quittance—Maxime Blais et al. à Arthur Lessard.
Quittance—Virginie Dion à Edouard Therrien.
Quittance—Joseph Paquin à Onésime Boisvert.
Quittance—Louis Lavergne à Pierre Julien.
Dissolution de société—Pichette & Prévost.
Vente—Vve Achille Spénard à Joseph Veilleux.
Obligation—Joseph Veilleux à Caisse Populaire Mont-Carmel.
Obligation—Vve Achille Spénard à Abraham Noël.
Main-levée—Abraham Noël à Vve Achille Spénard.
Quittance—Philippe A. Héroux à Joseph Guillemette.
Quittance—Séminaire Trois-Rivières à Alcide Grenier et al.
Déclaration sociale—J. W. Abran & Cie.
Vente—Alexandre Massé à Alfred Houle.
Quittance—Jos. Caron à J. L. Durand.
Quittance—Séminaire Trois-Rivières à Alexandre Massé.
Conventions—Wayagamack P. & P. Co. à Quebec Savings & Trust Co.
Vente—A. E. Guillemette à C. H. Flamand.
Obligation—Edouard Dubé à Narcisse Beauchesne.
Quittance—Léopold Bouchard à F. E. Tourigny.
Vente—Vve Henri Beaulieu à Louis Garceau.
Vente—Ernest Houle à Emile Hamel.
Vente—Arthur Bourassa à Helena Gayouska.
Vente—Joseph Grenier à Théodore Philibert.
Obligation—Nazarie Garceau et al. à Dame Philorum Garceau.
Quittance—Azarias Ricard et al. à Isaie Lampron.
Quittance—Majorique Lafrenière à Nazarie Garceau.
Quittance—L. Z. Bertrand à Vve Henri Beaulieu et al.
Quittance—Vve Edouard Ferron à Augustin Bourassa.
Quittance—Odile Gélinas et al. à Arthur Bourassa.
Obligation—Wellie Ferron à Vve J. B. Frégeau.
Quittance—Vve J. B. Frégeau à Corporation Trois-Rivières.
Obligation—L. P. Dallaire à Zéphirin Fontaine.
Garantie hypothécaire—Vve Maxime Boisvert à Alfred Bournival.
Transport—Dame Jos. Lamothe à Cécile et Angéline Lamothe.
Ratification—Norton Perkins à Guy Boyer.
Obligation—Archille Fugère à Dame Edouard Ferron.
Conventions—The Wabasso Cotton Co. à The North Shore Power Co.
Vente—Dame C. J. N. Teasdale à The Canadian Pacific Railway.
Obligation—Thomas Page à The Belgo C. P. & P. Co.
Vente—Jos. Vadeboncoeur et ux. à Alide et Jos. Bellemare.
Vente—Wellie Dupont à Napoléon Rouette.
Vente—Joseph Hubert à Emile Doré et Alphonse Roy.
Obligation—Adolphe Lajoie à Sarah Blais.
Obligation—Elie Bourassa à Vve Harry Lemire.
Obligation—Vve Louis Pothier à Vve Ludger Duval.

LES TRACAS D'UN MARCHAND ET COMMENT LES EMPECHER.

Telle a été le sujet d'une conférence faite mercredi et jeudi de cette semaine à la salle des Artisans, rue St-Denis, par M. W. H. Farley, de Dayton, Ohio. M. Farley a développé son sujet comme seul un conférencier d'une grande expérience pouvait le faire. Il a agrémenté sa causerie de vues animées qui lui ont permis, grâce à des scènes pour ainsi dire "vécues", d'illustrer d'une façon pratique les ennuis que peuvent s'éviter les marchands en adoptant un système pratique et moderne pour la tenue de leur magasin. Le sujet traité par le conférencier est très important et nous nous proposons de publier la semaine prochaine un compte rendu aussi complet que possible de cette conférence.

Les coutures faites à la soie ne se défont pas. — Servez-vous toujours de la

SOIE CORTICELLI

Voilà notre message aux femmes du Canada

La soie CORTICELLI est implantée pour toujours dans les tissus de soie du monde textile. Chaque fil CORTICELLI porte sa pleine garantie de qualité. Chaque rouleau de soie CORTICELLI est "parfait sous tous rapports". Le manufacturier, le marchand, le consommateur ont la garantie que cette soie est la meilleure sur le marché—Avec la CORTICELLI la qualité est la première considération depuis le premier jusqu'au dernier procédé de fabrication.

Belding Paul Corticelli Limited

Montréal Toronto Winnipeg Vancouver

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, frs. . . . 20.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 26 septembre 1919. Vol. XXXII – No 39

LE TRIBUNAL DU COMMERCE

La semaine dernière, le tribunal du commerce a été l'objet d'une discussion assez vive à la Chambre des Communes. L'on reproche aux membres de ce tribunal de rendre des décisions arbitraires qui seraient de nature à nuire aux intérêts du commerce et des cultivateurs, et conséquemment aux meilleurs intérêts du pays.

Il est évident que, dans un pays comme le nôtre, où les lois commerciales ne reçoivent généralement qu'une étude peu approfondie avant d'être adoptées, il soit assez difficile pour le tribunal du commerce de pouvoir trouver immédiatement le point juste dans le travail qui leur a été confié. Cependant, il y a certains principes qui auraient du être adoptés dès le début des séances de ce tribunal de commerce, et qui auraient pu avoir pour effet de rétablir la confiance du public de même que celle des marchands et des manufacturiers.

Toute décision prise par ce tribunal qui peut laisser croire à une injustice ou à la persécution ne peut produire de bons résultats, de même que la fixation de prix, ou la limite établie d'une manière arbitraire sur certaines marchandises ne peut pas facilement être maintenue. Par exemple il est relativement facile pour quiconque ayant l'autorité de ce faire, de décréter que le prix du lait ne doit pas être augmenté, mais pour être juste, il faudrait qu'une enquête sérieuse eût démontré qu'actuellement le cultivateur reçoit un prix suffisant ou exhorbitant pour cet article de première nécessité.

Les faits seuls doivent guider les membres du tribunal du commerce dans leurs décisions.

Il n'est pas suffisant que quelqu'un, quel qu'il soit, exprime l'opinion que les prix d'un article de première nécessité sont trop élevés pour que, immédiatement, un jugement soi rendu interdissant l'augmentation des prix, ou décrétant une réduction.

Il faut d'abord déterminer si les producteurs profitent d'une manière exagérée de leur situation, ou s'ils n'exigent qu'un profit raisonnable, ou si leur déclaration qu'ils produisent à perte, est exacte ou non.

Nous pourrions faire la même argumentation concernant la limite des profits sur le sucre. La limite de profit d'un sou la livre a été adoptée sans s'enquérir si les marchands de détails font un profit exhorbitant ou non en vendant le sucre à un centin de bénéfice la livre. Cette manière d'agir aura certes des conséquences fâcheuses et pour le public et pour le commerce.

Nous avions espéré que ce tribunal du commerce aurait été un aide pour les producteurs et les distributeurs honnêtes à se débarrasser de la concurrence déloyale qui leur est faite par les profiteurs et les exploiteurs mais la tournure que prennent les choses nous laisse perplexes et inquiets.

LES RELATIONS DES BANQUES AVEC LEURS CLIENTS

Les banques jouissent de privilèges très étendus, et d'après la nature des relations d'affaires qu'elles ont avec leurs clients, elles deviennent en possession d'informations qui devraient être consi-



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

dérées d'un caractère privé.

Ensuite, dans la routine ordinaire des affaires de banque, il y a mille et un moyens à la disposition du gérant d'une banque ou d'une succursale dont il peut se servir pour taquiner ou ennuyer quelqu'un qui n'a pas le don de lui plaire, même exercer des petites vengeances personnelles, mais nous comprenons bien que les gérants de banque comme les employés ne sont pas tous des perfections humaines, et que comme les autres, ils ont leurs heures de bonne et mauvaise humeur.

Il arrive aussi que par l'influence de certains gros actionnaires, certains individus arrivent à la position de confiance de gérants de banque sans avoir les qualifications personnelles voulues pour remplir cette position avec dignité et avec tact.

Nous voudrions voir, surtout dans nos banques canadiennes françaises, toutes ces positions de grandes responsabilité remplies par des hommes qui, par leur éducation et leur entraînement, sauraient considérer leur position comme ayant un caractère professionnel, et ne seraient pas plus exposés à créer inutilement des ennuis à qui que ce soit que le sont les avocats ou les médecins dans leurs rapports avec leurs clients.

Dans le comerce surtout, cette question a une importance capitale. Le crédit d'un marchand ou d'un commerçant repose sur la confiance de ses fournisseurs, et cette confiance peut être ébranlée par la plus légère indiscrétion.

Il y a aussi certains employés de banque qui ne se gênent pas de retenir les fonds par téléphone pour les chèques tirés sur une autre banque ou sur une autre succursale. Il arrive même qu'au lieu de faire la présentation régulière d'une traite à un commençant, l'employé de la banque se contente de lui téléphoner pour lui dire qu'il détient une traite sur lui, et lui demande simplement s'il désire l'accepter et la payer, et dans ces conditions, presque invariablement, la traite est refusée et retournée. Le marchand de gros ou le manufacturier qui a fait la traite se trouve à avoir payé pour un service qu'il ne reçoit pas.

Dans le cours de la semaine écoulée, il est venu à notre connaissance que Monsieur Jules Hamel, gérant de la succursale centre de la Banque Hochelaga, 274 rue Ste-Catherine Est aurait dévié sans nécessité de la routine ordinaire des affaires de banque. Nous savons bien que cette chose s'est passée en dehors de la connaissance du Conseil d'Administration de la Banque Hochelaga ou de son gérant-général. Nous nous proposons de faire une petite enquête afin de découvrir la raison de cette conduite étrange. Nous demandons à Monsieur Jules Hamel si cette conduite étrange a été tenue exclusivement dans l'intérêt de la Banque Hochelaga, ou faite dans le but d'exercer une vengeance personnelle? Nous reviendrons sur le sujet en temps et lieu.

LA CHAMBRE DE COMMERCE FIXERA LES PRIX DES ALIMENTS.

Les officiers de la Chambre de Commerce disent que des nouvelles hausses de prix des produits alimentaires ne seront pas tolérés. — Ils fixeront les prix de tous les produits alimentaires dans un avenir prochain. — On doit se conformer à la réglementation du sucre.

La Chambre de Commerce s'est déplacée et a visité les différentes parties du Canada, M. W. F O'Conner s'informant des conditions à Toronto et à Hamilton et le juge Robson enquêtant à Winnipeg. Jusqu'à présent, il n'y a pas eu de résultats bien définitifs à noter, quoique si la Chambre maintient l'attitude qu'elle a adoptée en certains cas, les résultats ne tarderont pas à se faire sentir.

L'affirmation faite à Hamilton récemment par M. O'Connor est que: "Ce n'est pas le moment d'augmenter les prix. Les prix devraient baisser graduellement. A ce propos, j'annonce à présent que tous les vendeurs, depuis le fermier qui augmente les prix du lait jusqu'à tous autres se livrant à pareille manoeuvre qu'ils seront jugés coupables d'offense et punissables d'une amende de $1,000 et de deux ans d'emprisonnement."

C'est là une indication de ce qu'on peut attendre si les décisions de la Chambre sont mises en vigueur énergiquement. L'affirmation de M. O'Connor aux Producteurs de lait de Toronto qu'il ne leur serait pas permis d'augmenter arbitrairement le prix, semble indiquer que la mise en vigueur énergique des principes adoptés est un fait accompli La fixation du profit sur le sucre est le premier pas fait dans la voie de la fixation générale des prix qui selon M. O'Connor, doit s'étendre à tous les produits alimentaires. Il a été dit de façon certaine que cette fixation des prix était actuellement sous considération et qu'elle serait mise en vigueur aussitôt que les enquêtes auront établi les prix équitables des différentes commodités alimentaires. On ne saurait dire combien sérieusement le commerce sera affecté par cette action tant qu'on ne connaîtra pas sur quelle base ces prix seront fixés.

Mais, il y a une chose certaine, c'est que l'épicier doit se conformer strictement à la loi concernant les prix fixés par la Chambre. Cette Chambre a des pouvoirs exceptionnels et entend en user. Quelques marchands qui n'ont pas respecté les ordonnances de prix déclarées par la Chambre en ce qui a trait au sucre ont reçu ordre de comparaître devant la Chambre. En outre de toute pénalité qui peut être imposée, la notoriété de telles poursuites ne peut qu'être dommageable. Le prix fixé sur le sucre est une loi, et c'est folie de la part du marchand que de vouloir s'y soustraire, quelque soit son jugement personnel des mérites de la loi.

LES THES FONT MONTRE DE HAUSSES REGULIERES.

La position du change sur la roupie rend extrêmement difficile la fixation de prix sur les thés des Indes et de Ceylan.

Le marché des thés ne manifeste pas de tendance à la baisse, bien que les marchands soient capables d'offrir des thés au commerce à des prix un peu au-dessous de ceux qui ont prévalu depuis quelque temps. Les importateurs peuvent difficilement acheter des thés indiens à cause de la situation du change. Le taux courant du change sur la roupie est de 1s. 10½d. comparé au change normal de 1s. 4d. En outre du taux présent, les banquiers chargent 12 pour 100 de prime pour les négociations, ou sans cela ils ne veulent pas du tout vendre de change. Il est donc très difficile pour les acheteurs de thé de faire des affaires. Les cotations sur les thés des Indes et de Ceylan sont tellement sujettes au cours du change qu'il est presque impossible de donner des prix sur ces thés. Les valeurs sont très élevées et rien n'indique des niveaux plus faibles avant quelque temps. Un importateur de thé disait que pour les thés de Java qui étaient à 40 cents il y a deux mois, il fallait payer aujourd'hui 46 cents pour les importer. Les stocks de thé détenus au Canada montrent des épuisements rapides et le commerce semblerait être bien avisé en achetant tandis qu'il le peut des thés aux prix actuels. Avec les nouveaux thés achetés à des prix anormaux, le marché sur place devra refléter une situation plus forte avant longtemps.

La tendance des cafés est plus facile, mais cela ne s'applique pas aux cafés doux. Ils sont d'un approvisionnement rare et difficiles à obtenir. Les cafés du Brézil sont plus abondants et le sentiment du marché sur cette sorte est une tendance à la hausse.

PERSPECTIVES DES PRIX PLUS BAS POUR LE FOIN.

Certains gros acheteurs de foin avec lesquels nous nous sommes entretenus cette semaine nous ont donné comme suit leur opinion sur la tendance du marché pour cette commodité.

L'an dernier, il y eut une forte demande constante des Etats-Unis. Une grosse quantité de foin fut dirigée dans les Etats de la Nouvelle Angleterre et l'Europe obtint aussi sa grosse part d'approvisionnement. Cette année, les demandes ont été plus réduites et il n'y a presque pas d'acheteurs à présent. On ne s'attend pas à ce qu'il y ait un fort mouvement vers le sud cette année. Il y a quelque mouvement en ce moment pour l'ouest. L'Alberta s'est même assuré du foin sur notre marché, et encore que les taux de fret soient onéreux, on dit que le foin peut être acheté ici à $22 la tonne et transporté à la province ensoleillée si privée de cette nécessité pour $14.00 au-dessus du prix d'achat. Une autre information dit qu'il y a eu une amélioration considérable dans quelques régions de l'Ouest, par suite des pluies récentes, mais que le marché absorbera encore du foin d'ailleurs.

Les fermiers maintiennent leurs prix élevés, pensant qu'ils pourront obtenir les prix de l'an passé pour leur récolte. Mais on estime en général qu'ils devront vendre moins cher. Lorsque les fermiers verront les prix décliner de $3.00 à $4.00 la tonne, ils seront bien inspirés de vendre. Cela jettera de grosses quantités sur le marché et tout donne à penser que les prix se stabiliseront à $15 avant la fin de la présente saison.

LES PRIX DU MIEL BAISSERONT-ILS?

Les restrictions d'exportation devraient être un puissant facteur — Les apiculteurs se disent complètement indépendants — Avec les surplus de l'an dernier la tendance devrait être à la baisse.

"Quelles sont les prévisions d'approvisionnement de miel et quelles sont les tendances des prix?"

En réponse à cette question posée à un gros producteur de Montréal qui fait de fortes affaires de miel chaque saison celui-ci dit que la production était abondante. Des chiffres comparatifs avec la saison de 1918 ne peuvent encore être fournis, mais les rapports reçus des apiculteurs de la province de Québec indiquent une grosse production. Il y aura une quantité considérable de miel de trèfle et beaucoup de miel de la variété foncée ou de sarasin.

Il y a toujours une bonne demande pour le miel dans cette partie du Canada; il y est considéré comme un bon produit alimentaire. "Le miel est un luxe cependant, et les gens ne paieront pas un prix excessif pour ce produit" disait l'interlocuteur en question. "Quand le prix atteint plus de 30c le gâteau de miel au consommateur, il n'y a guère de chance qu'il se vende librement."

On dit que les apiculteurs ont demandé des prix ridiculement élevés et qu'il n'y a eu qu'un nombre limité de vente de miel 1919 pour cette saison. "A moins que les prix ne baissent, il ne se fera pas beaucoup de ventes pour ce produit; nous n'achètons pas dans les prix de 30 cents la livre comme certains producteurs nous demandent. Il y a encore beaucoup de miel de 1918". Telle est la déclaration de la personne bien informée qui nous renseignait.

Il est bon de remarquer que l'exportation du miel la saison dernière fut très importante et que cette condition permit aux producteurs de maintenir et d'obtenir des prix élevés. Cette année, il y a

peu de ventes de miel pour l'exportation, et ce fait aura son influence rétrograde sur les prix du marché canadien. Il y a eu aussi une importation considérable de miel en gâteaux des Etats-Unis et l'on peut s'attendre à nouveau à de la concurrence sur ce marché.

Comme déjà dit, le miel en gâteaux est populaire à un prix qui n'est pas excessif.

LA SITUATION DU SUCRE MONTRE DES SIGNES D'AMELIORATION.

Les difficultés de la situation sucrière qui semblent avoir prévalu pendant ces dernières semaines paraissent devoir diminuer sensiblement. Depuis quelque temps les arrivages aux ports de nos côtes étaient bien faibles pour rencontrer les besoins et une tendance à la hausse en a été le résultat. Les plus récents rapports concernant les arrivages montrent des réceptions aux ports américains de l'Atlantique de 85,526 tonnes avec des stocks de 72,-958 tonnes et du sucre en voie de raffinage pour 55,000 tonnes, ce qui indique qu'il se forme lentement une réserve tel qu'il est essentiel pour un commerce stable. En ce moment, le sucre brut est reçu au Canada et plusieurs cargaisons sont signalées près des ports. Quelques raffineries qui avaient été fermées ont repris leurs opérations et dans un laps de temps raisonnable, les conditions seront revenues à la normale. Il n'y a pas d'indication d'un retour aux récentes difficultés. Le manque de sucre a atteint et passé son point culminant, et les stocks iront à présent sans cesse en s'améliorant. Il y a d'ailleurs quantité de controverses en ce qui a trait à l'industrie du scucre. L'action de la Chambre de Commerce de fixer les prix n'a guère rencontré de faveur parmi les agents de distribution concernés qui y voient un antagonisme regrettable.

Il n'est pas douteux que les raffineurs se trouvent en face d'une situation très difficile en maintenant, en ce moment, le commerce du sucre dans les limites de prix fixées par la Chambre de Commerce. Ils ont fait ces années passées, de bons profits sur les affaires d'exportation, ce qui leur a permis de se contenter d'un profit plus limité au Canada, et à l'heure présente ils se trouvent avec ce profit réduit et leur commerce d'exportation pratiquement nul. En outre, les raffineurs ont à faire face à de sérieuses augmentations dans les prix de la nouvelle récolte. Le sucre du Pérou a été acheté par les raffineurs canadiens à $7.25 c. i. f. New York, pour expédition en septembre, tandis que la nouvelle récolte de Demerara a été offerte de $8.00 à $8.25 c. i. f. New York, et celle de Cuba à $6.50 f. o. b. Cuba. Avec ces différences de prix sur les stocks de sucre brut, il est très difficile de voir comment un prix maximum de 11 cents au détaillant peut être maintenu, encore que ce soit là la prétention de la Chambre de Commerce. Depuis que la décision de la Chambre de Commerce a été rendue publique, une nouvelle hausse du sucre a été déclarée par un raffineur, ce qui porte le prix de cette raffinerie à $11.00 à Montréal.

Il y a aussi un autre facteur qui est de quelque importance, c'est la prétention du détaillant de ne pouvoir vendre du sucre avec une marge de profit d'une cent par livre, et que s'il fait ainsi, le déficit encouru doit être comblé par quelque autre source, de telle sorte que l'économie supposée découlant de la limite de profit à un centin pour le détaillant n'en représente pas une en réalité pour le consommateur.

LE SUCCES DE L'EXPOSITION DE QUEBEC.

L'exposition de Québec a remporté cette année un beau et légitime succès.

On enregistrera, cette année, une fois le rapport complet, un record de recettes au Parc de l'Exposition, soit la jolie somme de $90,000. Les dépenses générales auront été de $70,000 au plus, ce qui accuse un excédent de $20,000 et ce qui, dans les circonstances, constitue un gros succès. C'est même le plus beau succès que la Commission de l'Exposition ait remporté depuis que cette dernière existe.

A la suite de cette exposition, les exposants, nous a déclaré le secrétaire général, se sont montrés absolument satisfaits. Il recevait ces jours-ci une lettre d'un exposant de Montréal qui lui assurait que durant les quatre derniers jours de la semaine de l'Exposition, il avait fait, dans le parc même des affaires pour près de $32,000.

Le rapport annuel détaillé de la Commission de l'Exposition sera prêt dans quelques semaines.

LA MAISON RENE T. LECLERC.

Nous avons appris avec plaisir que la maison R. T. Leclerc, agents-financiers bien connus à Montréal, viennent de s'assurer les services du lieutenant-colonel Hughes L. DeMartigny, qui remplira les fonctions de gérant des ventes à Montréal et de la statistique. Le lieutenant-colonel DeMartigny est parti pour la guerre en 1915 avec le glorieux 22ième, et est revenu en commandement du 10ième bataillon de réserve. Avant la guerre, le lieutenant-colonel DeMartigny était secrétaire privé du président du transcontinental, position qu'il a occupé pendant plusieurs années. Il a aussi été secrétaire du vice-président de la Compagnie d'Assurance Vie Equitable, à New York, et dans ces différentes positions, il a acquis une expérience de affaires d'administration et de finance. Nous félicitons la maison R. T. Leclerc de se choisir un collaborateur aussi qualifié, et nous souhaitons plein succès au lieutenant colonel DeMartigny.

Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

OL. XX. MONTREAL, SEPTEMBRE 1919 No 10

Un aperçu du marché des nouveautés de Montréal

Le mois d'août a été un mois de ventes de liquidation dans tous les magasins de détail. Les robes et jupes lavables ainsi que les sweaters ont été particulièrement en vedette. Les premiers jours du mois virent une vente exceptionnelle de robes lavables pour la saison de l'année, en dépit du fait que le temps fut inusuellement froid. Avant le milieu du mois les premiers échantillons de chapeaux d'hiver et de costumes d'automne avaient fait leur apparition dans les vitrines et les fourrures d'hiver dans les formes de capes, d'habits à basques et d'écharpes étaient largement étalagées par les fourreurs.

Les manufacturiers de manteaux et de costumes ont été extrêmement affairés par les premières livraisons. La prolongation de la grève dans les manufactures de Toronto apporta des ordres pressés aux manufacturiers locaux. Un certain nombre de détaillants de Montréal qui avaient placé des commandes à Toronto conservèrent cependant assez de confiance dans la promesse d'un règlement rapide pour permettre que leurs commandes aux manufacturiers de Toronto ne fussent pas annulées.

Les manufacturiers de manteaux et de costumes font rapport que la demande de l'Ouest du Canada manifeste une faveur beaucoup plus marquée pour les manteaux séparés que pour les costumes, ce qui n'est en somme que naturel, vu les conditions de température qui prévalent dans l'Ouest. Bien que la saison soit considérée comme devant être exceptionnellement bonne pour les costumes, la demande vient principalement des plus grandes villes. La large emmanchure est une caractéristique de la plupart des manteaux séparés. Les silvertones, les velours et les cheviots sont les tissus favoris. Certains manteaux ont le col et les parements en fourrure, bien que la majorité n'aient que les cols en fourrure. Le castor et ses imitations, avec l'oppossum; la sealine et le nutria sont beaucoup employés pour garnitures. Les cols en fourrures sur les manteaux et les costumes ont pour effet psychologique de faire croire à la cliente qu'elle obtient plus pour son argent que dans le cas de manteaux et de costumes unis légèrement moins chers.

La tendance pour les costumes s'oriente de plus en plus vers les lignes droites. Les effets de blouses russes se commandent en quantités limitées. La plupart des modèles importés déjà et montrés dans les magasins de détail de Montréal évoquent les lignes droites, légèrement ajustées et sans ceinture. Certains ont des bords plus bas irréguliers — un côté coupé plus long que l'autre et des panneaux en biais employés comme garniture dans des positions irrégulières, etc. On rencontre beaucoup de manteaux-jaquettes ceinturés. Les manufacturiers ne font presque pas de costumes carreautés ou à damiers, mais les premiers modèles importés comprenaient des carreautés-bergers dans les teintes de brun. Le brun et le bleu continuent à être les couleurs les plus saillantes dans les commandes des détaillants et le noir est, dit-on, moins populaire que d'ordinaire. Quelques manufacturiers emploient de la popeline de laine avec de gros interlignes pour les costumes d'hiver. Les velours, les tricotines, les broadcloths, les gabardines, les cheviots, draps ou serges, sont employés sur une grande échelle. Les boutons sont encore la garniture populaire. Ceux en jais sont employés pour provoquer des effets contrastants sur les costumes bruns et bleus.

Les robes de soie foncée se sont bien vendues dernièrement et les robes de drap pour l'automne pour le dehors ont déjà fait l'objet d'une demande considérable de la part des magasins de détail. La tricotine est le tissu favori pour les robes d'une seule pièce de prix élevé, tandis que la serge se vend bien à des prix plus populaires. Il y a beaucoup de chance pour que la vogue de la robe de rue d'une seule pièce dans le bleu marine qu'on voit partout soit plus forte que jamais.

Les dentelles anglaises et françaises font leur apparition en bonnes quantités dans les magasins de détail. Les différents magasins de la rue Ste-Catherine ont fait de jolis étalages de "rideaux français".

Les manufacturiers de chaussures éprouvent encore des difficultés à remplir en temps les com-

mandes. Beaucoup d'entre eux ont suspendu leurs listes de prix pour la saison présente et n'accepteront pas de nouvelles commandes jusqu'à ce que celles pour les marchandises de printemps soient placées. Les voyageurs montrent leurs nouveaux échantillons ce mois-ci. Le veau avance constamment de prix, ce qui donne à pronostiquer des prix plus élevés pour les chaussures. On ne pense pas que l'embargo sur les peaux agisse grandement sur les prix, sauf dans le cas des lignes bon marché et des chaussures d'enfants. Les marchands-détaillants de chaussures ont eu un mois d'une activité peu ordinaire. Les chaussures blanches se sont vendues extrêmement bien. Dernièrement les ventes de liquidation des chaussures blanches et des échantillons ont été le fait saillant de cette branche de commerce.

Les ouvertures des modes ont pris place au début de ce mois. Les marchands de gros font rapport d'affaires extrêmement brillantes. On s'attendait à un défaut de commandes de l'Ouest du fait de la pauvreté partielle des récoltes, mais les ordres de cette région ont été plus forts que jamais. Les chapeaux garnis sont en plus forte demande chez le marchand de gros que dans les précédentes saisons. Les prix sont plus élevés que jamais, mais en dépit des plaintes des détaillants à ce sujet, il y a moins de demande que jamais pour les sortes bon marché de chapeaux ou de garnitures. Les styles tendent vers les contours mous et les draperies. Le castor, le velours, le velours panne et ses matières semblables sont favoris. L'autruche est une garniture populaire pour les chapeaux de prix élevés. Les garnitures d'argent, les glands, les chenilles et les broderies sont employées sur une vaste échelle. Les couleurs brillantes seront en vedette dans les chapeaux d'hiver.

Les difficultés de la main-d'oeuvre ont, pendant un certain temps désorganisé le commerce de la fourrure, mais une entente amiable est intervenue entre employeurs et employés, avec pour résultat une augmentation de salaire de 20 pour 100. Des commandes de France et d'Angleterre pour fourrures manufacturées ont été placées ici et des acheteurs de La Havane et autres places du Sud étaient dernièrement en ville pour donner leurs commandes. L'Hudson Seal continue à être le manteau favori. Le manteau à basques en Hudson, en taupe, en vison, en kolinsky, etc., se rencontre beaucoup. Les longues écharpes d'automobiles sont déjà en excellente demande. Les principaux intéressés et directeurs de la plupart des maisons de fourrures sont en ce moment de l'autre côté de l'Atlantique pour examiner les changements dans le commerce de la fourrure, pour se rendre compte de la confection du marché de Londres et pour voir quel développement on peut attendre du commerce d'exportation des fourrures manufacturées au Canada.

LES COSTUMES

Ils sont chers mais splendide

Les grèves, les rumeurs de grèves et le manque de matériel ont apporté un changement notoire dans la question des costumes le mois dernier. Les prix ont atteint une hauteur fabuleuse et les conditions de la main d'oeuvre sont telles que la plupart des fabricants les plus importants ne savent pas s'ils vont gagner ou perdre de l'argent, même au cours élevé actuel. Il y a toute chance pour qu'ils en perdent. Avec le système de travail à la semaine sans égard au nombre de costumes produits, il leur est impossible de calculer un prix de devient. Aussi le fabricant n'a-t-il aucune hâte de prendre de nouvelles commandes de costumes.

Le marché canadien semble avoir un avantage sur le marché américain pour les tissus qui se vendent plus aisément ici, bien que dans certaines lignes on s'attend à n'avoir pas plus qu'il ne faut pour remplir les commandes et à être peut-être un peu à court. Les tons argentés sont rares. Il est question que les fabriques de Toronto n'essaieront pas de rouvrir cette saison en raison des demandes des ouvriers et que la saison prochaine elles comptent avoir un nouveau personnel composé de soldats licenciés qui auront subi un entraînement spécial. On dit que ces hommes montrent de grandes aptitudes et font déjà du bel ouvrage.

Etant donné ces conditions extraordinaires les fabricants ne font pas de nouveaux modèles de costumes et ne recherchent pas de nouvelles commandes. Ils ont de quoi occuper leurs usine jusqu'à la fin de septembre et ne pensent même pas être en mesure de terminer toutes leurs commandes avant les premiers jours d'octobre.

De son côté l'acheteur, tout en pensant que dans des conditions normales cet automne aurait été une bonne saison pour les costumes, se rend compte que les prix actuels vont certainement réduire la vente qu'il aura peu de chance de se réassortir et qu'il n'y aura guère que sa clientèle la plus élégante qui achètera des costumes. Aussi croit-il bien faire en portant plutôt son attention sur les manteaux qui procureront le chiffre d'affaires à son département cette saison.

C'est ainsi que se pose la question au point de vue du marché. Mais au point de vue purement esthétique on peut dire que les costumes n'ont jamais été aussi jolis, ni d'un goût meilleur ni plus pur, et jamais les tissus n'ont été aussi convenables pour l'hiver. Même aux prix élevés où ils sont, leur beauté en tentera beaucoup qui pensent que le prix est hors de comparaison avec la valeur commerciale actuelle.

LES MANTEAUX

La grève a fait concentrer toute l'activité sur les manteaux

La saison actuelle se présente dans des conditions absolument sans précédent. Prix élevés, rareté de tissus convenables, difficultés avec la main d'oeuvre, lenteur dans les livraisons, demande excessive du détail pour des marchandises de bonne qualité, jamais on n'a vu un tel concours de circonstances dans la même saison.

Dès le début de la saison les fabricants avaient prévenu leurs clients que s'ils n'achetaient pas de bonne heure ils auraient à souffrir de retard dans la livraison. D'ailleurs les fabricants eux-mêmes, à part quelques rares exceptions, n'étaient pas prêts aussi tôt que d'habitude. Les collections d'échantillons étaient à peine terminées que la grève éclata. Elle fut réglée assez rapidement à Montréal, mais il n'en fut pas de même à Toronto.

Naturellement cela a affecté la production. Et tandis qu'à Toronto on fait tous les efforts possibles pour remplir les commandes en mains, les fabricants de Montréal se hâtent de leur mieux. Les livraisons sont lentes et beaucoup de fabricants craignent de ne pouvoir satisfaire toutes leurs commandes. Bien qu'au début la vente semblait devoir se partager à peu près également entre les manteaux et les costumes, les conditions de la main d'oeuvre ont obligé les fabricants à négliger les costumes qui comportent plus d'ouvrage et par suite un prix de revient plus élevé. Quelques-uns des plus grands acheteurs disent que les costumes sont si chers et les livraisons si lentes, qu'ils ont décidé de pousser simplement la vente des manteaux.

Les manteaux de cuir qui ont été lancés l'année dernière sont mieux accueillis encore cet automne, quoique la demande du détail soit minime. Le prix d'un manteau de longueur moyenne atteint environ une centaine de piastres, ce qui paraît peut-être un peu cher pour une toquade, mais qui est cependant en rapport avec le prix des autres articles de cuir. Malgré le prix excessif de la duvetyn et d'autres tissus de haute qualité les magasins exposent des modèles dans ces tissus richement garnis de fourrure. Des manteaux moins chers sont garnis de fourrure imitation et bien que le camouflage ne soit pas parfait, le but est atteint lorsque la différence se traduit en dollars et cents.

Les acheteurs qui ont eu la bonne fortune de pouvoir placer leurs commandes de bonne heure pour les articles courants sont fiers de montrer quelques beaux tweeds, tissus cordés et autres tissus à poil ras qu'ils ne pourraient plus d'ailleurs se procurer au même prix.

Le dos ample semble être en faveur cette saison, quoique le dos droit qui est plus économique se rencontre fréquemment. Quelques nouveaux modèles ont des plis souples soit au centre, soit sur chaque côté, avec une série de boutons partant de l'empiècement jusqu'en bas.

La manche dolman ne semble pas avoir été un succès, mais la large emmanchure est très en faveur. Beaucoup de jolis manteaux ont une combinaison de manche kimono et raglan. Mais les modèles les plus courants ont la manche ordinaire.

Les cols sont jolis, de quelque forme qu'ils soient. Le plus courant est peut-être celui qui se boutonne sous le menton. Un autre modèle favori est le col droit dont les extrêmités passent dans des oeillets pour se boutonner sur le côté opposé. La nouveauté de la saison est la longue écharpe frangée.

Un des plus nouveaux modèles de manteau a un cole châle convertible qui, lorsqu'il est fermé, s'attache avec un bouton sur l'épaule. Le dos de ce manteau a des épaules kimono et blouse sur la ceinture.

Mantes de soirée et d'après-midi

Il y a bien longtemps qu'on avait vu autant de mantes de soirée et d'après-midi. Jamais on ne les avait vues d'aussi bonne heure et jamais elles ne furent aussi luxueuses. On doit en attribuer la raison à la visite de S. A. R. le Prince de Galles.



MODELE DE KEYSTONE VIEW CO., N. Y.

Modèle de nouveauté pour l'hiver, garni de renard Patagonien et de dessins de broderie. Un des manteaux de pleine longueur, ceinturés large et garnis de fourrure que l'on voit beaucoup dans les étalages d'automne. Ce modèle qui est en drap taupe est brodé à la main en soie de couleur et garni de renard Patagonien.

LES TISSUS

La faible production fait maintenir les prix élevés —Les confectionneurs sont entravés par les retards apportés à la livraison des lainages— Les filatures de soie européennes reprennent lentement leur ancienne activité — Les tulles de soie pour robes de soirée.

La demande du détail pour les tissus de toute sorte est extraordinaire malgré les prix excessifs des lainages, des soieries et des cotonnades de tout genre. D'autre part les filatures ne forcent pas leur production comme avant la guerre et la plupart ne travaillent pas à leur plein rendement. Elles ont toutes plus de commandes qu'elles ne peuvent en satisfaire et sont toutes disposées à accepter des annulations d'ordres. Le manque de tissus de laine pour robes et manteaux est si prononcé que les manufacturiers ont été obligés de refuser de nouvelles commandes et ne peuvent même pas remplir les ordres qu'ils ont en mains, les tons argentés et les duvetyns sont très rares et comme cela arrive toujours ces deux articles sont très demandés pour l'automne.

Il n'y a pour ainsi dire pas de nouveautés en soierie sur le marché. Les filatures sont trop occupées à remplir les commandes qu'elles ont pour avoir le temps de créer de nouveaux modèles. Les négociants de gros déclarent qu'ils se trouveront encore bien heureux s'ils peuvent se procurer les modèles courants, car les filatures ne peuvent rien promettre. Et malgré tout les prix continuent à monter, et cela ne semble pas influencer la clientèle.

Cette demande extraordinaire de soies des meilleures qualités est attribuée aux salaires excessivement élevés qui prévalent actuellement. Personne ne peut dire ce qu'il adviendra lorsque l'échelle des salaires baissera, ce qui semble pourtant presque certain.

Parmi les soieries venant de France on remarque de beaux satins et des brocarts d'or et d'argent dans d'exquises nuances de bleu, rose, vert, etc... Les livraisons arrivent lentement, mais les filatures françaises reprennent peu à peu leur activité.

Les cotonnades se sont vendues plus que jamais cet été. Les acheteurs ont encore commandé de fortes quantités de voiles de coton unis et d'organdis pour l'année prochaine. Les nouveautés françaises brodées à la main ont aussi beaucoup de succès et seront encore en faveur l'an prochain. On dit que les prix resteront pratiquement les mêmes.

Aujourd'hui que la soie est devenue si chère, les doublures en soie et coton ou tout coton se vendent en grande quantité surtout dans les genres mercerisés qui imitent la soie comme fini et comme dessin.

Parmi les tissus pour robes de soirée, aucun ne paraît plus en faveur que le tulle de soie, genre Alençon. Toutes les couleurs courantes se vendent bien sauf le brun qui n'est pas très demandé. Le Malines sera employé pour les longues écharpes flottantes cet hiver ainsi que pour les chapeaux habillés.

Le Bruxelles blanc uni se vend pour articles de cou et pour doubler les robes de coton, de soie et de dentelle.

Coloris et tissus nouveaux

"Gauloise Canadienne" est un nouveau tissu français désigné comme velours souple.

"Satin Tiepolo" est un tissu français dont le fond est en satin ou crèpe de Chine avec des dessins ou motifs de velours.

"Gaze Glorentine" est une gaze agrémentée de fleurs et de palmes.

"Babette Crêpe" est une soie souple qui réunit le poids du radium avec la souplesse du crèpe de Chine. Il s'emploie pour les sous-vêtements.

"Walpole Marajah" est un tissu fin de coton égyptien, fait en Angleterre. Il a 36 pouces de large et vaut environ $1.00 la verge. Spécial pour sous-vêtements.

Bagdad Blue est un bleu foncé oriental.

Couleurs: Roseau, un vert tendre, Adriatique, un vert foncé avec une légère teinte bleutée.



De la broderie originale distingue cette nouvelle jaquette d'automne qui est en brun foncé s'harmonisant avec la jupe du costume. La broderie est en brun sur tan.

CHAPEAUX

Chapeaux de tissus pour l'hiver

Une nouvelle couleur pour les chapeaux: Orange brûlée — Les plumes d'autruche et les plumes glycérinées adoptées comme garnitures — Penchant très fort pour la broderie.

Les couleurs sombres en faveur pendant la guerre vont faire place aux teintes voyantes de tout genre qui sont à l'ordre du jour pour la première saison de la victoire que les femmes vont passer en compagnie des soldats revenus du front. Une combinaison de toutes les nuances claires vert, jaune, rouge et blanc est surnommée cette année "couleurs de la paix" mais ce n'est en réalité qu'une réapparition des couleurs bulgares d'il y a quelques années.

La plus grande nouveauté comme couleur est l'orange brûlée qui a pris à New-York comme une trainée de poudre et qui a été lancé sur tous les marchés du Canada. Quelques chapeaux se font entièrement de cette couleur, mais ceux qui sont le plus appréciés sont ceux qui en comportent quelque peu ici et là. Quelques intéressés prétendent que la vogue de l'orange sera de peu de durée car cette nuance est rare et difficile à trouver.

Les plumes d'autruche non frisées sont réservées à la classe aisée. On ne voit pas beaucoup de plumes, mais des fantaisies et des franges d'autruche sont très apprêciés sur les chapeaux les plus chers. La vogue pour l'autruche est tellement grande à New York qu'on en trouve dans les garnitures de chemises de nuit. On fait également des évantails en écaille et plumes pour le bal et le théâtre. On parle beaucoup de la blondine aux Etat-Unis, mais son succès ne semble pas encore assuré en Canada. Une faveur plus grande est apportée aux plumes glycérinées qui consolent ces dames de l'interdiction des oiseaux de paradis et qui procurent une garniture qui va à tous les âges. Tous les chapeaux de plumes seront bons pour le début de l'automne, non seulement en formes de turbans, mais encore avec des bords et des fonds de fantaisie. Combinés avec du velours ou de la duvetyn, les chapeaux de plumes sont très seyants.

Les chapeaux en tissus sont le grand évènement de la saison d'automne. Le duvetyn est employé pour les modèles les plus recherchés, mais en raison de la hausse excessive de ce tissu, beaucoup de maisons l'abandonnent et le remplacent par du velours chiffon qui recueille incontestablement tous les suffrages . Les calottes se font en tissu suède, satins brochés et taffetas brodés. Le chapeau en ruban de velours étroit est un dérivatif du chapeau en ruban qui a eu tant de vogue la dernière saison. On parle beaucoup des chapeaux de velours garnis de broderies en chenille et laine, fleurs de velours et fruits dans toutes les couleurs claires, avec au besoin une queue de faisan sur le bord.

Le "beaver" qui a eu tant de succès l'an dernier est encore des plus en vogue. La grande demande en même temps que le prix élevé du "beaver" véritable ont donné naissance à plusieurs bonnes imitations. "Furivel" est un mélange de soie et coton qui rend le même service pour environ moitié prix. La mélusine est aussi très employée, quoiqu'elle ne soit en réalité qu'une flanelle de coton Canton à très long poil et excessivement douce à la vue et au toucher.

Une abondance de broderie

Tout fait prévoir une bonne saison pour la broderie. Des motifs de fleurs sont brodés directement sur les calottes et la chenille est employée d'une douzaine de façons différentes. La chenille se fait en trois grosseurs, la plus mince est excellente pour la broderie, la plus épaisse sert à faire les longs pompons qui deviennent à la mode et la troisième, qui est environ de l'épaisseur d'une ficelle est employée pour garnir les bords et les revers. On voit de l'argent, de l'or et d'autres métaux particulièrement dans les bouquets de fleurs de France.

On semble porté de plus en plus au Canada à acheter le chapeau garni, ce qui cause un manque de main-d'oeuvre. Tout chapeau semble devoir être offert avec un semblant de garnitures si simple soit-il. Quelques appliques de fourrure sont très appréciées et on emploie largement la fourrure-imitation à cet effet.

Les formes favorites pour chapeaux d'enfants sont le champignon, la toque et le canotier ainsi que quelques turbans de fourrure. Peu de demande pour le béret quoiqu'il y en ait de très jolies formes nouvelles. Pour l'école, pour tout aller et même pour la sortie, le canotier est toujours bien et il se fait en différents genres. Les tissus les plus en faveur sont le "beaver" le velours, le feutre, le corduroy, et les tissus piqués.

En dépit des prix plus élevés que jamais et malgré la crainte d'une mauvaise récolte, toutes les grosses maisons déclarent que les affaires vont très bien. Tout fait prévoir que les marchandises de bonnes qualité sont celles qui se vendront le plus et que la saison sera prospère.

LINGERIE

De grosses commandes en articles en soie — Quelques modèles excentriques mais le gros chiffre d'affaires se fait dans les modèles pratiques. Voiles blancs ou de couleurs pour le printemps.

C'est en vain que l'on recherche quelque chose de réellement nouveau en lingerie. Il peut y avoir quelque petit changement de détail dans la garniture ou une diversion quelconque dans la fan-

taisie, mais dans tous les genres, les styles restent les mêmes, avec la manche courte, l'encolure basse dans les chemises enveloppes, les camisoles, les cache-corsets, les pantalons et jupons offerts pour l'automne.

On parle aux Etats-Unis de la dentelle et de la broderie comme garnitures pour cette saison. Quoique ces garnitures soient très appréciées, elles se feront relativement peu ici à cause de la rareté de la matière première . Les articles à garniture simple se font en plus grand nombre et comme ils coûtent moins cher, ils ont quelque faveur surtout dans la classe moyenne.

La batiste et le voile blanc et chair conservent leur vogue. Les crèpes de coton sont considérés comme devant bien se vendre dans des nuances tendres.

Bien que la lingerie de soie ait atteint des prix excessifs, les fabricants constatent une demande constaste de ces articles qui ne semble pas devoir s'arrêter. Les commandes affluent et on insiste pour une livraison immédiate. Les dessinateurs semblent avoir donné libre cours à leur fantaisie et il n'y a presque pas de limite dans l'extravagance des styles et des couleurs, surtout pour les articles destinés à l'étalage. Le gros chiffre d'affaires se fait dans la lingerie de soie plus modeste qui convient à l'employée de bureau et à la jeune fille qui gagne sa vie qui apprécient ce qui paraît bien et ce qui se lave si facilement. En parcourant les grands magasins on se demande avec étonnement où peut bien aller toute cette lingerie qui est étalée par centaines d'articles qui paraissent toujours frais et qui doivent donc se renouveler tout le temps. En les achetant par telles quantités les acheteurs sont capables de les obtenir à des prix raisonnables et les mettre fréquemment en vente et c'est peut-être la seule marchandise qui soit ainsi offerte en abondance à l'heure actuelle.

LES ROBES

Les prédictions concernant les robes tailleur en laine semblent devoir se réaliser pleinement. Les fabricants de ce genre de robes se sont surpassé et montrent des modèles excessivement attrayants en serge, jersey, gabardine et tricotine. A côté de ces lainages on trouve les tricolettes et autres tissus du même genre en différentes épaisseurs. Ils sont tout à fait semblables aux tissus de laine et sont largement brodés ou garnis de galon plat et de boutons d'os.

Quoique le genre des hanches larges ait été lancé non sans un certain succès, le style le plus en vogue est la robe droite, soit le véritable genre chemise ou un dérivé de ce genre.

La mode semble à avoir peine à écarter la tunique qui reparaît plus fortement que jamais. Dans les modèles très élégants la ceinture de tissu est remplacée par une cordelière de soie avec des pompons.

Quelques fabricants exposent des redingotes mais aucun d'eux ne semble pousser beaucoup ce modèle. Quelques-uns montrent aussi un modèle à larges branches d'une forme légèrement modifiée.

La robe tailleur a d'ordinaire une encolure ronde sans garniture, cependant quelques dessinateurs se sont départis de cette règle et ont fait quelques jolis petits cols. Ces cols sont cependant unis, de sorte que la cliente peut à son choix y ajouter une ruche, ou un col de dentelle ou de batiste brodée. Les manches sont en forme kimono ou unies, dans les modèles les plus riches elles sont fixées sur un corsage de dessous. Elles se font longues et ajustées, se boutonnent jusqu'au coude, ce qui permet de les porter plus serrées qu'autrefois. Quelques modèles sont en serge bleue marine combinée avec du satin noir. La plupart de ces robes se ferment sur le côté.

Dans quelques modèles on trouve des gilets de couleur différente surtout dans ceux ayant de petites vestes ou simulant le costume.

Le satin et la tricolette sont les tissus principalement employés pour les robes d'après-midi qui sont pour la plupart de forme droite. Les dessinateurs parisiens ont évidemment décidé d'abandonner les formes simples qui ont prévalu pendant la guerre et font tous leurs efforts pour apporter un changement. C'est ainsi qu'empruntant aux modèles de l'époque Louis XV, ils nous montrent des robes à paniers ou à larges draperies de côté ou encore à grands volants en forme de crinoline.

On a déjà vu ces modèles dans les échantillons de cet automne et d'après les fabricants, les acheteurs canadiens les ont échantillonnés.

On trouve dans les robes de soirée une tendance plus grande à accentuer la ligne des hanches que dans les robes de sortie. Quelques dessinateurs sont en faveur d'une draperie retenue sur un côté seulement. Les garnitures sur un seul côté sont également fort en vogue.

Les robes de soirée sont très décolletées et les modèles importés qui ont été vendues pour les réceptions en l'honneur de S. A. R. le Prince de Galles ont plutôt des épaulettes que des manches. Cependant dans les robes plus simples on aime beaucoup la manche de dentelle. Les tissus les plus en vogue pour robes de soirée sont le tulle blanc ou crème, la dentelle noire ou blanche, le taffetas, le satin, le crèpe de Chine et le Georgette.

La dentelle d'or ou d'argent, les sequins, les paillettes, les perles de jais ou de cristal, ainsi que les rubans larges ou étroits sont beaucoup employés comme garnitures sur les robes de cérémonie. Les franges de plumes sont également en usage pour les robes de sortie ou d'après-midi. Il n'y a pour ainsi dire pas de limite pour la quantité de broderie employée sur une robe. Dans quel

ques modèles la broderie entre sans exagération pour moitié dans leur confection. Des cordelières de soie sont employées comme ceintures sur les robes tailleur en laine, en satin et en tricolette, tandis que les cordelières d'or ou d'argent s'emploient sur les robes de dentelles ou de tulle garni de dentelle d'or ou d'argent.

LES BLOUSES

La saison des vacances et le manque de main-d'oeuvre retardant les livraisins. La question des vacances affecte sérieusement la production, mais c'est une chose qui peut être prévue, tandis que le manque de main-d'oeuvre est tout différent et il devient chronique et aigu. Il est donc difficile d'y remédier.

Les membres de l'industrie du vêtement sont organisés et sont liés sur l'honneur à ne pas engager d'ouvriers venant de chez un concurrent. Cette façon de faire, semble empêcher les fabricants de se procurer toute la main-d'oeuvre dont ils ont besoin, mais d'un autre côté elle peut améliorer les conditions et stabiliser la situation de l'industrie.

Beaucoup de fabriques ont fermé leurs portes pendant deux semaines en août, car tout leur personnel prenait ses vacances en même temps.C'est une méthode que les fabricants semblent adopter de plus en plus chaque année, car ils estiment qu'une usine fermée pendant un temps déterminé est préférable à une usine marchant à demi pendant toute une saison.

La vente au détail des blouses a été active pendant tout l'été, la transformation est venue à point au milieu de la saison pour activer les affaires. La jupe de fantaisie a aidé également au succès de la blouse alors que les robes lui faisaient tant de concurrence.

La clientèle de la cité continue à montrer une préférence marquée pour le crèpe Georgette. Mais en province le voile se vend bien.

La plupart des fabricants ont sorti leurs échantillons d'automne et plusieurs d'entre eux ont vendu déjà toute leur producton d'ici à deux mois. Le consommateur semble avoir abandonné l'article bon marché, quoique parfois il se fâche à propos des prix excessifs qu'on lui demande pour les meilleures qualités.

Les prix des blouses sont actuellement élevés et égalent presque le prix que l'on payait autrefois pour les articles exclusifs importés de Paris. Cependant le consommateur achète et paye le prix. Mais lorsque le fabricant devra employer les tissus qu'il achète aujourd'hui et qui lui coûtent au moins 25% plus cher que ceux qu'il vend aujourd'hui, que va-t-il arriver? Le client voudra-t-il la marchandise à tout prix? En outre le prix de la soie augmente tous les mois, ce qui est dû en partie à la diminution des heures de travail et à l'augmentation des salaires. Si cette hausse continue, jusqu'à quel point le consommateur va-t-il suivre?

On a essayé de lancer beaucoup de modèles au début de la saison mais la plupart ont été abandonné et il ne reste plus que ceux qui se vendent bien et qui comprennent les blouses du modèle régulier les transformations et quelques modèles à ceinture avec basques. Il y a une tendance très marquée pour les couleurs foncées dans les blouses de tout genre, sauf pour les modèles tailleur où le blanc et le chair sont très en faveur.

Beaucoup de fabricants d'articles de haute qualité ont compris dans leur échantillonnage un certain nombre de "over -blouses" et ont pris de belles commandes dans ce genre . La clientèle semble demander quelque chose de nouveau et ce modèle semble remplir le but. Un grand magasin a même tout un assortiment de créations de Paris, de Londres et de New-York dans des longueurs variant depuis 36 pouces jusqu'à des blouses courtes à la taille. Les tissus ont également variés et comprennent le satin, le Georgette, le crèpe de Canton, le tulle et la dentelle. Ils se font surtout en couleurs foncées, quoiqu'on en rencontre quelques-uns en canari, blanc et bleu pâle.

UNE COMPAGNIE CHANGE DE NOM

Un important changement vient de se produire dans le monde commercial canadien avec la disparition de la vieille maison Perrin, Frères et Cie. La P. K. Company, Limited, devient la propriétaire de tout le commerce de Perrin Frères & Cie. L'organisation et le personnel de la nouvelle compagnie seront exactement les mêmes que ceux de l'ancienne firme Perrin & Frères. Les actionnaires de la P. K. Company, Limited, sont: MM. Julius Kayser & Co., de New-York; V. Perrin & Cie, de Grenoble, France, et H. W. Austin, de Montréal. L'objet de la nouvelle compagnie est de servir comme agents vendeurs et distributeurs de la Kayser Co., de Sherbrooke; V. Perrin & Cie, de Grenoble, France; la Goldcroft Glove Co., de Yeovil, Angleterre; V. Perrin & Cie, de Montréal, et Hosiers, Ltd., de Woodstock. La nouvelle compagnie s'occupera aussi de l'achat et de la vente d'autres marchandises ne faisant pas l'objet principal de son industrie.

Le Kayser Company agrandira considérablement ses usines de Sherbrooke et des travaux d'agrandissement sont actuellement en cours d'exécution. La fabrique de Hosiers, Limited, de Woodstock sera également agrandie pour répondre aux besoins de la nouvelle organisation. Le haut personnel de la nouvelle compagnie se compose des messieurs suivants: Président, Edwin S. Bayer; vice-président, William A. Skakman; directeur-gérant, H. W. Austin et secrétaire-trésorier, Jules Matagrin.

M. H. W. Austin, le directeur-gérant de la P. K. Company, Limited, était à l'emploi de la maison Perrin, Frères & Cie depuis 1893.

DES MANUFACTURIERS DE SOIES EN BOBINES PUBLIENT DES PLEINES PAGES D'ANNONCES.

Corticelli inaugure une nouvelle ère dans l'histoire de la publicité canadienne relativement à l'industrie de la soie en bobines. "Quand les affaires sont actives, c'est le moment d'annoncer," telle est la philosophie du gérant de vente progressif.

Lorsque les fils de soie sont l'objet de pleines pages d'annonces dans les quotidiens, c'est qu'il y a quelque chose à dire sur cet article. Les soies en bobines de Corticelli sont l'objet, à présent, de la plus forte campagne publicitaire de 1919. C'est la première fois dans l'histoire de la publicité canadienne que les fils de soie ont absorbé des annonces de pleines pages dans les quotidiens.

La vue d'une pleine page de huit colonnes, illustrant les soies en bobines avec le nom "Corticelli", comme ce fut le cas samedi dernier dans les principaux journaux, n'est pas sans être qualifiée de "formidable". Et ceci montre aux marchands combien la maison qui fait pareille publicité est soucieuse de leur rendre les ventes faciles.

Quelle est la grande idée? Telle est la question qui se pose à l'esprit de chacun. Pourquoi une maison produisant une marque aussi connue que celle de Corticelli annonce-t-elle sur une aussi vaste échelle ?

"La maison Belding Paul Corticelli, Limited emploie de grands espaces dans les bons quotidiens", expliquait le gérant des ventes, M. W. P. MacDougall, "parce que nous avons foi dans la publicité, et parce que lorsqu'une compagnie entreprend de faire quelque chose, elle doit le faire d'une façon efficace.

"Certains marchands peuvent chercher à savoir pourquoi nous commençons une forte campagne de publicité, alors que nous sommes obligés de donner notre maximum d'efforts pour répondre à la demande considérable actuelle. Nous estimons que le moment d'annoncer, c'est quand la demande est la plus grande; quand les affaires sont exceptionnellement fortes et que le plus grand nombre d'acheteurs est sur le marché. Atteindre ces acheteurs ensuite, avec un produit satisfaisant, soutenu par une bonne campagne de publicité, et s'il se produisait un changement et que les affaires deviennent plus calmes, vous avez le meilleur de la récolte; vous avez éduqué le nombre maximum d'acheteurs à connaître et à apprécier votre marchandise."

M. MacDougall ajoutait que sa compagnie entreprenait la présente campagne plus spécialement pour maintenir le haut degré de réputation qu'ont atteint les soies Corticelli plutôt que pour en pousser la vente. Les soies en bobines Corticelli sont manufacturées au Canada depuis plus de trente ans, et pendant toute cette période elles ont occupé la première place. Jusqu'à il y a huit ans, la compagnie était contrôlée en grande partie par du capital américain. Elle est contrôlée à présent par du capital canadien, et le même degré de supériorité demeure le principe de la politique commerciale de la maison. Il fait plaisir de voir que les manufacturiers des soies Corticelli offrent un certain nombre de leurs soies en rouleaux à des prix meilleur marché que ceux qui prévalent pour des articles similaires aux Etats-Unis. Toutes les lignes sont marquées de prix convenant au consommateur dans la mesure des possibilités commerciales. La campagne de publicité actuelle de cette compagnie devrait être un stimulant pour le marchand-détaillant à pousser la vente des marques annoncées d'une façon nationale. La constatation qu'il devient de plus en plus nécessaire, chaque jour, pour les magasins de tenir les lignes de marques annoncées, a entraîné les directeurs de Corticelli dans ce mouvement. Ils ont observé que la plupart des plus gros magasins des Etats-Unis ont adopté la politique de ne tenir en autant que possible, que des lignes de marques annoncées. Il y a une raison à cela: c'est le **chiffre d'affaires.** Encore que la marge de profits puisse ne pas être aussi forte sur chaque vente que pour le débit d'autres lignes, il y a un plus gros profit dans la multiplicité des ventes, et une plus grande satisfaction pour le marchand à servir le client avec un article de qualité réputée. Les manufacturiers de Corticelli ont adopté pour politique d'avoir des voyageurs qui sachent où en est le stock de bobines des marchands et qui entretiennent ces stocks tant en quantité qu'en assortiment. La chose est faite en vue du chiffre d'affaires. Un stock "bien renouvelé", qui ne peut jamais en aucun temps dépasser une valeur de $100, peut être écoulé facilement six fois ou plus dans l'année — c'est-à-dire, écoulé, vendu et regarni six fois le montant original — à 33 1/3 pour 100 de profit par mois. Un profit de 200 pour 100 ou plus sur un placement de cent dollars est un joli revenu, on ne saurait moins dire. La soie en bobine est de cette catégorie.

"Garder" ou "vendre" le stock.

Certain marchand peut avoir idée de prendre en stock une ligne qui semble devoir donner 50 pour 100 de profit. Il peut la garder en stock. Pour éviter de la **garder,** il faut qu'il la **vende.** Dans le cas d'une ligne de marque annoncée, la vente est faite avant que le client entre dans le magasin. Par ces temps de salaires élevés, le temps du commis est un gros facteur et la phrase "la vente est faite avant que le client entre dans le magasin" est une

considération sérieuse pour les marchands-détaillants.

Il y a aussi la question des étalages des marchandises. A propos du commerce de soie en bobines, les commerçants prospères ont compris qu'une des meilleures choses à faire est de placer leur cabinet de soies en bobines à l'entrée du magasin, là où la lumière est bonne et où les commis ne perdent pas de temps à assortir les échantillons du client.

"Ne dites pas une bobine de soie. Dites une bobine de **Corticelli.**"

Telle est le message de toute cette campagne de publicité. Ceci et l'axiome: "les soies en bobine de Corticelli durent plus que le vêtement." Ces deux phrases seront tellement fermement fixées dans les esprits des femmes du Canada que les produits concurrents auront du mal à les séparer de la demande pour les soies en bobines, — ce qui indique la vogue des Corticelli.

Mais les bobines de soie ne sont qu'un des produits de Belding Paul Corticelli pour lesquels la publicité recherche la clientèle des femmes canadiennes. Les fils à ouvrage de Corticelli et un peu plus tard les cotons à crochet et à broderie de Corticelli seront en évidence — chacun d'eux avec l'aplication spéciale au travail auquel il est destiné.

Cette publicité paraissant continuellement, marque la note de confiance et de sincérité du manufacturier. Il en résultera une grande confiance dans les produits Corticelli, confiance de la part du marchand qui les vend et confiance de la part des femmes qui en font usage.

CORSETS

Mouvement de hausse dans les prix

L'augmentation de la mi-saison sera suivie d'une autre en janvier — Les livraisons sont lentes par suite du manque de matérieux et de la production limitée — Les grands magasins réorganisent ce rayon.

Les fabricants de corsets partagent les difficultés de tous les fabricants actuellement, c'est-à-dire une réduction de la production due à la diminution des heures de travail et à l'augmentation des salaires. Les fabriques sont très en retard dans leurs livraisons et n'ont guère d'espoir de rattraper ce retard.

Les fabricants ont aussi de la difficulté à se procurer des matériaux.

Il n'y a pas de nouveaux modèles sortis. Bien qu'on parle beaucoup d'en venir aux lignes naturelles et de se passer de corsets, les manufacturiers canadiens ne s'en soucient guère. En réalité ils béniraient tout ce qui pourrait les débarrasser du lot de commandes que leurs clients leur réclament journellement et qu'ils sont incapables de livrer.

Quelques maisons ont augmenté leurs prix à la mi-saison et à moins d'imprévu, il y aura une nouvelle hausse pour le premier janvier.

LE JOUET CANADIEN

L'industrie du jouet peut-elle se développer en notre pays? Maintes fois, et particulièrement au cours de ces dernières années, des publicites, des industriels et la Chambre de Commerce de Montréal, se sont posé cette question, intéressante à plus d'un titre. Mais elle est restée sans résolution.

C'est l'abondance de la main-d'oeuvre qui a permis de développer l'industrie du jouet, dans certaines régions d'Europe. Chez nous, le retour de la paix, le licenciement de l'armée, et surtout l'obligation de trouver pour nos mutilés des emplois en rapport avec leurs incapacités physiques, rendront possible l'établissement de la petite industrie. Par ailleurs, on vante avec raison le bon goût, l'adresse, le génie inventif de l'ouvrier canadien-français. Et n'est-il pas vrai que la matière première de cette industrie se trouve en surabondance dans notre pays?

Le moment paraît donc venu de travailler à implanter la fabrication du jouet au Canada. Ne laissons pas nous échapper l'occasion, qui paraît si opportune.

Avec la conviction de servir d'intermédiaire commode entre l'inventeur, l'ouvrier isolé et le négociant, la Socété Saint-Jean-Baptiste de Montréal ouvre une exposition du jouet et de tous articles propres à récréer l'enfance.

1. L'exposition du jouet est ouverte à toute personne de langue française.

2. Les modèles des articles que l'on voudra exposer seront reçus au secrétariat de la Société Saint-Jean-Baptiste de Montréal, Monument National, à partir du lundi 29 septembre.

3. Les modèles seront classés d'après leur composition: papier maché—bois — celluloide — métal — composés.

4. Les exposants des modèles qui sont une invention voudront bien se procurer à l'avance, du bureau fédéral des inventions, un brevet ou, à tout le moins, un **caveat.**

5. Les exposants des modèles qui sont prêts à répondre à des commandes pour le commerce voudront bien faire connaître leurs prix par douzaine, par grosse.

6. Les récompenses iront aux modèles qui réunissent le mieux ces trois qualités: **ingéniosité— bel aspect — bon marché.**

Le Secrétariat de la Société répond à toute demande de renseignement (tél. Main 8355) au sujet de cette exposition et se met à la disposition des intéressés.

Nous annoncerons prochainement la date de l'ouverture de cette exposition.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 24 septembre 1919.

Il n'y a pas de changement à signaler pour aujourd'hui sur le marché local des porcs, mais le ton continue d'être facile et les perspectives sont que des prix réduits davantage seront en vigueur dans un avenir très rapproché, à en juger par certains avis reçus de Toronto lundi de cette semaine. Ces avis sont à l'effet qu'une nouvelle baisse de 50c les 100 lbs va se produire, et si l'on ajoute à cela le fait que les prix de Winnipeg ont décliné de $1 les 100 lbs au cours de la semaine dernière pour les lots choisis pesés en descendant des chars, on peut s'attendre à une baisse sur notre marché local. Les offres d'aujourd'hui ont été peu considérables et les ventes ont été faites à $18 les 100 lbs pour des lots désassortis de stock choisi, pesé en descendant des chars. Le marché des porcs abattus a été facile également, avec un chiffre de ventes peu considérable pour le stock frais tué d'abattoir à $27 les 100 lbs.

Il n'y a rien de nouveau à noter sur le marché des viandes fumées, mais le ton est facile avec le dernier déclin en vigueur et les perspectives sont que les prix vont encore baisser dans un avenir très rapproché. La demande pour des stocks locaux et pour la campagne a été plutôt limitée et les affaires ont été tranquilles, avec des ventes de jambons de 8 à 10 lbs, de 38c à 39c la lb.; de 12 à 15 lbs, de 36c à 37c et plus lourds, à 35c. Le bacon à déjeuner s'est vendu de 46c à 47c et le Windsor désossé et sans couenne, à 54c.

Le marché du saindoux reste sans changement avec les prix stables et les affaires satisfaisantes. Des ventes de saindoux pur ont été faites à 33¾c la lb., en seaux de bois de 20 lbs et à 33c en tierces. La graisse végétale s'est vendue à 31¾c. la lb., en seaux de 20 lbs et à 31c en tierces. Les arrivages de provisions aujourd'hui ont consisté en 153 barils de porc, 815 paquets de saindoux, 529 boîtes de jambons et bacon et 5,814 paquets de viandes en boîtes.

LE MARCHE DES PORCS FACILE; LE BOEUF EST PLUS STABLE

Viandes fraîches. — Le ton du marché des porcs est plus facile. On peut s'attendre à des déclins. Le mouvement a été quelque peu meilleur que celui des trois dernières semaines, et cela est dû, en partie, à une température plus froide.

Les prix du boeuf n'offrent pas de changement et la demande est stable pour les divers morceaux de choix.

Nous cotons:

Porcs vivants	17.50	18.00
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs	28 50	29.00
Truies (pesantes)	22.50	23.00
Porc frais—		
Gigot de porc	0.33	0.40
Gigot de porc (trimmé)	....	0.44
Longes (trimmées)	....	0 43
Longes (non trimmées)	....	0 49
Côtes, Spare	....	0.26
Epaules (trimmées)	0.30	0.32
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	....	0 26
Quartiers devant	....	0.15
Longes	....	0.34
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.14
Hanches	0.22	0.25
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.20	0.22
Quartiers devant	....	0.12
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.23
Chucks	....	0.12
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.25
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	0.20	0.25
Mouton	....	0.20

LE BACON BAISSE; LES JAMBONS STABLES

Viandes préparées. — Un ton plus facile a produit un déclin d'un cent la livre sur le prix des diverses variétés de bacon. La demande est bonne et stable et les stocks sont suffisants.

Les jambons sont encore en faveur et le ton de ce marché est très stable. Le porc en barils se maintient aux réductions de la semaine dernière.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.46
14-20	....	0.44
20-25	....	0.40
25-35	....	0.37
Dos—		
Ordinaire	0.50	0.55
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.48	0 57
Roulé, la lb.	....	0.37
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon	0.32	0.34
Porc en baril—		
Canadian short cut (lb.) morceaux 30-40	....	64.00
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	68.00
Porc, lourd (baril)	....	54.00

LES VIANDES CUITES FACILES AVEC LA DEMANDE MOINS CONSIDERABLE

Viandes cuites. — Il y a eu un déclin dans les ventes des viandes cuites et cela arrive généralement à cette saison de l'année où les villégiateurs reviennent à la ville. Comme conséquence du fléchissement du marché du porc les prix sont moins fermes, mais ils restent sans changement. L'achat du jambon cuit et rôti est très considérable de la part de certains éléments du marché local.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix	0.70
Langue de porc en gelée	0.48
Jambon et langue, la lb.	0.32
Jambons, rôtis	0.65
Veau et langue	0.25
Jambons, rôtis	0.65
Jambons, cuits	0 64
Epaules, rôties	0.55
Epaules, bouillies	0.54
Pâtés de porc (douz.)	0 80
Boudin, la lb.	0.12

LE SAINDOUX PUR BAISSE DE DEUX CENTS

Saindoux. — Le saindoux pur a baissé de prix, comme résultat direct du fléchissement de la base du prix des porcs. Les prix des tierces sont actuellement de 33c et en morceaux de 1 lb. à 36c. Le mouvement est meilleur à ces prix réduits.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.		0 33
Tinettes, 50 lbs, la lb.		0 33½
Seaux, 20 lbs, la lb.		0 33¾
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.36	0.37

LA GRAISSE VEGETALE BAISSE; ELLE SUIT LE SAINDOUX

Graisse végétale. — Par suite de la baisse des prix du saindoux, la graisse végétale aussi se vend meilleur marché. Le déclin a été d'un demi à un centin seulement, mais l'on s'attend à une autre baisse ces jours-ci. Les chiffres des ventes est bien maintenu pour la saison.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.29	0.29½
Tinettes, 50 lbs.	....	0 29½
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0 30
Morceaux de 1 lb. la lb.		0 32

LA MARGARINE SE VEND EN PLUS GRANDE QUANTITE

Margarine. — Bien que les ventes régulières d'automne de margarine n'augmenteront pas d'ici quelques semaines, le mouvement est plus considérable, déclarent certains commerçants. Avec une température plus froide, le commerce achètera en plus grande quantité et l'on ajoute ici que le produit commence à devenir plus populaire. Les prix restent sans changement.

Margarine:

En moules, suivant la qualité, la lb.	0.35	0.39
En tinettes suivant la qualité, la lb.	0.31	0.34

LE MEILLEUR BEURRE DE CREMERIE S'EST VENDU A 52½c.

Beurre. — Les arrivages de beurre aujourd'hui ont consisté en 1,775 paquets, contre 876 pour le même jour de la semaine dernière et 1,191 pour la date correspondante l'an dernier. A l'entrepôt frigorifique de Gould aujourd'hui, les offres se sont chiffrées à 450 paquets dont 150 étaient du beurre de crèmerie pasteurisé qui s'est vendu à 54 1-8c. la lb. livré au magasin ici, et 300 paquets du meilleur crèmerie à 52½c la lb. f.a.b. de la campagne. A part cela, le marché a été tranquille et par suite de la demande limitée continuelle pour les stocks, le ton est facile sur le marché en gros.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé	0.54¼	0.54¾
Le meilleur crèmerie	0.54¼	0.54½
Bon crèmerie	0.53½	0.53¾
Le meilleur de ferme	0.50	0.51

LE MARCHE DU FROMAGE EST STABLE; SANS CHANGEMENT

Fromage. — Rien de remarquable à signaler sur le marché du fromage pour la semaine écoulée. Les arrivages pour la saison sont beaucoup moins considérables qu'ils ne l'étaient l'an dernier et le mouvement de ce port a consisté en 147,046 boîtes de moins que l'an dernier pour la période correspondante. Les prix restent sans changement.

Nous cotons:

No. 1, la lb.	0.25
No. 2, la lb.	0.24½
No. 3, la lb.	0.24

LES OEUFS ACTIFS ET FERMES

Oeufs. — Un ton très ferme règne sur le marché local des oeufs, et les perspectives sont que les prix vont monter dans un avenir très rapproché pour les oeufs strictement frais et les oeufs choisis d'entrepôt frigorifique, par suite du fait que les stocks au Canada sont actuellement réduits rapidement par suite du gros mouvement de l'exportation.

Oeufs strictement frais	0.68
De choix	0.64
No 1	0.57
No 2	0.54

LES PRIX DES VOLAILLES BAISSENT

Volailles. — Des prix réduits sont en vigueur sur la plupart des lignes de volailles. Les poulets, cannetons, canards et vieilles poules sont offerts si librement que les marchands ont réduit leurs prix d'achat. On dit également que la qualité du stock n'est pas au niveau de la qualité ordinaire.

LE MAUVAIS TEMPS FAIT CACHER LE POISSON; LES VENTES S'AMELIORENT

Poisson. — Bien qu'il pourrait y avoir une grande amélioration dans la demande pour le poisson, le mouvement est assez satisfaisant. Les arrivages de haddock de la côte est et ceux du doré des lacs ont diminué, mais la vente est bonne quand même pour ces variétés de poisson. Les prix restent fermes.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.22
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées)	....	0.15
Gaspéreaux, chacun	....	0.08
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.20
Haddock	....	0.09
Flétan, Est	0.23	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché	0.07	0.08
Carrelets	0.07	0.09
Crevettes	....	0.40
Homards vivants		0.45
Petit brochet (pike), la lb.		0.13
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.28	0.30
Saumon de Gaspé	0.35	0.40
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	....	0.18
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite de ruisseaux	0.35	0.40

L'EPICERIE

Il y a des changements importants à signaler cette semaine, dans les prix de plusieurs articles. Les raffineries Atlantic ont haussé le prix de leur sucre raffiné à $11. Il y a plus de sucre disponible et les perspectives s'améliorent. Les fèves en boîtes ont monté d'un quart de cent et les pois sont fermes. Le prix du hareng saur reste ferme. La base du gros sel a quelque peu changé et le poids des sacs a été réduit. Les avoines roulées en paquets et en vrac se vendent plus chères. Les tendances de la farine de maïs sont vers la baisse. Les houblons pressés ont monté de 3c la lb. Le nettoyeur à main d'une certaine marque a subi une hausse de 20c la douzaine. La mincemeat est à la hausse, de même que le salpêtre et le soda à pâte en paquets. Les cristaux de sucre brut se vendent plus chers. Les pommes sèches, les abricots, les pêches, les poires et les pruneaux sont à la hausse. Le prix de la mélasse a monté de 2 cents. Le prix du thé a subi une hausse. Les clous sont rares et leur prix va probablement monter. Les noix sont fermes, de même que les riz et le tapioca.

Il y a eu des déclins dans les prix du foin et du grain. Les prix de certains fruits ont été réduits, de même que ceux de certains légumes. Le mouvement est bon pour la plupart des lignes. Le ton du café est quelque peu plus facile de même que celui des sirops de maïs.

LES HOUBLONS PRESSES PLUS CHERS; NETTOYEUR A MAINS A 20c

Houblons pressés, nettoyeurs à mains. — Une hausse de 3 cents la livre a eu lieu sur les houblons pressés, dont un stock vient d'arriver. Ce houblon s'est vendu au commerce de 45c à 46c la livre. Le nettoyeur à mains "Boss" a monté de 20c la douzaine à $1.20.

LE MINCEMEAT MONTE; LE SALPETRE GRANULE AUSSI

Mincemeat, salpètre. — Le prix de la mincemeat de Wethey a subi une hausse, son prix en gros étant actuellement de $1.90 la douzaine ou $5.50 la caisse.

Le salpêtre granulé se vend dans le moment en sacs de 110 lbs nettes à 9c la livre.

LE PRIX DU GROS EST REDUIT; LE SODA A LA HAUSSE

Sel, soda. — Une réduction du poids du gros sel Liverpool a rendu un changement de prix nécessaire. Le poids des sacs est à présent de 130 au lieu de 140 et le prix des nouveaux sacs est de $1.50.

Le soda marque Cow se vend en gros à $3.75 la caisse.

L'EMPOIS A LA HAUSSE: DE MEME QUE LE CAMPHRE ET LE SUCRE BRUT

Empois, camphre, sucre. — Des avances ont été faites cette semaine dans les prix de l'empois de la marque "Beef". Le nouveau prix est $3.75 pour les demi-caisses et $7.50 pour les caisses entières, les augmentations étant, respectivement, de 25c et 50c la caisse.

Le camphre est très rare et son prix a monté de $1 la lb. à $5.50. Les sucres bruts en cristaux ont également subi une hausse. Les prix cotés actuellement étant de $10.50 à $11 les 100 livres.

UNE PLUS GRANDE QUANTITE DE SUCRE EST FONDUE: UNE RAFFINERIE MONTE SES PRIX

Sucre. — Une amélioration marquée s'est produite dans l'approvisionnement du sucre et le commerce, bien que ne recevant pas tout le sucre dont il a besoin, reçoit de fréquentes consignations. Les marchands de gros ou "jobbers" sont plus satisfaits de la situation et ils envoient des stocks à leurs clients aussi vite que les raffineurs peuvent leur en fournir. Une raffinerie, l'Atlantic, a monté son prix à $11. Cette augmentation de 50c les 100 livres est en vigueur depuis lundi dernier.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	10.50
Acadia, extra granulé	10.50

St. Lawrence, extra granulé			11.00
Canada, extra granulé			10.40
Dominion cristal granulé			10.50
Glacé, barils			10.70
Glacé, (boîtes de 25 liv.)			11.10
Glacé, (boîtes 50 livres)			10.90
Glacé, 1 livre			12.20
Jaune No 1	10.00	10.00	10.60
Jaune No 2 or		9.90	10.00
Jaune No 3		9.70	9.90
En poudre, barils			10.60
En poudre 50s			10.80
En poudre 25s			11.08
Cubes et dés. 100 lbs.			11.10
Cubes, boîtes de 50 lbs.			11.20
Cubes, boîtes 25 livres			11.30
Cubes, paq. 2 lbs.			11.50
En morceaux Paris, barils			10.55
" " 100 lbs			10.65
" " boîtes 50 lbs			10.75
" " boîtes 25 lbs			10.95
" " cartons 5 lbs			11.70
" " cartons 2 lbs			12.45
Crystal Diamond, barils			11.10
" " boîtes 100 lbs.			11.20
" " boîtes 50 lbs.			11.30
" " boîtes 25 lbs.			11.50
Demerara, pâle, la lb.			0.10

LE PRIX DES FEVES MONTE

Conserves. — Le seul changement de prix à noter sur le marché des conserves s'applique aux fèves refugee et golden wax. La liste des cotations est plus considérable, de $1.85 à $2.10 la douzaine.

Le mouvement des conserves nouvelles est satisfaisant, bien que le commerce du détail n'achète pas encore très librement.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s	2.25	2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.65
" gallon, doz.		16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.40	4.50
Cerises blanches, sans noyau	4.40	4.50
Gooseberries, 2s doz.	....	4.65
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		....
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.		3.25
" 2s. (sirop clair)		1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Annanas 2½s.		4.50
Prunes, Lombardie	2.00	2.20
" Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		4.65
Framboises, 2s		4.65
Framboises, 2½s		....
Fraises, 2s		4.65

LEGUMES

Asperges (américaines vertes). doz. 2½s.	....	5.75
Asperges importées, 2½s..	4.85	5.25
Fèves, Golden Wax	1.85	2.10
Fèves, Refugee	1.85	2.10
Blé-d'Inde (2s)	2.10	2.35
Betteraves, 2 liv.	....	0.95
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25	7.50
Epinards, 3s.	....	2.85
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	2.10
Tomates, 3s	....	2.15
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	....	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	....	3.25
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	1.97½
Pois, très fins, 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

POISSON

Saumon:

Chums, boîtes de 1 lb., hautes		2.15
Chums, boîtes de ½ lb., plates	....	1.12½
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz, la dz.	4.50	4.80
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	2.60	2.75
Pale, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.62½
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.75
Cohoes, 1 lb., plates	....	2.25
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.75
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	2.45
White Springs (1s)	....	2.30
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	....	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Harengs, kippers, douz. (caissse de 4 douz.)	....	2.25
Harengs (sauce aux tomates) douz.	2.25	2.50
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s.)	....	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	....	32.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1.90

LES FEVES RECOLTEES A L'ETRANGER AFFECTENT LE PRIX CANADIEN

Fèves et pois. — L'arrivée de plus gros stocks de fèves japonaises a été un facteur, dit-on, dans la baisse du prix des variétés canadiennes. Il n'y a pas eu de changement de prix au cours de la semaine, mais les meilleures variétés restent fermes autour de $5 et $5.25 le boisseau.

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau.	5.00	5.25
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	....	5.00
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livre)s	....	6.50
Pois (bleu)	0.08	0.09

LE MARCHE DU RIZ EST FERME

Riz, tapioca. — La fermeté continue de caractériser le marché de ces deux produits. La demande est régulière mais de saison, et l'on ne peut se procurer de bons riz qu'aux pleins prix demandés.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs).		13.60
Caroline		17.00
Honduras		18.00
Siam No 2		13.00
Siam (fancy)		12.00
Rangoon "B"		12.75
Rangoon "CC"		12.50
Pakling		13.00
Mandarin		13.75
Tapioca, la lb. (seed)	0.15	0.16
Tapioca (flake)	0.12½	0.13
Tapioca (pearl)	0.15	0.16

LES NOIX NOUVELLES COMMENCENT A ARRIVER; LES PEANUTS SONT RARES

Noix. — Il est extrêmement difficile de se procurer les diverses variétés de peanuts des Etats-Unis, déclare un importateur. Les variétés de la Virginie ne peuvent être obtenues qu'en petites quantités. Les variétés chinoises et japonaises ont été offertes plus librement dans ces derniers temps.

La base pour ces variétés est plus basse que celles des variétés de Virginie. Une maison de gros a reçu dernièrement un approvisionnement de noix du Chili et d'avelines de Naples.

Nous cotons:

Amandes, la lb.	....	0.28
Amandes (écalées)	0.57	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.70
Noix du Brésil (nouvelles)	0.29	0.33
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), la lb.	0.29	031
Avelines Barcelone	0.26½	0.30
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Peanuts (rôties) —		
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Jumbo	0.20	0.23
Fancy	0.16	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0.26
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)		0.90
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LES DATTES NOUVELLES SONT ARRIVEES; LES POMMES ET LES ABRICOTS A LA HAUSSE

Fruits secs. — Il y a eu un peu de rajustement dans les cotations des fruits secs, y compris des avances sur les prix des pommes, des pêches, des poires et des abricots. Le prix des pruneaux a également monté pour les gros pruneaux et le prix des petits a quelque peu baissé. On dit que les fruits de la récolte nouvelle commencent à être expédiés de la Californie.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix		0.25
Slabs		0.25
Fancy		0.30
Pommes (évaporées)		0.22
Pêches (fancy)		0.27
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires		0.25
Pelures (anciennes)—		
Citron		0.45
Lemon		0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.23
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes		5.50
4 couronnes		6.75
5 couronnes		7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.		2.25
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.15
Muscatels, 4 couronnes, la lb.		0.13
Epepiné de choix, 12 onces		0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces		0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces		0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces		0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces		0.16
Sans pepins (fancy)		0.18
Sans pepins (fancy)		0.17
Valence, choisi		0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches		0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.		0.18
12 onces		0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.		0.28
12 onces		0.26
12 onces, nouveau		0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)		6.25
Dattes Dromadaires (36-10s)		7.25
Paquets seulement, Excelsior		0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire		0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)		5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)		3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)		2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.		0.14
Pruneaux—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s		0.35
60-70s		0.30
70-80s (boîte de 25 lbs)		0.25
80-90s		0.22
90-100s	0.17	0.19
100-120s		0.14

LA MELASSE PLUS CHERE; LE MAIS BAISSE, MAIS PAS LE SIROP

Sirops et mélasses. — Une maison de gros locale a monté de 2 cents le prix de sa mélasse. D'autres maisons peuvent augmenter leurs cotations d'un moment à l'autre. Il y a un déclin marqué du prix du maïs, mais cette baisse n'a pas encore affecté celui du sirop de maïs. Il s'écoulera quelque temps avant que la baisse du prix du maïs affecte celui du sirop de maïs. Chicago règle en quelque sorte le prix de ce produit.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils, environ 700 livres	0.08½
½ baril	0.08½
Kegs	0.08½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.70
2 galls. seau 25 liv., chaque	2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque	6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse	6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7.50
½ barils, les 100 livres	10.25
Barils, les 100 livres	10.00
Glucose, cans 5 livres (caisse).	4.80
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—	
Puncheons	0.98 1.03
Barils	1.01 1.06
½ barils	1.03 1.08
Mélasses Antigoa—	
Puncheons	0.95
Barils	0.98

DE GROS LOTS DE SUCRE ACHETES A 22c; LE MIEL EST STABLE

Produits de l'érable. — Un gros acheteur de sucre a déclaré qu'il avait payé cette semaine, 22c la livre pour des lots de chars de sucre. La demande sur ce marché est peu considérable, mais elle est stable, et le prix reste ferme. Le prix du miel est soutenu sans changement et le mouvement sur ce marché est satisfaisant.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacune)	2.50	2.60
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse		20.15
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse		21.05
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse		21.30
Sucre d'érable (nominal)	0.27	0.32
Miel clover:—		
Comb (fancy)		0.30
Comb (No 1)		0.26
En boîtes, 60 livres		0.24
En seaux, 30 livres		0.25
En seaux, 10 livres		0.25
En seaux, 5 livres		0.26
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.18	0.18

LE CAFE SANS CHANGEMENT ET LE TON EST FACILE

Café, Cacao. — Aucun changement à signaler sur le marché du café ici. Les tendances de l'extérieur sont plus faciles et les acheteurs ont acheté en petite quantité. Il est probable qu'une baisse va bientôt se produire si le marché extérieur reste dans l'état qu'il était ces deux dernières semaines. Le mouvement du cacao est stable et de saison et les tendances sont vers l'affermissement.

Nous cotons:

Bogotas, la lb.	0.45	0.47
Jamaica, la lb.	0.42½	0.44
Maracaibo, la lb.	0.40	0.43
Mocha (types)	0.44	0.47
Mexicain, la lb.	0.44	0.46
Rio, la lb.	0.37	0.39½
Santos, Bourdon, la lb.	0.44	0.47
Santos, la lb.	0.43	0.45
Cacao:		
En boîtes de 1 lb., la douzaine		5.25
En boîtes de ½ lb., la douzaine		2.75
En boîtes de ¼ lb., la douzaine		1.45
Dimension 10s, la douzaine		1.10

LES THES PLUS CHERS

Thés. — Une avance marquée sur le prix de la meilleure qualité de thés a été enregistrée au cours de la semaine. Cette hausse a été de 3c à 5c. Les meilleures variétés se vendent de 80c à $1 la livre — pour les thés Japon. Le mouvement des meilleurs thés est considérable actuellement — les endroits de production font de grosses expéditions. Le mouvement des thés de qualité moyenne est satisfaisant.

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.45	0.47
Pekoes, la lb.	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55
Thés Japon—		
Choix	0.65	0.75
Early Picking	0.55	0.70
Javas—		
Pekeos	0.39	0.41
Orange Pekeos	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.40	0.43

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.



Nos CONFITURES et nos GELEES se vendent non seulement dans la province de Québec, mais aussi dans l'Ontario et dans les provinces de l'Ouest, c'est la meilleure preuve que nous pouvons donner de la qualité exceptionnelle de nos produits.

Le chiffre de nos ventes s'accroît sans cesse.

Le soin que nous apportons à choisir nos fruits assure une uniformité de qualité qui se traduit par des ventes répétées et un nombre de clients de plus en plus grand pour le marchand qui tient en stock nos PRODUITS PURS ET DE VENTE FACILE.

Notre procédé de fabrication conserve non seulement la forme du fruit, mais aussi sa saveur naturelle. Seuls les meilleurs ingrédients sont employés dans la préparation de nos produits, avec le résultat que nous sommes en position de garantir la QUALITE des produits portant notre marque de fabrique.

Si vous tenez à donner satisfaction à votre clientèle et surtout à la conserver

Prenez en stock notre ligne complète. Etalez-la bien à la vue dans votre magasin et votre commerce de CONFITURES ET DE GELESE deviendra l'une des lignes les plus payantes que vous vendez.
Si vous ne connaissez pas encore la pûreté et la qualité de nos produits, une commande d'essai fera plus que tout ce que nous pourrions dire ici.

Donnez votre commande immédiatement et attendez avec confiance le résultat.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

QUEBEC (P.Q.)

AUJOURD'HUI

MEME Commandez votre stock d'Automne D'

Articles en Fibre Durcie

Peu importe ce qui arrive, le Jour du Lavage vient toutes les semaines. Aidez vos clientes à rendre cette journée pas plus fatiguante que les autres. Montrez-leur les articles en fibre durcie d'Eddy. La première impression est celle qui compte, et les articles en fibre durcie d'Eddy ne manquent pas d'être appréciés à première vue. De plus, ils donnent une très longue durée. Ils sont très légers et leur apparence dénote la propreté.

Prenez-en en stock.

Vous les vendrez tous—et facilement.

Notre publicité vous aidera à le faire.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour renseignements à ce sujet.

Les ALLUMETTES D'EDDY sont ce que la plupart des gens s'attendent d'avoir lorsqu'ils demandent des allumettes. Devancez les désirs de votre clientèle. Vous y gagnerez.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED

HULL, CANADA



Faites payer votre loyer par vos étalages de vitrine

Beaucoup de ventes se font sur le trottoir.

Supports pour Etalages de Vitrine

Une série merveilleuse de supports interchangeables patentés pour étalages de vitrine, appropriée aux Articles de Nouveautés, Costumes, Chapeaux, Chemiserie, Chaussures et Marchandises Générales. La série vous donnera 10 ans de Bons Services en rendant effectif votre commerce par l'arrangement de garnitures de vitrines.

Les Supports que vous voyez ci-dessus ne sont que quelques-uns des dispositifs que vous pouvez obtenir avec la série complète; on peut obtenir des centaines d'autres arrangements.

Faits de Chêne, fini Doré, Antique ou Patiné. **La série est mise** en un coffre en bois dur avec couvercle à charnières, un bon endroit pour garder les "Younits" extras qui ne servent pas pour le moment. Il y en a des milliers de cette série en usage journellement.

No 104. Cette série a 130 "Younits" interchangeables pour vitrines de Magasin Général $27.50

En outre de la série ci-dessus, nous en fabriquons une pour l'usage exclusif du Commerce d'Epicerie. Cette série est totalement différente de la série pour Magasin Général; elle est faite pour l'étalage de marchandises plus pesantes et convient spécialement à l'Epicerie de détail.

La Série No 20 a 89 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Grandes Epiceries $38.50

La Série No 20½ a 50 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Petites Epiceries $23.10

En Stock à Hamilton — Commandez directement ou par votre marchand en Gros — Patentés et faits au Canada.

THE OSCAR ONKEN CO.

5150 FOURTH STREET, Cincinnati, Ohio, U.S.A.



LES SYSTEMES DE CLASSEMENT

Gardiens des Archives de la Ville

Le fait que l'Equipement de classeurs en acier de "l'Office Specialty" a été choisi pour équiper le Département des Archives du Bureau d'Enregistrement de Toronto, dont ci-dessous une vue, est un tribut significatif de la confiance placée dans son habileté à protéger les milliers de documents importants qui constituent les archives municipales de la ville de Toronto.

La même qualité de produit — l'esprit de service identique qui ont caractérisé l'équipement de cette institution, vous sont offerts, que vos besoins consistent en un simple Classeur de Cartes ou en un équipement complet de Bureau.

Nous nous ferons un plaisir d'envoyer aux commerçants et hommes d'affaires notre Catalogue d'Equipement de Classeurs en Bois ou en Acier. Ecrivez-nous aujourd'hui à ce sujet.

THE OFFICE SPECIALTY MFG. CO., LIMITED.

Bureau: — 81 rue St-Pierre, Montréal.



ALIMENTS MARINS PROFITABLES

Une récente analyse du gouvernement a prouvé que les aliments marins de la marque Brunswick étaient supérieurs en qualité et en "calories" alimentaires à n'importe quelle ligne importée.

Songez à l'importance de cet avantage pour faire une vente, M. le marchand.

Des aliments marins de première qualité comme ceux-ci augmenteront considérablement vos profits en augmentant vos ventes d'aliments marins et en attirant la meilleure clientèle à votre magasin.

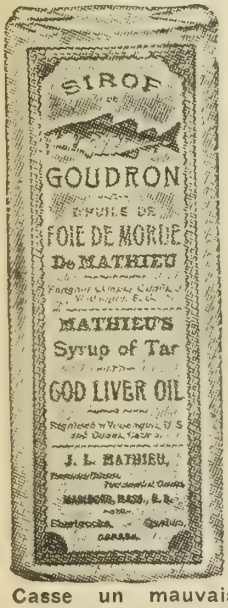
Préparez-vous dès maintenant à répondre à la grande demande du temps froid pour des produits alimentaires marins de bonne qualité. Prenez en stock des produits "Brunswick", vous et vos clients en serez satisfaits.







Connors Bros., Ltd. - Black's Harbor, N. B.



Casse un mauvais rhume.
Toujours digne de confiance.

"La Grippe Espagnole"

dit un médecin en renom n'est pas encore entièrement disparue du pays. "Je crois fermement que tout le monde, un jour ou l'autre, la contractera."

Il vaut mieux la prévenir que de la guérir.

Vous trouverez un tonique préventif idéal et un remède contre la toux dans

Le Sirop de Goudron et à l'Huile de Foie de Morue de MATHIEU

Le remède de Mathieu, recommandable contre la toux, est une source de gros profits. Prenez-le en stock. Faites-en un étalage. Vous y trouverez un bon profit.

LA CIE J. L. MATHIEU

SHERBROOKE, - Qué.

Nos Biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture, non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.

Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.

Votre stock ne saurait être jugé comme complet, si vous ne tenez un assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE
BISCUITS ET CONFISERIES

Montréal



Usine à sel Windsor, Ont.

Vendez les marques qui ont prouvé leur qualité et solidement établi leur réputation comme "aliments purs".

Il va sans dire que vous vendez le

Windsor Table Salt
Made in Canada

LE SEL DE TABLE WINDSOR

The Canadian Salt Co., Limited

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingenbre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle Thym
Allspice (Piments) Serriette
Epices de Ceylon Menthe
Muscade Epices
Borax pour Catsup
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE
117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE



Spécialités de Saison de CLARK

SPAGHETTI

A la sauce aux tomates et au fromage

préparé avec le meilleur Spaghetti CANADIEN, le meilleur fromage CANADIEN et des tomates CANADIENNES fraîches, mûres et rouges.

Hachis de Boeuf Salé

Exceptionnellement appétissant. Ne renferme que de la viande de la meilleure qualité et des légumes choisis avec soin, cuits à la perfection.

Ragoût de Queue de Boeuf
Ragoût de Rognons

Deux excellents plats. Ingrédients de choix. Cuits à point. Prêts à servir.

Tous faciles à vendre

W. Clark, Limited MONTREAL

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure

Valeur en fait de Balai

au Canada

$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines partout.

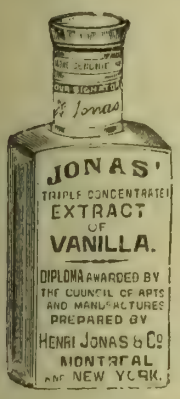
The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.



Essences Culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
1 oz.	12 00
2 oz.	22 80



JONAS' ROYAL QUINTESSENCE

	Prix par Grosse
2 oz.	28 00
2½ oz.	30.00
5 oz.	52 50
8 oz.	92 50
8 oz. carré	92 50



"SOLUBLE"

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	27 60
4 oz.	48 00
8 oz.	90 00
16 oz.	174 00



"ANCHOR" PUR CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	14 40
4 oz.	25 80
8 oz.	43 20
16 oz.	86 40



"LONDON"

	Prix par Grosse
1 oz. "London"	7 80
2 oz. "	11 40





Prix par Grosse

Essence Parisienne 27 60

Essence de Café 34 80



"GOLDEN STAR" Double Force

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs

	Essence à la livre
Ext.	1 25
X	1 60
XX	2 00
XXX	2 50
XXXX	3 00
XXXXX	3 50
XXXXXX	4 00

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix $8 à $24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest - - - - - - - MONTREAL

Pensez à Votre Salle à l'Huile

Songez aux nombreuses minutes que vous perdez dans une journée à manipuler de la gazoline et de l'huile, minutes que vous pourriez sauver par l'emploi d'un équipement moderne.
Chaque vente que vous faites vous donne-t-elle un profit ou vos profits s'en vont-ils petit à petit à cause d'une mesure trop forte, de l'huile renversée ou perdue par le coulage, l'évaporation et trop de temps passé à la manutention?

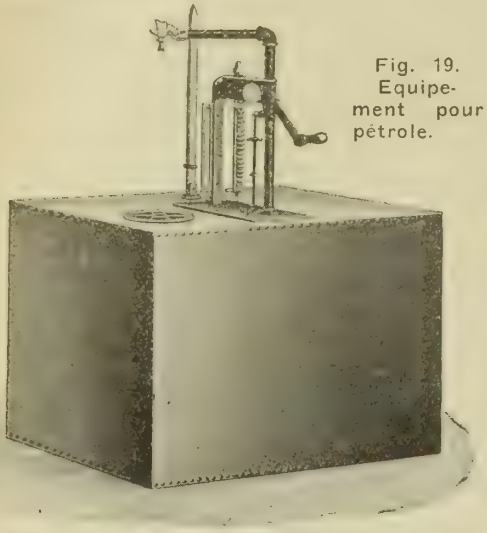


Fig. 19. Equipement pour pétrole.

UNE POMPE

BOWSER
ESTABLISHED 1885

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

mettra votre commerce d'huile sur une base profitable. Elle est à l'épreuve du coulage et de l'évaporation; elle est précise, commode, absolument propre, jolie et elle sauve beaucoup de temps. Elle vous permettra de vendre plus d'huile avec moins de travail. Pas de perte d'aucune sorte. Pas d'odeur.

Permettez-nous de vous envoyer notre littérature prouvant nos dires.

S. F. BOWSER COMPANY, LTD.
66-68 Frazer Ave., Toronto
Bureaux de ventes dans tous les centres.
Représentants partout.

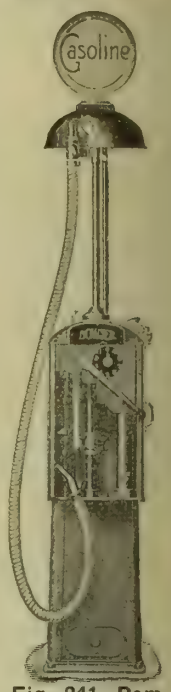


Fig. 241. Pompe à gazoline "Sentinelle Rouge".

Une Ligne Valant la Peine d'être Tenue

Voici une ligne qui donne de véritables profits. Tous les marchands tiennent à faire des ventes rapides, à recevoir des commandes répétées souvent et à faire de bons profits. Tous ces avantages sont assurés au marchand qui tient en magasin une ligne complète de nos polis.

LA LISTE COMPREND TOUS CES NETTOYEURS BIEN CONNUS: POUR LA MAISON — Poli Ideal à argenterie, Poli à métal Klondyke, cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, nettoyeur de cuisine Bonnie Bright et poli à meubles Renuall.

POUR L'AUTOMOBILE. — Préparation Kleanall pour la carrosserie, Préparation Renuall pour la capote et cire à automobile.

Demandez-les à votre marchand de gros ou écrivez directement pour avoir nos prix et nos escomptes.

CANADIAN POLISHES, Limited.
Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.
HAMILTON, Canada.

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en — Votre marchand de gros en a.

Church & Dwight
Limited

Manufacturiers

MONTREAL

SOUPE AUX TOMATES



Sa saveur délicieuse de tomates rouges mûres est aimée de tout le monde---

La qualité y entre avant que l'étiquette soit mise sur la boîte.

On y gagne de tenir un bon stock de cette ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros ou écrivez directement

DOMINION BRAND

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, CANADA.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

MACARONI HIRONDELLE de CATELLI

La Marque qui a rendu le macaroni populaire dans des milliers de foyers

Exempt de colorant artificiel (jaune)

Annoncé d'un océan à l'autre

Des paquets cachetés assurent la qualité et la propreté.

Des paquets cachetés qui préviennent le gaspillage par la pesée trop forte et le bris.



Un producteur d'argent pour tous les marchands qui le vendent

Livre de recettes envoyé gratis par la poste

Fait au Canada avec du blé canadien, sans égal pour la qualité et la saveur.

MACARONI HIRONDELLE de CATELLI

Nous illustrons ici la couverture de notre nouveau Livre de Recettes. C'est un livre donnant 115 recettes.



Nous en envoyons un exemplaire à toutes les femmes qui en font la demande. Près de 100,000 ont déjà été distribués.

VOUS EN VENDREZ PLUS QUE JAMAIS CET AUTOMNE ET CET HIVER

Parce que des annonces du Macaroni Hirondelle de Catelli ont été publiées tout le printemps et tout l'été. Nous avons démontré à un nombre de plus en plus grand de gens la valeur alimentaire et la saine économie du Macaroni Catelli.

Notre nouvelle série d'annonces est prête. Ces annonces ont été préparées spécialement pour le temps froid et elles indiqueront aux ménagères les avantages qui résultent de l'usage du macaroni durant l'automne et l'hiver.

L'effet cumulatif de ces grandes campagnes d'annonces — avec les recommandations personnelles de milliers de femmes qui se servent du Macaroni — ne manqueront pas de créer une demande de plus en plus considérable pour les produits de la marque HIRONDELLE — MACARONI, SPAGHETTI, VERMICELLE, TOUT COUPES, COQUILLES, ALPHABETS, ANIMAUX et ETOILES. Prenez-les en stock — mettez-les en vedette — poussez-en la vente — mettez-les en étalage.

Tous ces produits sont empaquetés dans des cartons cachetés, permettant de faire des étalages attrayants; faciles à manipuler; prévenant les pertes par bris et par gaspillage. En vente chez tous les marchands en gros.

La Cie C. H. Catelli Limitée, Montréal

Table Alphabétique des Annonces

American Pad 70
Acme Glove Works, Ltd. . . . Couverture
Amyot & Cie 30
Arlington & Co. . . . 8
Assurance Mont-Royal 88

Ballantyne, R. M., & Co. 7
Banque d'Hochelaga. 86
Banque Nationale . . 86
Banque Provinciale. . 86
Barnett 82
Beach Foundry . . . 83
Belding Paul Corticelli 34
Bowser 58
British Colonial Fire Ins. 88
Brock, W. R. 19
Brodeur, A. 63
Brodie & Harvie. . . 63
Brophey Suspender . 10
Brophey Umbrella. . 10
Burrow Stuart Milne Co. 71
Butterfield & Co., Inc. 79

Canada Foundries & Forgings 86
Canada Life Assurance Co. 88
Canadian Polishes. . 58
Canadian Salt 55
Catelli 56-57
Chipman-Holton. . . 4
Church & Dwight . . 58
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce. . 88
Clark, Wm. 55
Climax Baler Co. . . 30
Cluett, Peabody. . . 70
Connor & Son, John. 78
Connors Bros. 54
Coristine, James. . . 11
Côté & Lapointe. . . 63
Couillard, Auguste. . 88
Circle Bar Knitting . 6

Dale Wax Figure. . . 22
Delfosse 20
Desparois, Garneau & Cie 24
Diston Saw 80
Dominion Canners. . 59
Dominion Textile, Couverture
Dominion Wadding . 30
Dowswell, Lees & Co. 81
Duffy, J. J., & Co. . . 55

Eddy, E. B. 53
Everybody Overall Co., Ltd. 20

Fairbank, N. K. . . . 60
Fontaine, Henri . . . 63
Forsyth . . Couverture

Gagnon, P. A. 88
Garand, Terroux & Cie 88
Garland, John M., & Son 3
Godde Bedin & Cie. . 24
Gonthier & Midgley. 88
Goodhue Co., Ltd., J. B. 16
Greenshields 9
Gendron Mfg. Co. . . 82
Gnaedinger Son & Co. 23
Guelph Carpet. . . . 18
Grant Holden-Graham, Ltd. . . . 28

Hodgson Sumner Co. 5
Hobbs 80
Hollander Fur Dyeing 16

Imperial Tobacco . . 35
Imperial Oil 85

Jonas & Cie, H. . . . 61

Kassab Kimono Mfg. Co. 16
King Suspender & Neckwear Co. . . 32
King Silk Co., Ltd. . 17
Kribs, W. A. 73

Lang Shirt 14
La Prévoyance . . . 88
La Manufacture de Chaises de Stanfold 30
Lesage 30
Leslie & Co., A. . . . 82
Lewis Bros. 75
Liverpool-Manitoba.. 88

Manufacture de Hardes de Victoriaville . . 14
Mark Fisher. 8
Martin, P. P. 15
Mathieu (Cie J.-L.). 54
Maxwells 78
McArthur, A. 82
McClary 84
Meunier, O. B., & Cie 18
Muser Bros. 29
Montbriand, L.-R. . . 88
Montreal Biscuit. . . 54
Morrow Screw & Nut 82

Nova Scotia Steel Co. 86

Old City Mfg. Co. . . 52
Oneida Community . 77
Oscar Onken 53
Office Specialty . . . 53
Orkin, J. M., Cie Ltée 21
Ottawa Paint Works. 69

Paquet & Bonnier. . 88
Parker Broom Co. . 60
Patterson Candy Co., Ltd. 65
Pink 76
Poulin, P., & Cie . . 63

Racine 13
Ramsay Paints . . . 78
Redmond Co., Ltd. . 25
Regal Shirt Co. . . . 6
Riga Water 63
Robert & Frères. . . 20

Schofield Woollen. . 18
Scholl Mfg. Co. . . . 12
Schultz Mfg. Co., Ltd. 76
Silks, Ltd. 22
Simms, T. S., & Co., Ltd. 72
Simonds Canada Saw 74
Stauntons, Ltd. . . . 74
Steel of Canada . . . 72
Still Co. 74
Sun Life of Canada. 88

Tower Canadian Ltd. 22
Trudel & Guillet. . . 63

Vineberg & Co. . 26-27

Western Ass. Co. . . 88
Williams, C. J. H. . . 70

Zimmerman Reliance Ltd. . . . Couverture

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Rubin Singer vs E. Lynch, 30 sept., 1 p.m., 266 St-Antoine, Lauzon.

P. E. Boissonnault vs A. Saucier, 29 sept., 10 a.m., 1825 Notre-Dame Est, Desroches.

S. Bernstein vs E. Gails, 30 sept., 11 a.m., 477 Charlevoix, Lauzon.

A. Hotte vs O. Sullivan, 29 sept., 11 a.m., 2881 St-Dominique, Bienjonetti.

Ernestine Champagne et vi. vs Ovila Hébert, 29 sept., 10 a.m., 900 St-Dominique, Godin.

Ph. Bédard vs E. Tremblay, 29 sept. 11 a.m., 267 Maisonneuve, Aubin.

Dr Henri Fortier vs Mme V. A. Seer, 30 sept., 1 p.m., 591 St-Dominique, Aubin.

A. Briger vs R. Carboz, 29 sept., 10 a.m., 347 St-Dominique, Racine.

H. Shiller vs M. S. Suporitch, 29 sept., 2 p.m., 1486 St-Laurent, Aubin.

C. Bourdon vs Antonio Sabetto, 29 sept., 12 a.m., 1219 Berri, Lapierre.

Ed. Lafontaine vs A. R. Desjardins, 30 sept., 1 p.m., 821 Marie-Anne Est, Bourdeau.

Mme A. Quevillon vs L. Désormeaux, 30 sept., 10 a.m., 1046 Cartier, Bourdeau.

Ls Corbeil vs Thos. Fletcher, 30 sept., 11 a.m., 1718 Bordeaux, Bourdeau.

Alph. Gravel vs Alf. Groulx et al., 30 sept., avant-midi, 2829a St-Dominique, Bourdeau.

D. Bachaud vs D. Poulos, 1er octobre, 10 a.m., 28 St-Justin, Desmarais.

N. B. Dufort vs Ls Cherry, 1er oct., 10 a.m., 41 Chesterfield, Bourdeau.

A. H. Deland vs A. Laflamme, 1er oct., 11 a.m., 6 Champagne, Desroches.

W. E. Enright vs T. Johnston, 1er oct., 1 p.m., 382 Church, Trudeau.

Davies Lawrence & Co. vs Andrew C. Miles, 2 oct., 10 a.m., 536 Lansdowne, Godin.

Alf. Michaud vs Chas Charest, 1er oct., 10 a.m., 382 Craig Est, Bourdeau.

Dr A. Léger vs Téles. Savard, 2 oct., 11 a.m., 535 Ste-Catherine, Maisonneuve, Bourdeau.

A. J. Poitras vs P. Lefebvre, 27 sept., 3060 Christophe Colomb, Desmarais.

Ed. Deslauriers vs Wilf. Desjardins, 29 sept., 10 a.m., 460 Bélisle, Desmarais.

Alb. Poissant vs J. Martel, 29 sept., 11 a.m., 1198 Berri, Trudeau.

P. Lemay vs Joffre Employment Agency, 29 sept., 11 a.m., 1588½ Châteaubriand, Desroches.

Armand Mongeau vs F. Bélair, 26 sept., 11 a.m., 49 St-Charles, Bouchard.

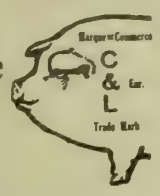
J. A. Duval vs Jos. Ulrich, 29 sept., 10 a.m., 1724 Esplanade, Coutu.

Jas. Knowles vs Ed. J. Lynch, 29 sept., 11 a.m., 33½ Metcalfe, Desroches.

A. Bellefontaine vs W. Gendron, 27 sept., 1 p.m., 2120 St-Hubert, Beauchamp.

D. Cusson vs Max. Larose, 29 sept., 1 p.m., 879 Bordeaux, Desroches.

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur.
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

VENTES PAR HUISSIER — Suite

Omer Hardy vs Chs Pelletier, 29 sept., 1 p.m., 1726 St-Hubert, Desroches.

Mme S. Rann vs Jas. Brady, 29 sept., 10 a.m., 280 St-Antoine, Desroches.

Z. Fontaine vs Mme B. Dessureault, 29 sept., 11 a.m., 3108 St-Laurent, Lapierre.

Louis Ltd. vs Geo. O'Sullivan, 29 sept., 11 a.m., 2861 St-Dominique, Desroches.

Sam. Perreault vs Ozone Water Co., Antonio Handfield, 29 sept., 10 a.m., 287, 3ème Avenue, Rosemont, Desroches.

L. Guerenitch vs H. Garand, 30 sept., 3 p.m., 2909 avenue des Belges, Steinman.

J. Yapple vs R. Williams, 30 sept., 11 a.m., 661 de Fleurimont, Lauzon.

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
W. C. H. Horton	Miss Andrews Regd.
Delphine Morrissette	Couvrette & Sauriol, Ltée
J. C. Sharpe	Dominion Bridge Co.
J. M. Aird	Huberman
C. H. Bleau	Z. Gauthier
P. B. Lamarre	La Ville de Longueuil
J. Pageau	F. Thompson
Ludger Berthiaume	Joseph Foisy
Théo. Vandette	Association de Conserves
O. Veillette	J. B. St-Onge
Henry E. Hydley	Canada Steamship
B. Macklovith	E. Chapleau
S. Guérin	Canadian Pacific Ry.
Z. Bourdeau	Dame Alma Beaudoin
J. A. Lefebvre	Clark & Parker Mfg.
Alfred Morin	Montreal Abattoir
A. Brais	D. M. & G. A. Aird
A. D. Pelletier	Northern Electric
Ernest Dubuc	Meldrum Bros.
M. Rafolovitch	John Cartigan Co.

AVIS DE DIVIDENDE

Foundry & Machine Co., Ltd., Montréal, un premier et dernier dividende, le 29 septembre, par Vinet & Dufresne, liquidateurs.

AUTORISES A FAIRE AFFAIRES

Canada Overseas Trading Co., Ltd.
Consolidated Steel Corp.
R. E. I. Pringle, Ltd.
Retail Credit Co.

ABANDON JUDICIAIRE

Par Jos. Roberge, Montréal, — L. J. Cartier, gardien provisoire.

Tout le monde connaît, Tout le monde achète



Demande considérable

"RIGA"

Vente assurée

Avis aux Commerçants

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives "RIGA"; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients. Vendez-leur "RIGA".

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

O. Masson vs Ovide Lamouche, $17.
P. Sepensho vs Jim Calosh, $10.
J. Archambault vs Nap. Laramée, $50.
D. Gosselin vs G. Lapointe & Cie, $10.
Int. Harvester Co. vs O. Brunette et al., St-Eustache, $59.
Comptoir d'Importation, Ltée vs The Traders Co., Buckingham, $31.
Renfrew Machinery Co. vs Alb. Vincent, St-Séraphin, $35.
A. Kimpton vs Richard Ryan, Verdun, $20.
A. Kimpton vs Jos. Larue, Verdun, $24.
Federated Press Ltd. vs La Gerbe d'Or, Ltée, $87.
E. Baulne vs Arnold Youngson, $12.
D. Lachaine vs Emile Leclerc, $28.
L. Hébert vs Frederick Jacques, $59.
W. Douville et al. vs L. H. Tassé, $29.
La Banque Nationale vs Vve Ls Bourdeau, $52.
A. Machlovitch vs A. Turnbul, $12.
A. Leduc vs Alf. Léveillé, $64.
P. U. Picard vs St. Catherine Wholesale Meat Market, $28.
A. Legendre vs Horace Denommé, $16.
D. Racine vs E. Beauchemin, Laval des Rapides, $25.
Hudon, Hébert & Cie vs M. Bazinet, Papineauville, $34.
R. St-Maurice vs Eveline Paquin, Outremont, $18.
V. Lascovesky vs John Latsink, Granby, $28.
Granger Frères, Ltée vs Mme J. L. Hébert et vir., Lac des Seize-Iles, $12.
A. Gauthier vs Alb. Chamberland, St-Michel, $26.
E. Grimard vs Rod. Lapalme, McMasterville, $10.
J. H. Trudeau vs R. Castelli, Montréal Ouest, $18.
J. Lapierre vs G. Bourgie, $20.
E. A. Piché vs O. Galarneau, $12.
O. Lanthier vs X. Corbeil, $13.
H. Valade vs N. Girouard, $88.
Maison J. A. Gauthier vs A. Caron, $13.
E. J. Noël vs A. Desjardins, $16.
A. Clément vs J. English, $30.
A. Clément vs A. Jacques, $12.
Hudon, Hébert & Cie, Ltée vs J. G. Lamarche, $62.
A. Paul vs S. Côté, $26.
Goodwins Ltd. vs J. P. Mitchell, $18.
X. A. Robichon vs Mme Diogène Ferland, $80.
A. Gordon vs K. Taranban, $54.
Cohen Ltd. vs Théodore Leblanc, $29.
Cohen Ltd. vs L. G. Julien, $18.
Mme M. L. Badeaux vs Gimm Seminari, $36.
J. E. Fortier vs David Dufour, $37.
Henri Fortier vs Barthélémy Garon, $11.
Henri Fortier vs Ludger Gagnon, $14.
E. Hurtubise vs Wm. O'Brien, $11.
A. L'Hérault vs Come Guilbault, $12.
J. O. Mousseau vs Nicolas Venture, $15.
J. O. Mousseau vs Honorius Marion, $23.
Joseph Ward Co. vs M. Leitman, $42.
J. O. Mousseau vs John Palmo, $24.
Mme H. Houde vs Jos. Laplante, $30.
A. Laverdure vs R. Lebeuf, $25.
S. Vallic vs P. Sullivan, $24.
Mme W. Lauriault vs V. Delallis, $34.
J. A. Couture vs Mme D. H. Scott et vir., $17.
T. Chaput vs Alf. Lortie, $38.
C. Chaumont vs John Walsh, $51.
A. Lafortune vs Wm. Paquette, $21.
Mme E. Lecombe vs James Scoll, $30.
C. A. Lavallée vs Eug. Poisson, $39.
A. Rouleau vs René Francoeur, $70.
Fortuno Miron vs Victor Judge, $53.
T. Dugas vs Willy Masson, $13.
Tipographe & Frères vs J. B. Corbeil, $99.
Tipographe & Frères vs Mme A. Bisaillon, $35.
C. Gauthier vs Ernest Perreault, $48.
J. Pageau vs Stuart Lambert, $47.
A. N. Benoit vs Edw. Cain, $33.
J. A. Houde vs F. X. Goudreault, $25.
J. A. Bayard vs Armand Cypihot, $75.
L. Gittleson vs S. Winer, 2ème classe.
L. Parent vs Art. Warren, $14.
Mme I. Deslauriers et vir. vs Raoul Mercier, $10.
Mme I. Deslauriers et vir. vs Raoul Mercier, $70.
H. Levites vs Alf. Beaudoin, $12.
H. Ross vs Alice Wall, $33.
Mme L. Lacas vs Alb. Ruel, $41.
J. W. Pilon vs Sam Charland, $40.
Goodwins Ltd. vs Art. Bonsor, $16.
S. W. Jacobs et al. vs Chs. Sesseinwain, $75.
U. Sansregret vs Jos. Brown, $16.
Mme A. Anctil et vir. vs Geo. Chesson, $15.
Mme E. Vary vs Ernest Charbonneau, $12.
C. Sauvageau vs J. H. Hould, $36.
A. D. Pelletier vs D. Shirley, $10.
A. Charrette vs Julien Lebrun, $99.
C. Pascal vs B. Diamond & Sons, $80.
O. Dupuis vs Jules Bélisle, $33.
R. Forest vs Ludger Cadieux, $51.
T. Roussel vs Ls Beaugrand, $38.
W. Allard vs Jos. Dragon, $16.
H. Chapleau vs Laforce & Rioux, $58.
Corona Phonograph Co. vs International Shows Ltd., $80.
J. M. Aird Ltd. vs R. Amyot, $14.
G. S. Cass vs Mlle M. McNairn, $17.
Tobin Store Co. vs N. Chanie, $19.
Wilson Pub. Co. vs Wm. Ford, $72.
L. P. Dupré vs W. J. O'Brien, $24.
A. Mousseau vs E. Grenier, $12.
R. Lavallée vs Jos. Hétu, $10.
G. Dubeau vs L. Laporte, $18.
A. Labelle vs L. Laporte, $44.
A. Meerh vs L. Laporte, $37.
H. Pepin vs Mme A. Martineau et vir., St-Mathieu, $68.
J. Brais vs C. H. Bouchard, Outremont, $48.
J. C. Lamothe et al. vs G. Hartin, Longueuil, $10.
Mme W. Turcot vs A. Palmer, St-Lambert, $15.
L. Filiatrault vs J. A. Gardner, Ste-Rose, $25.
J. B. Dubois vs A. Pentecost, Verdun, $38.
R. Narbonne vs P. L. Péladeau, $18.
J. A. Cousineau vs M. Ménard, $26.
L. Cailloux vs Jos. Laurin, $15.
Maison J. A. Gauthier vs E. Lefebvre, $12.
E. Riendeau vs S. Riendeau, $19.
E. J. Noël vs Denis Proulx, $66.
E. J. Noël vs R. Brisebois, $20.
T. Bessette vs J. B. Aubertin, $43.
O. Plante vs Jos. Millette, $20.
A. Sansfaçon vs J. Richer, $11.
M. Laroche vs R. Lavoie, $38.
Cohen Ltd. vs Mme R. Laycock, $28.
Cohen Ltd. vs Jos. Robillard, $11.
N. Mauiro vs G. W. Reed & Co., Ltd., $30.
J. A. Wilson vs M. Zelicovitz, $20.
Geoffrion & Lemieux vs Model Chemical Co., $19.
H. D. Cameron vs E. Dupont, $15.
E. Gendron vs A. Robert, $67.
G. Therrien vs H. Forget, $11.
P. Léveillé vs H. Lavigne, $82.
Beaudoin Ltée vs Jos. Joly, $10.
J. A. Beaulieu vs Aug. Crevier, $72.
O. Aumont vs Art. Caron, $24.
N. Giroux vs Vve A. Shepherd, $61.
M. L., H. & P. Co. vs Ls de Lorimier, $11.
J. Garmaise vs Alex. McDonald, $44.
J. Garmaise vs Jas. Walsh, $20.
J. Garmaise vs Gaston Déry, $21.
J. Garmaise vs Alb. Cloutier, $47.
J. Garmaise vs Jeannette Lavigueur, $11.
J. Garmaise vs Denis Séguin, $29.
J. Routtenberg et al. vs Frs Pion, $30.
J. Routtenberg et al. vs Vve Théophile Varin, $17.
J. Routtenberg et al. vs Jos. Ayotte, $35.
J. Routtenberg et al. vs L. P. Dussault, $70.
J. Routtenberg et al. vs Abraham Loyer, $41.
J. Routtenberg et al. vs Léo Marsan, $61.
Cie Courchaine Laurence, Ltée vs Martin Frères, $33.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Lavallée, D. Co. vs Jacob Roston, Montréal, $128.
J. E. Poisson vs V. P. Landry, Soc. d'Organisation, Ltée, J. S. Beauregard, Montréal, Arthur Laberge, Outremont, $504.
R. G. de Lorimier vs Omer Hardy, St-Sylvère, $12.
Succ. Alf Roy vs Omer Parizeau, Montréal, $206.
Victoria Elect. Supply Co., Ltd. vs Art Brass Works Co., Ltd., Montréal, $244.
Eagle Lumber Co., Ltd. vs Alex. Cameron, Alexandria, Ont., $1,483.
Jos. Lefrançois vs Médéric Barbeau, Montréal, $364.
Daoust Realty, Ltd. vs Jos. Pepin, Montréal.
Realties Securities, Ltd. vs Jean Marie Gascon, Ste-Anne des Plaines, $640.
Beaudoin Ltée vs Jos. Sigouin, Montréal, $1,756.
Montreal Wood Mosaic Flooring Co., Ltd. vs J. C. Hague, Montréal, $115.
Paul Laviolette vs François Pion, Montréal, $222.
Enfants mineurs de Edwilda Mallette veuve de Ernest Martel vs Téles. Séguin, Mme Olympe Séguin, St-Ignace Coteau-du-Lac, $173.
Can. Fairbanks Morse Co., Ltd. vs Léon Giguère, Montréal, $162.
Gunns Ltd. vs B. Silver, Montréal, $169.
Jos. Lapointe vs M.T. Co., Montréal, $206.
O. Borduas vs P. Richard, Montréal, $1,160.
Wm. Robertson vs L. N. Fafard, Montréal, $756.
Montreal Fruit Exchange, Ltd. vs Jean Ruffo, Montréal, 1ère classe.
Banque d'Hochelaga vs J. T. Lambert, absent, $1,620.
Genin, Trudeau Cie, Ltée vs J. A. Forest, Montréal, $246.
R. E. Painchaud vs A. F. Laberge, St-Lambert, $147.
Wm. Fraser vs Edward Goodchild, Kingston, $175.
C. C. Nulligan vs Harry Brooks, Montréal, $84.

La Construction

BEAUHARNOIS

Résidence de $5,000 pour E. Théoret. Le propriétaire fera ut le travail à la journée et il est sur le marché pour tous s matériaux dont il a besoin.

CHAMBORD

Entrepôt pour instruments aratoires pour P. T. Légaré Cie, rue St-Paul, Québec.

CHICOUTIMI

Gare pour le Canadian Northern Railway. Ce travail ra fait sous la surveillance du département de l'ingénieur chef.

FOLLY MT., N.E.

Eglise de $3,000 pour la congrégation presbytérienne. steur: Rév. M. Shaw, Acadia Mines, N.E.

GRANBY

Couvent pour les révérendes Soeurs de la Présentation Marie. L'architecte Alcide Chaussé, 72 rue Notre-Dame , Montréal, est à préparer les plans de cet édifice.

JOLIETTE

Garage pour la Légaré Automobile Cie. Des soumissions nt demandées par l'architecte. Il les recevra jusqu'au 2 obre 1919.

Granges et écuries pour O. Brulé endommagées par le . Pertes: $6,000.

LEVIS

Chapelle pour la paroisse. Rév. Geo. Ouvrard, 64 rue Louis. L'architecte n'est pas encore choisi.

MONCTON, N.B.

Résidence de $7,000, rues Archibald et Park pour Martin Daly, 3 rue Park.

Modifications à l'usine génératrice de la lumière électrique pour le conseil de ville. Cet édifice coûtera $30,000.

Maison à appartements de $18,000 pour L. Higgins, sur rue Queen, entre les rues Wesley et Pearl.

MONTREAL

Magasin et bureaux de $3,000, 966 rue St-Denis, pour s. Rosconi, 1222 rue St-Hubert.

Trois résidences (3 familles), $4,000, sur l'avenue Bent, pour Lévis Tremblay, 76 avenue Aird. Tout le travail a fait à la journée et le propriétaire est sur le marché r les matériaux dont il a besoin.

Ecuries de $1,200, sur la rue Chapleau, pour Jos. April, 5 rue Amity. Le propriétaire fera tout le travail et il est le marché pour les matériaux dont il a besoin.

Résidence de $4,000, sur la rue St-Urbain, pour David n, 51 avenue Mont-Royal ouest. Le propriétaire fera tout ravail et il achètera certains matériaux.

Additions à un édifice à bureaux (édifice Sommer),),000, sur la rue Mayor, pour A. Sommer, 37 rue Mayor.

Garage sur la rue Delinelle, pour J. Blais, 185 square . Cartier. Demande a été faite pour avoir la permission iger ce garage.

Entrepôt de $85,000 sur la rue Parthenais, pour la Dotion Oilcloth Co., Ltd., 1192 rue Ste-Catherine.

Résidence (2 plains-pieds) sur la rue Frontenac pour flé St-Louis, 1143 boulevard Rosemont. Le propriétaire tout le travail et il achètera certains matériaux.

Résidence (2 familles), $2,500, sur le boulevard Gouin, r J. Toussaint, 2353 rue St-Denis. Le propriétaire fera le travail à la journée et il est sur le marché pour cers matériaux.

Modifications et réparations à une résidence, $12,000, 802 Université, pour A. G. De Tonnancourt, 69 rue St-Jacques.

Résidence de $6,000, sur l'avenue Oxford, pour C. H. De, 364 avenue Addington. Tout le travail sera fait par le priétaire qui est sur le marché pour les matériaux dont il soin.

Résidence et garage de $15,000 sur l'avenue Brock, Mont-Ouest, pour Harry Aird, 152 avenue Wolseley.

Garage privé de $5,000, sur l'avenue Maplewood, pour ul O. Grothé, 15 avenue Maplewood.

Sanatarium privé de $15,000, pour le Dr Albert Prévost, rue St-Denis. Il s'agit de convertir cette résidence en anatorium privé.

OUTREMONT

Cottage de $15,000, pour B. Friedman. Architecte: J. E. t, 304 rue Université.

QUEL DELICIEUX BONBON!



Patterkrisp

"On ne peut s'en rassasier".

Aux marchands,

Durant les mois de l'été le "Patterkrisp" vous a manqué et vous vous êtes demandé pourquoi des commandes d'un article aussi facile à vendre ne pouvaient être remplies.

Permettez-nous de vous fournir quelques explications à ce sujet: Par suite de sa richesse exceptionnelle en beurre végétal, il est impossible de fabriquer Patterkrisp d'une manière satisfaisante durant l'été.

A présent que nous avons une température plus froide, nous pouvons reprendre la fabrication du Patterkrisp — le bonbon qui s'est fait une réputation si enviable pour ses qualités délicieuses exceptionnelles.

Patterskrisp est annoncé sur une grande échelle et sans interruption dans tout le Canada. Par des messages convaincants dans les journaux et sur les placards, nous créons une demande publique pour ce bonbon et nous augmentons sans cesse le chiffre des ventes de nos vendeurs.

Pour attirer l'attention au magasin de nos vendeurs, nous fournissons, sur demande, des garnitures artistiques de vitrine ainsi que des étalages de vitrine, des cartes de magasin, des cartes de comptoir et autres accessoires faisant faire des ventes. Adressez-vous à votre marchand de gros ou écrivez-nous directement pour avoir un assortiment de cette matière d'annonce exceptionnellement efficace.

"Patterskrips se vend tout seul. La seule chose que vous avez à faire— c'est d'en faire un étalage.

Prix.	Unité de 15 lbs.	Cartons de ½ lb., la douz.	Cartons de 3 onces, les 2 douz.
F.A.B. Montréal	.33	$2.40	$1.90
Livré à l'est de Montréal	.34	2.50	1.95

The Patterson Candy Co.

Limited

TORONTO, ONTARIO

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 25 septembre 1919.

Quelques importantes avances sur les principales commodités ont été enregistrées au cours de la semaine. Les poids de châssis ont monté de 10 pour cent. Les pompes à mélasse ont également subi une hausse considérable. La base du prix des hache-viande et des moulins à café a monté de 10 à 15 pour cent. Tous les articles de coton sont très forts, et il ne faudra pas s'étonner s'il se produit une hausse du prix des cordages, cordes, etc. Le prix des séchoirs à rideaux a monté de 10 pour cent. Les poignées de porte en porcelaine et en minérai ont monté de 5c la douzaine. Les trucs d'entrepôt se vendent 10 pour cent plus cher. Le plomb en saumon a monté d'un quart de cent. De nouveaux prix nets sont annoncés pour les fusils et les carabines.

Parmi les déclins enregistrés cette semaine se trouvent les suivants: La soudure en barre a baissé d'un demi-centin la livre. Le prix des robinets a également baissé. L'antimoine se vend un peu meilleur marché. En somme la condition du commerce est très satisfaisante.

LES SECHOIRS A RIDEAUX 10% PLUS CHERS; LES PRIX DES FUSILS

Séchoirs à rideaux, fusils, carabines. — Les prix des marchands de gros pour les séchoirs à rideaux ont été augmentés d'environ 10 pour cent.

Les prix de vente nets au commerce pour les fusils et les carabines Remington et Winchester ont été annoncés au cours de la semaine. Les voici: Winchester, à gachette, chcun $8.00; modèles 1903, $40.80; 1906, $26.10; 1890, $28.70; 1892, $32.50; 1894, $30.60; 1907, $56.10; 1910, $56.10; carabines, No 97, chacune, $44.60; No 98, $48.50; No 99, $76.50; 1911, $59.90 et 1912, $53.55.

Les carabines Remington, calibres 10A, 12 se vendent, chacune, $47.25 et les fusils 4 x 22, chacun, $13.20 et 6 x 22, $9.15.

LES POIDS DE CHASSIS PLUS CHERS; DE MEME QUE LES POMPES A MELASSE

Poids de châssis, cordes, pompes — Il y a eu hausse sur les prix des poids de châssis Caldwell. Cette hausse ressort à environ 10 pour cent.

Les cordes pour charpentiers et maçons se vendent plus chères. Cette hausse est d'environ 10 pour cent sur les prix de la semaine dernière.

Les pompes à mélasse Enterprise, No 97, se vendant actuellement $13.50, ce qui est une hausse substantielle sur les prix récents cotés.

LES HACHE-VIANDE MONTENT; LES COUTEAUX BAISSENT

Hache-viande, lames. — Les hache-viande, les moulins à café, etc, de la marque Enterprise se vendent actuellement sur une nouvelle base de prix, soit une avance de 10 à 15 pour cent.

Les lames Victor pour scie se vendent meilleur marché. Cette réduction n'est pas uniforme, étant de 5 à 10 pour cent.

LES TRUCS D'ENTREPOT EN HAUSSE DE 10%; LES CADENAS MONTENT ENCORE

Trucs, cadenas. — Une avance de 10 pour cent est en vigueur sur les trucs d'entrepôt. Cette hausse s'applique à toutes les variétés de trucs. Une autre hausse a été enregistrée sur le prix des cadenas des marques bien connues, telles que: Miller, Yale, Slaymaker, Eagle, etc. Cette hausse a été approximativement de 10 pour cent.

LE COMMERCE DU CABLE EST TRANQUILLE, MAIS AUCUN CHANGEMENT PROBABLE

Câble et cordage. — Bien que la situation soit tranquille, le mouvement des fibres dures n'est pas marquée. Les manufacturiers déclarent qu'il n'y a rien pour justifier une baisse des prix. L'augmentation des taux du change et du coût de la main-d'oeuvre sont deux facteurs qui rendent un changement improbable et certainement non justifié. Le prix des fibres molles augmente constamment et ce n'est pas une petite affaire que de se procurer des stocks de produits de jute. On dit que la ficelle est rare. La base actuelle des prix est la suivante: manille pur, 32c; manille anglais ou Beaver, 28c; sisal, 25c.

LE COMMERCE DES POELES ET DES ACCESSOIRES EST TRES ACTIF

Poêles et accessoires. — Une activité marquée caractérise le marché des poêles et des accessoires. Cette activité s'applique à toutes les lignes de métal en feuille commandées généralement à cette saison de l'année. On ne s'attend pas à des déclins sur ces lignes.

L'HUILE DE CHARBON ET LA GAZOLINE STABLES; LA DEMANDE EST BONNE

Huile de charbon, gazoline. — Un marché stable et actif, si l'on considère la saison, caractérise ces deux commodités. Le prix de l'huile est le même que celui coté la semaine dernière et les diverses variétés se vendent de 22c à 25c le gallon.

La consommation de la gazoline est très considérable et la base du prix est maintenue sans changement à 33c le gallon.

LES PRIX DES CLOUS MAINTENUS AVEC PLUSIEURS VENTES

Clous et broche. — Le mouvement des clous de broche aux acheteurs de la campagne a été maintenu et les marchands de gros sont tous satisfaits du tonnage expédié chaque semaine. Ici les marchés sont fermes et stables. La base pour les clous découpés et de broche reste sans changement à $4.75.

Aucun changement n'a été fait sur la base de la broche, le prix des broches d'acier polies 0-9 étant de $ les 100 lbs.

UNE GRANDE ACTIVITE CARACTERISE LE MARCHE DU FER ET DE L'ACIER

Fer et acier. — Le laminage de barres de fer et d'acier a tenu les usines en pleine activité et l'expédition à la campagne a été considérable. Les marchands de gros ont fait un gros chiffre d'affaires. Le marché est stable dans la plupart des centres et aucun changement n'a été fait ici.

Acier doux	3.7
Acier à machinerie, fini fer	3.8
Fer de Norvège	12.0
Acier à ressort	5.5
Acier à pneus	3.5
Acier à bandes	3.7
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.2
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.1
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.7
Fer raffiné, les 100 lbs	4.1

LE MOUVEMENT DES TOLES DES PLAQUES EST LEGER

Tôles et plaques. — Il y a eu peu d'activité au cours de la semaine sur le marché des tôles et des plaques. Tout le monde est dans l'expectative et cette situation ne saurait durer longtemps à mesure que l'automne approche et les marchands seront bientôt occupés à remplir leurs contrats d'automne. On dit que les livraisons des plaques Canada sont satisfaites, mais une grande quantité de ce stock a déjà été livré.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	5.50
Calibre 12	5.55
Calibre 14	5.60

Calibre 16	5.70	6.50
Calibre 18-20	....	6.35
Calibre 22-24	....	6.40
Calibre 26	6.45	6.50
Calibre 28	6.75	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	8.35	9.25
Calibre 28	8.30	8.85
Calibre 26	....	8.50
Calibres 22 et 24	7.70	8.35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7.50	8.35
Calibre 20	7.30	8.00

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LE PRIX DE LA SOUDURE BAISSE D'UN DEMI-CENTIN

Produits du plomb. — Les prix de la soudure en barres ont été réduits d'un demi-centin la livre. Cette baisse s'applique à toutes les variétés. Il n'y a pas de changement notable à signaler dans le prix du tuyau de plomb, le plomb en feuille et des autres produits de la liste. Le commerce est plutôt tranquille et l'on attribue cette tranquillité à la grève des plombiers. Les perspectives sont meilleures, car l'on ne croit pas que des plombiers puissent rester disponibles bien longtemps.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb	15%
Plomb "wool" garanti	0.18
Plomb en feuilles, 3 à 8½ la lb.	
pied carré	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs.	
pied carré	0.09½
Feuilles coupées, 4c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.37
Soudure, strictement, la lb	0.32½
Soudure, commerciale, la lb	0.31½
Soudure, wiping, la lb	0.29½
Soudure à broche (No 8) —	
	0.46
	0.38½
	0.41½
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

LE PRIX DU PLOMB BAISSE; L'ANTIMOINE PLUS FACILE

Métaux en lingots. — Le commerce est plutôt tranquille et la tendance est vers la baisse pour l'antimoine, dont le prix a fléchi d'un quart de cent à 9¾c. Le plomb en saumon s'est affermi d'un quart de cent.

Cuivre. — Le marché n'offre rien de remarquable ici et les acheteurs ne demandent des renseignements que pour des quantités limitées. Le prix se maintient à 25½c.

Fer-blanc. — La base est ferme, mais aucun changement marqué n'a été fait, le marché étant stable à 61c la livre. Les câbles de Londres sont plus élevés.

Spelter. — Une tranquillité marquée règne et la demande locale est pour ainsi dire nulle. Le prix reste à 10c la livre.

Antimoine. — Les prix locaux ont un peu fléchis et le prix coté reste à 9¾c. Le mouvement est restreint.

Plomb. — Les intérêts du trust ont monté leurs prix au cours de la semaine aux Etats-Unis et 7½c la livre est coté ici, soit une hausse de ¼c pour la semaine.

Aluminium. — Aucun changement à signaler. Le prix reste à 35c la livre.

Fer en queuse. — A $50 la tonne. Le volume des affaires est peu considérable.

LA PEINTURE

L'huile de graine de lin a baissé de 8 cents le gallon au cours de la semaine, et elle est offerte au commerce par lots d'un seul baril à $2.92 pour l'huile brute. La situation de ce marché ne s'est pas améliorée, car bien que les marchés aient fléchi jusqu'à 86c le boisseau au cours de la semaine, mettant le prix pour livraison d'octobre à $4.44 le broyeur, qui a besoin de graine ne peut l'obtenir à moins de payer une prime.

La térébenthine est encore très ferme à $2.65. Il y a une certaine amélioration dans la livraison, mais la base du prix est encore élevée. On peut se procurer des lots par baril simple au prix mentionné ci-dessus.

La base du plastic et du blanc de plomb dans l'huile va se maintenir d'ici au 15 décembre et les commandes seront acceptées aux chiffres cotés. La demande continue pour les stocks de la part du commerce de détail et on fait rapport que les affaires de l'automne sont très satisfaisantes.

L'HUILE DE GRAINE DE LIN A $2.90. LES MARCHÉS DE LA GRAINE DE LIN A LA BAISSE

Huile de graine de lin. — Bien qu'il y ait eu un déclin considérable dans le prix de la graine de lin la semaine dernière, cette baisse n'a pas amélioré la situation des broyeurs, quoi que les prix aient baissé dans certains quartiers de huit cents le gallon. Ceux qui ont besoin de graine doivent payer une prime pour avoir les approvisionnements dont ils ont besoin lorsqu'ils veulent acheter. Il s'écoulera plusieurs semaines avant que l'on constate de l'amélioration sensible dans les approvisionnements de graine, la récolte nouvelle étant en retard cette saison. Elle ne sera pas sur le marché, tout probablement avant le 1er octobre. Personne n'offre de l'huile en vente en plus grande quantité que par lots d'un baril.

Nous cotons:

	Gal.	Imp.
Brute—		
1 à 4 barils	2.92	3.02
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	2.94	3.04
5 à 9 barils	....	....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

LA TEREBENTHINE EST PLUS LIBRE, MAIS ELLE MAINTIENT SON PRIX

Térébenthine. — Plusieurs maisons de peinture déclarent que le mouvement de la térébenthine est plus libre, mais ils ajoutent qu'ils ne peuvent se procurer leurs stocks qu'en payant le prix qu'on leur demande. On peut encore obtenir des lots par baril simple à $2.65 le baril, mais les commandes en grande quantité sont difficiles à remplir. Il y a assez bon mouvement de saison au commerce.

Térébentine— Gal. Imp.

En barils	$2.65	$2.75
Par petits lots	2.65	2.75

(Empaquetage extra)

LES PRIX DU MASTIC SE MAINTIENNENT

Mastic. — On a décidé cette semaine, que l'échelle actuelle des prix du mastic serait maintenue d'ici au 15 décembre prochain. Un manufacturier fait remarquer qu'il aura une forte demande pour les stocks disponibles, car la difficulté présente à se procurer de l'huile de graine de lin rend impossible la fabrication en grande quantité pour répondre à la demande qui ne manquera pas de se produire. Le ton continue très ferme.

Nous cotons:

Mastic Standard:

En barils	$5.00	$5.25	$5.50
Tonnes	5.00	5.25	5.50

En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE MAINTIENT SON PRIX

Blanc de plomb dans l'huile. — La base actuelle pour le blanc de plomb dans l'huile ordinaire sera prolongée d'ici au 15 décembre prochain et les prix donnés ci-dessous seront en vigueur. Bien que le coût plus élevé de l'huile de graine de lin laisse prévoir une hausse prévue par plusieurs manufacturiers, les prix ci-dessous resteront en vigueur: Par lots de cinq tonnes, les 100 lbs $15.50; lots d'une tonne, $16; et en plus petites quantités, $16.35.

LE MOUVEMENT DE LA PEINTURE ENCORE BON; LES SPECIALITES

Peintures, etc. — En dépit du fait que les affaires ont été considérables durant toute la saison, les commandes arrivent encore pour livraison immédiate. Cela présage un mouvement actif de la peinture cet automne et cette activité est très marquée. Naturellement, les prix sont très fermes. La base des prix pour la saison 1920 sera annoncée dans un avenir très rapproché.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.11 0.12

Couleurs (sèches) la livre	
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17 0.19
Vert Chrome, pur	0.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 livres.	0.12 0.14
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.10
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½
Ochre d'Or, 100 livres	0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils	0.03½
Ochre jaune, barils	0.06 0.10½
Ochre français, barils	0.08
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Rouge Super Magnetic	0.05
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23 0.30
Rouge Indien	0.30
Jaune chrome, pur	0.53
Ochre d'or, pur	0.30 0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25 0.28
Verts, purs	0.28 0.38
Terres de Sienne	0.34
Terres d'Ombre	0.34
Bleu Ultra-marin	0.45 0.48
Bleu de Prusse	1.00
Bleu de Chine	1.00
Noir fin	0.35
Noir ivoire	0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38 0.40
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss	4.02½

Colle.

Colle All-Round Brantford—

Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 20 à 25%.
Escompte à la feuille, 5 à 10%.
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100.
Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.35
Crown Diamond	16.00	16.35
Crown, pur	16.00	16.35
Ramsay, pur	16.00	16.35
Green Seal	16.00	16.35
Moore, pur	16.00	16.35
Tiger, pur	16.00	16.35
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.35
Eléphant, véritable	16.50	16.85
Red Seal	16.00	16.35
Decorators, pur	16.00	16.35
O. P. W. anglais	16.20	16.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris	
En barils, environ 600 lbs	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées	
Eléphant, blanche	4.95
Eléphant, couleurs	4.55
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.55
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.38
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	5.00
Moore, couleurs, blanches	4.80
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	4.00
Moore, peinture de plancher	3.85
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	
Jamieson's & Crown Anchor	4.80
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	5.55
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	3.75
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur, couleurs	3.50
Ramsay pure, blanche	4.90
Ramsay pure, couleurs	4.60
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porch paint	4.80
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, coulours	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.95
Mellotone, couleurs	3.60
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.05
Maple Leaf, couleurs	4.80
Maple Leaf, à plancher	4.00
Pearcy, préparées, blanches	4.25
Pearcy, préparées, couleurs	4.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

PLUS HAUTE QUALITÉ

FAITE EN CANADA



OTTAWA PAINT WORKS Limited

OTTAWA

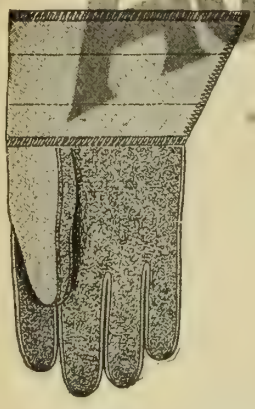
SUCCURSALES

MONTREAL TORONTO VANCOUVER



Sur la ferme un cheval n'est jamais de trop.

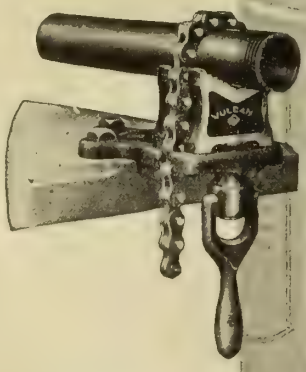
Des accidents arrivent sur la ferme. Qui a les moyens de subir la perte d'un homme ou d'un cheval dans le travail de sa ferme? La perte d'un cheval et la perte de temps qui en résulte nuit à l'efficacité de tout le travail. Les fourrures TAPATCO à colliers de chevaux augmentent leur efficacité et les protègent contre les accidents — plus d'épaules contusionnées, écorchées ni blessées.



Les gants de coton TAPATCO sur la ferme, dans le jardin, la grange ou le garage, protègent contre les accidents aux mains. Avec poignet à bande, poignet tricoté et gantelet; légers, moyennement légers et épais. Gants et Mitaines en Jersey Oxford, tan et ardoise. Le gant avec surface en cuir est très populaire.



The American Pad and Textile Co.
Chatham, Ontario.



Etau à Tuyau avec Chaine

FORGE AU MARTEAU-PILON

"Vulcan" de Williams

Incassable.
Prise très forte.
S'ajuste en le disant.
Se fixe partout.
3 grandeurs—Tuyaux de ¼ à 2 pcs.

Allons-nous vous envoyer notre catalogue ?

J. H. WILLIAMS & CO.

122 RICHARDS ST., BROOKLYN, N. Y.

Représentants canadiens:
The Canadian Fairbanks-Morse Co.,
Montréal et Québec



"MONROE" un

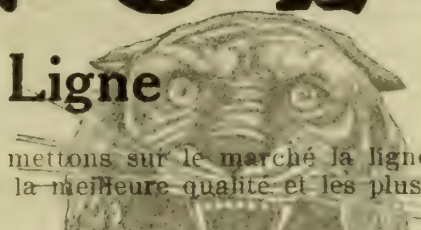
FAUX-COL ARROW

Pour l'E

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

BALANCES

La Meilleure Ligne



Depuis plus d'un demi-siècle, nous fabriquons et mettons sur le marché la ligne la plus considérable et la plus complète de machines à peser de la meilleure qualité et les plus précises que l'on puisse acheter.

Les Balances IMPERIAL STANDARD et CHAMPION JEWEL faites par nous sont connues et en usage d'un océan à l'autre, et elles sont vendues par les principales maisons de gros du Dominion. Le succès extraordinaire qu'elles ont eu durant ces nombreuses années est dû entièrement à leurs qualités supérieures, exceptionnelles, à leur construction durable et à la beauté de leur modèle.

Une méthode moderne de fabrication, le travail de mécaniciens experts seulement et l'emploi exclusif de matériaux de la meilleure qualité nous permettent d'affirmer sans hésitation aucune que notre ligne de balances est non seulement unique mais qu'elle est sans égale.

Nous fabriquons des balances dont la capacité varie de ¼ once à 150 tonnes.

Choix illimité de modèles et de dessins.

Balances à lettres.

Balances à colis.

Balances de chimiste.

Balances de comptoir.

Balances plate-forme.

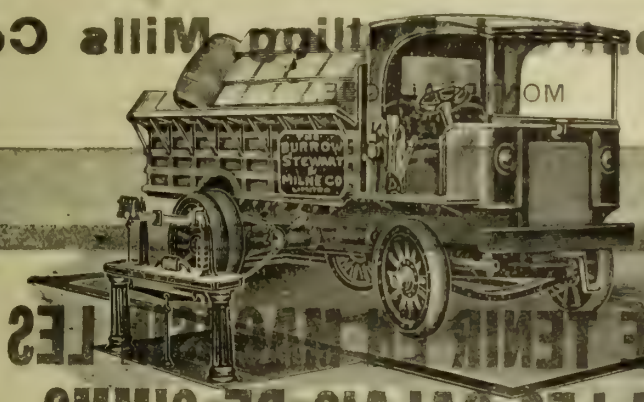
Balances pour bureau d'express et de gare de chemin de fer.

Balances-bascule et balance-trémie pour élévateur à grain.

Balances-voiture.

Balances à stock.

Balances à voie de chemin de fer.



Notre ligne de balances est employée par tous les chemins de fer du Dominion, par la plupart des compagnies de messageries et de transport, par les principaux abattoirs et maisons de salaison, par un gros pourcentage de municipalités, les grandes fabriques de beurre et de fromage, les compagnies d'élévateurs à grain du Canada, les cultivateurs, les marchands de toutes les catégories ainsi que par des milliers de particuliers.

Nous avons récemment installé dans nos bureaux de poste du Dominion des balances à colis pos-

Nous les Fabriquons

Nous attirons tout spécialement votre attention sur le fait que toutes les balances que nous offrons ainsi que toutes celles portant notre nom sont fabriquées par NOUS.

Nous ne faisons pas que les assembler — nous n'achetons pas nos pièces des autres et nous ne comptons pas sur eux pour avoir de bons matériaux — nous n'achetons pas une seule pièce entrant dans la fabrication de notre ligne — nous les fabriquons et en faisant cela nous connaissons parfaitement la qualité du matériel que nous employons, le genre de fabrication et toutes les choses que nous devons savoir pour vous offrir notre ligne de balances comme la meilleure et garantie sous tous rapports.

Aucune commande n'est trop considérable pour nous. Pas une n'est trop petite pour ne pas mériter notre plus grande attention. Ecrivez-nous pour avoir nos prix et comparez-les avec ceux des autres.

THE BURROW, STEWART AND MILNE CO., LIMITED

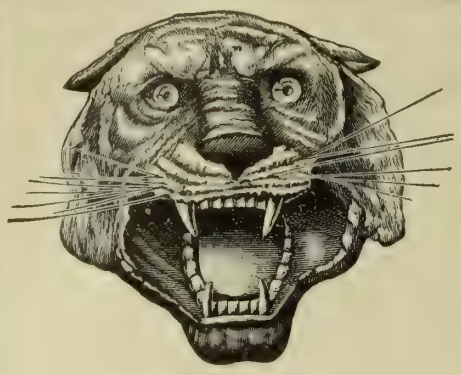
Bureau-chef et Fabriques: HAMILTON, ONT.

BUREAUX-SUCCURSALES ET ENTREPOTS

MONTREAL: John R. Anderson, 36 rue St-Dizier. Toronto: 48 et 50 Lombard St.

WINNIPEG: 130 James Avenue.

Adressez votre correspondance au bureau le plus proche de chez vous et soyez assuré d'avoir un service rapide.



Blanc de Plomb Pur MARQUE "TIGER"

Un bon peintre se reconnaît par la sorte de blanc de plomb dont il se sert — les peintres les plus soigneux pour leur travail considèrent le blanc de plomb pur de la marque "Tiger" comme l'ingrédient le plus important de ceux qui entrent dans la composition de la peinture dont ils se servent.

De même, un marchand se fait connaître des peintres par le blanc de plomb qu'il leur vend. Il n'y a pas de moyen plus rapide de perdre la confiance de vos meilleurs clients que de leur offrir du blanc de plomb de qualité inférieure.

Le blanc de plomb de la marque "Tiger" est fait par une maison recommandable et depuis cinquante ans il a toujours donné satisfaction. Chaque paquet porte une garantie de sa pureté conformément aux règlements imposés par le gouvernement fédéral.

L'espace que l'on peut couvrir avec une peinture dépend entièrement du blanc de plomb qui entre dans la composition de celle dont on se sert. Une peinture dans laquelle il entre du blanc de plomb de la marque "Tiger", donne non seulement une couche d'une épaisseur uniforme, mais, à tout considérer, devient la peinture la plus économique à employer — parce qu'elle couvre un espace plus considérable et qu'elle ne fendillera ni ne s'écaillera.

The Montreal Rolling Mills Co.

MONTREAL, QUE.

CELA PAIE DE TENIR EN MAGASIN LES BROSSES ET LES BALAIS DE SIMMS

Cela paie de trois manières:

1o. Par la qualité garantie que vous pouvez offrir à vos clients.
2o. Par l'excellent profit que vous pouvez faire sur chaque article de Simms.
3o. Par la chaleureuse coopération que nous vous donnons avec une livraison rapide, des aides de vente et de la publicité appropriée.

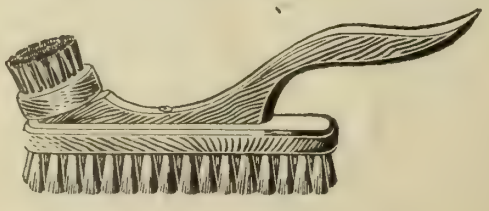
Dites-nous exactement ce qu'il vous faut en fait de brosses et de balais, et nous vous ferons voir les lignes qui se vendent facilement.

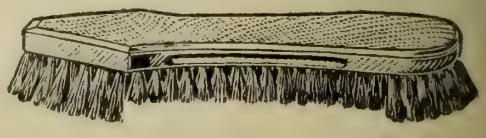
Ecrivez pour avoir notre liste de prix.

T. S. SIMMS & CO., LIMITED

ST-JOHN, N. B.

SUCCURSALES: MONTREAL, TORONTO, LONDON





Les Machines Kribs Diffèrent Des Autres

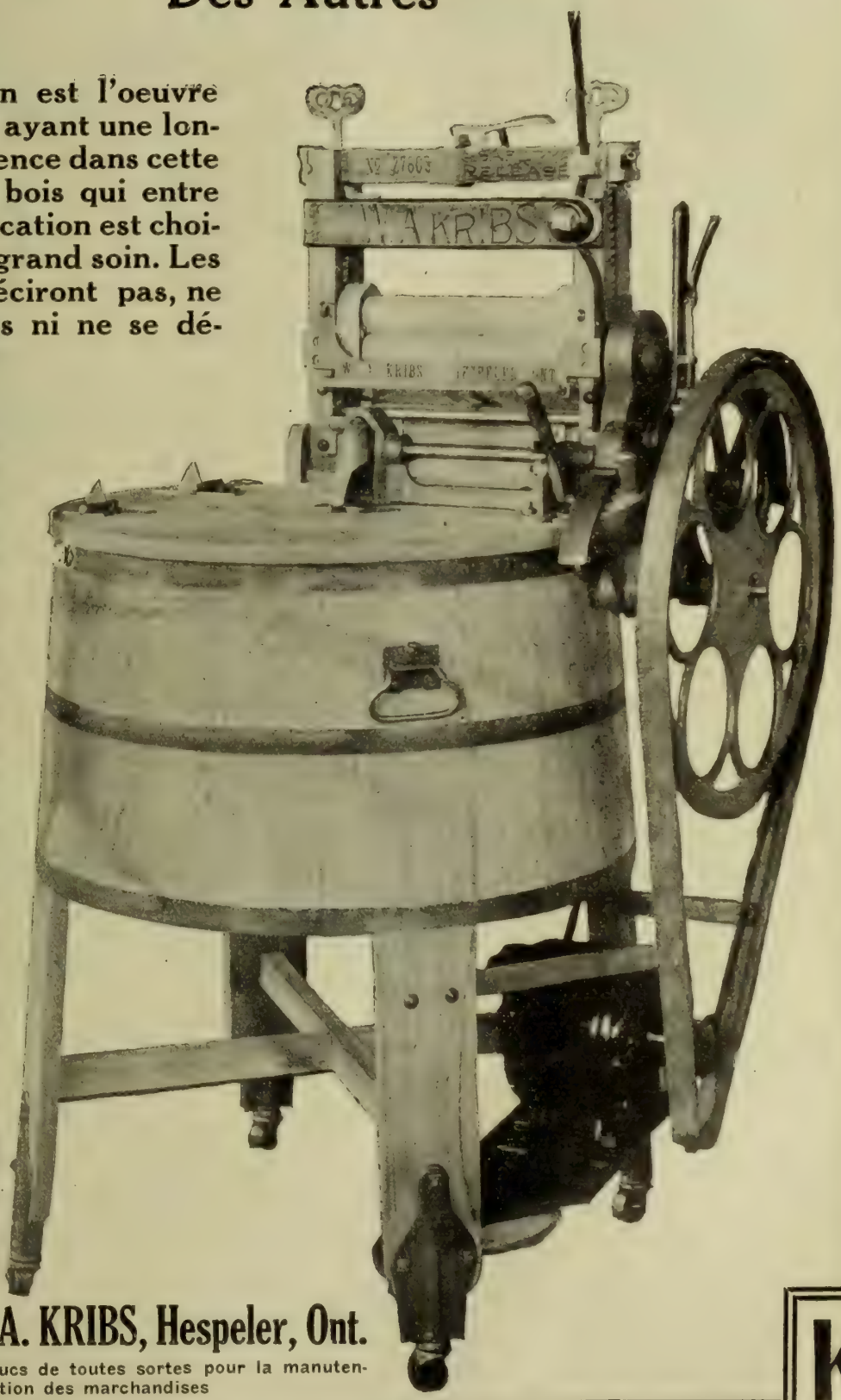
LEUR dessin est l'oeuvre d'hommes ayant une longue expérience dans cette industrie. Le bois qui entre dans leur fabrication est choisi avec le plus grand soin. Les cuves ne rétréciront pas, ne craqueront pas ni ne se dérangeront. Les garnitures sont superbement polies et solidement fixées. Les engrenages sont bien découpés et ne glisseront pas.

Des appareils de sûreté protègent la personne qui les conduit contre tout accident.

Leur marche est facile et leur travail parfait. Si vous ne vendez pas nos machines, vous vous privez d'une excellente source de PROFITS.

Ecrivez-nous pour avoir plus de renseignements à ce sujet.

Modèle actionnés à la main, par l'eau, avec moteur à gazoline, ou à l'électricité.

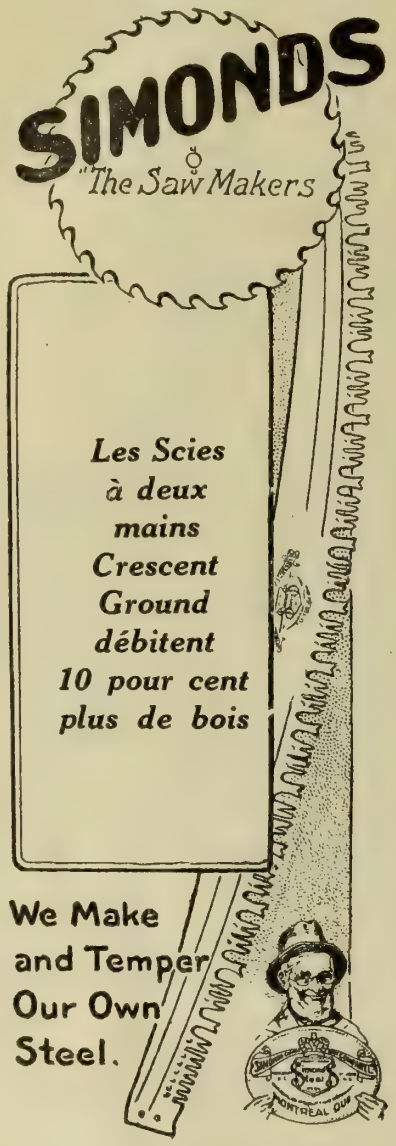


WILLIAM A. KRIBS, Hespeler, Ont.

Fabricants de trucs de toutes sortes pour la manutention des marchandises

SIMONDS

"Les fabricants de scies"



LES bons bûcherons savent que les scies à deux mains Crescent Ground de Simonds sont les meilleures, parce qu'elles résistent a l'usage dur et qu'elles donnent un service exceptionnel.

Par suite de la plus grande quantité de bois qu'elles permettent de débiter, ces scies se paient rapidement d'elles-mêmes.

Les marchands de quincaillerie de partout connaissent le pouvoir de vente des scies Simonds.

Ecrivez pour avoir nos prix.

Simonds Canada Saw Co., Limited.

rue St-Rémi et avenue Acorn,
Montréal, Qué.

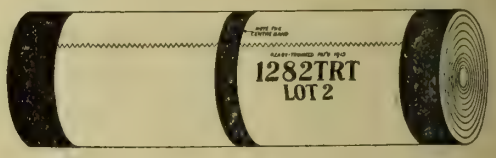
Vancouver, C.A. St. John, N.B.

On tient à avoir les

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

parce qu'ils donnent une toilette nouvelle aux murs de la maison et qu'ils mettent dans chaque pièce un atmosphère de confort et de gaieté. Ces papiers offrent tout ce qu'il y a de mieux en fait de tapisseries avec toutes les qualités au choix.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



se gagnent de nouveaux amis chaque fois qu'ils sont employés et ils attirent des clients nouveaux aux magasins qui les vendent.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

"La meilleure au pays" Marque Black Diamond"

Nous avons une meilleure proposition que celle de n'importe quel autre manufacturier ou marchand de gros canadien Ecrivez pour avoir des renseignements à ce sujet.

"La meilleure au pays" Marque Black Diamond"



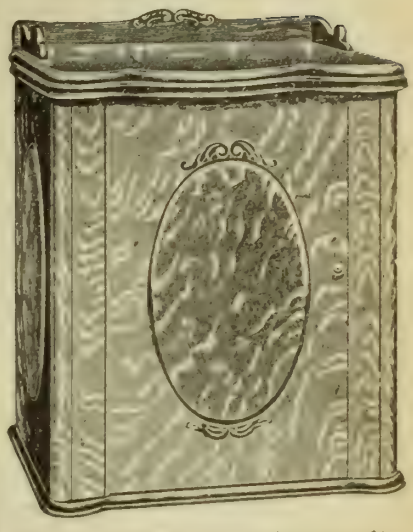
Tête de la machine rotative Black Diamond.

Les Machines à Coudre

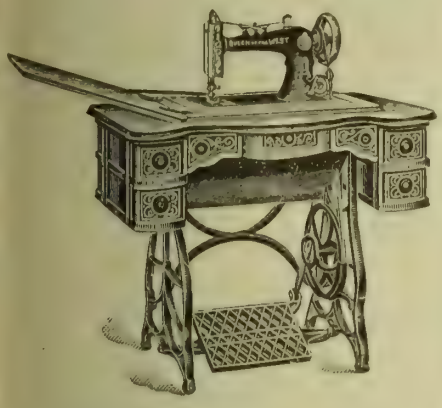
sont toujours en demande

Donnez-nous une commande d'essai.

Nous tenons à avoir vos commandes par la poste.



Cabinet de salon, au complet avec tête rotative Black Diamond et série d'accessoires.



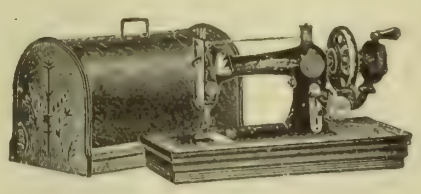
"Queen of the West", la machine favorite pour la couture ordinaire.



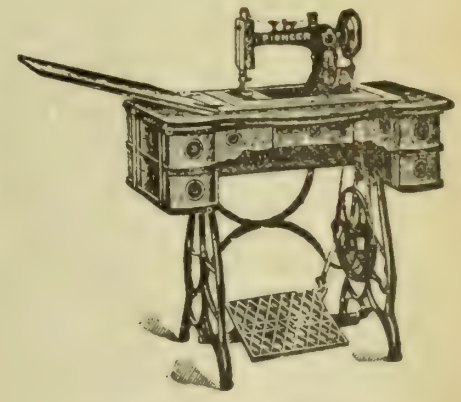
La "Gold Coin" est la machine robuste à un prix modéré.



"Black Diamond", notre machine avec tête à bascule la plus populaire.



Machine à coudre Elredge, actionnée par la main ou par moteur électrique. Se transporte n'importe où.



La "Pioneer", la meilleure machine avec tête à bascule à prix modéré.



LEWIS BROS., LIMITED,

MONTREAL.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans tous les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The
THOS. PINK Co., Limited
Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON
PEMBROOKE (ONTARIO)

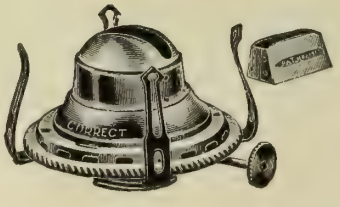


FABRIQUES AU CANADA

Becs de Lampe et de Fanal "CORRECT" (type à flamme en éventail)

De 25 p.c. à 50 p.c. plus de lumière que n'importe quel autre bec.

Donnez une commande d'essai à votre marchand de gros. Vous aimerez ces becs.



Nous fabriquons également les becs "QUEEN MARY" et "DOMINION".

THE SCHULTZ MFG. CO. LIMITED

HAMILTON, Canada

Donnez-nous le nom de votre marchand de gros et nous vous enverrons un échantillon.

Argenterie de période en
COMMUNITY PLATE

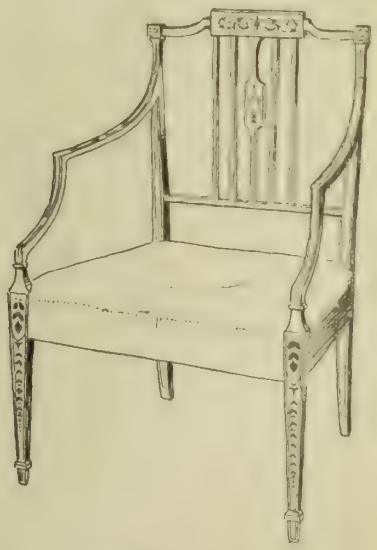


Le stock se renouvelle constamment

TOUTES les femmes aiment la belle argenterie. Ce désir est rarement aussi complètement satisfait qu'avec un service de COMMUNITY PLATE. Avec ses magnifiques dessins et sa qualité supérieure lui permettant de durer toute une vie, la table la plus élégamment mise se trouve réhaussée davantage par sa présence.

Pour le marchand qui vend l'Argenterie COMMUNITY cela veut dire des ventes continuelles. Souvent un seul article, un cadeau peut-être, créera chez la personne qui le possède le désir d'avoir d'autres articles du même modèle jusqu'à ce que son service soit complet. Etes-vous en mesure de répondre à cette demande et de vous assurer un renouvellement constant de stock avec une ligne profitable?

LE modèle Sheraton illustré ici, comme tous les modèles de l'ARGENTERIE COMMUNITY PLATE, est fini avec le placage d'argent le plus épais — chaque fourchette et chaque cuillère sont protégées aux endroits les plus exposés à l'usure par une double couche de placage d'argent pur Community.

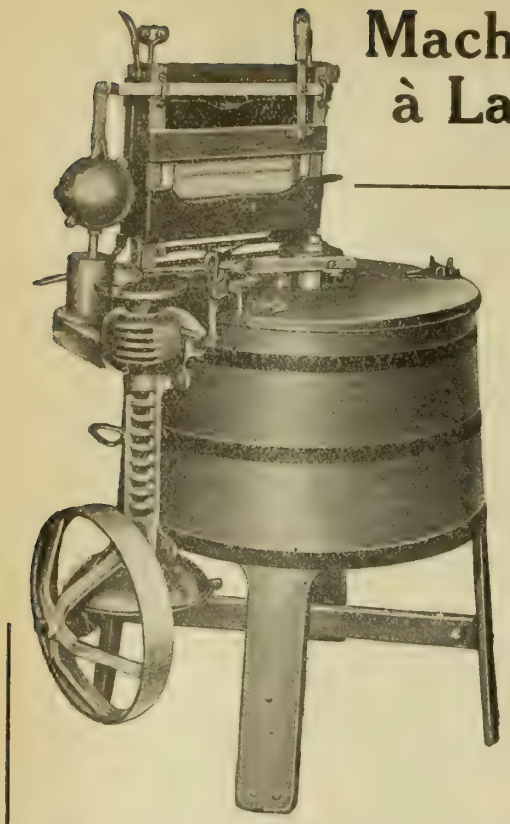


FAITE AU CANADA par la

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED

NIAGARA FALLS, ONT.

Manufacturiers aussi de la fameuse Argenterie Par Plate



Machines à Laver **CONNOR**

Ne Laissez Pas Passer Notre Offre

Chaque année voit une demande de plus en plus considérable pour les Machines à laver "Connor". Cela prouve la véracité de nos affirmations quant à la supériorité de leur construction et du service qui permet au marchand de faire des ventes rapidement et de jolis profits.

Les Machines à laver "Connor" sont sans contredit les plus modernes et les plus recommandables actuellement sur le marché. Votre clientèle ne tardera pas à s'en rendre compte — de plus, le nom "Connor" est favorablement connu partout. Nous voulons que vous nous écriviez, si vous n'êtes pas un vendeur "Connor". Notre proposition est très intéressante pour vous — et un grand nombre de marchands prennent leur part de cette demande sans cesse croissante. Ne différez pas — écrivez — immédiatement pendant que cette offre vous est faite! Une carte postale nous fera faire connaissance.

Les machines "Connor" sont faites pour marcher à l'électricité, à la gazoline, à l'eau ou à la main. Aussi essoreuses, planches à repasser et à pâtisserie, barattes, etc.

J. H. Connor & Son, Ltd. Ottawa, Ont.

Il se Vend à Vue!

Le Tranche-Aliments "HOME 65"

—parce que vous pouvez facilement démontrer à vos clients que c'est l'article le plus utile qu'ils peuvent avoir dans leur cuisine.

Maxwell

Superbement fini

Chapeau hermétique à l'eau

Fait au Canada

Une bonne ligne à mentionner en tout temps.

MAXWELLS LIMITED

St. Marys, Ontario

Vous connaissez le vieux proverbe:

"Le Temps est un Grand Maître"

et certes l'auteur de ce dicton dit juste, car la

PEINTURE RAMSAY'S

a, depuis 1842, acquis une réputation exceptionnelle dans la fabrication de peinture de qualité. Cette expérience de 77 années est à votre service.
Vous avez l'opportunité de faire des profits en vendant:—

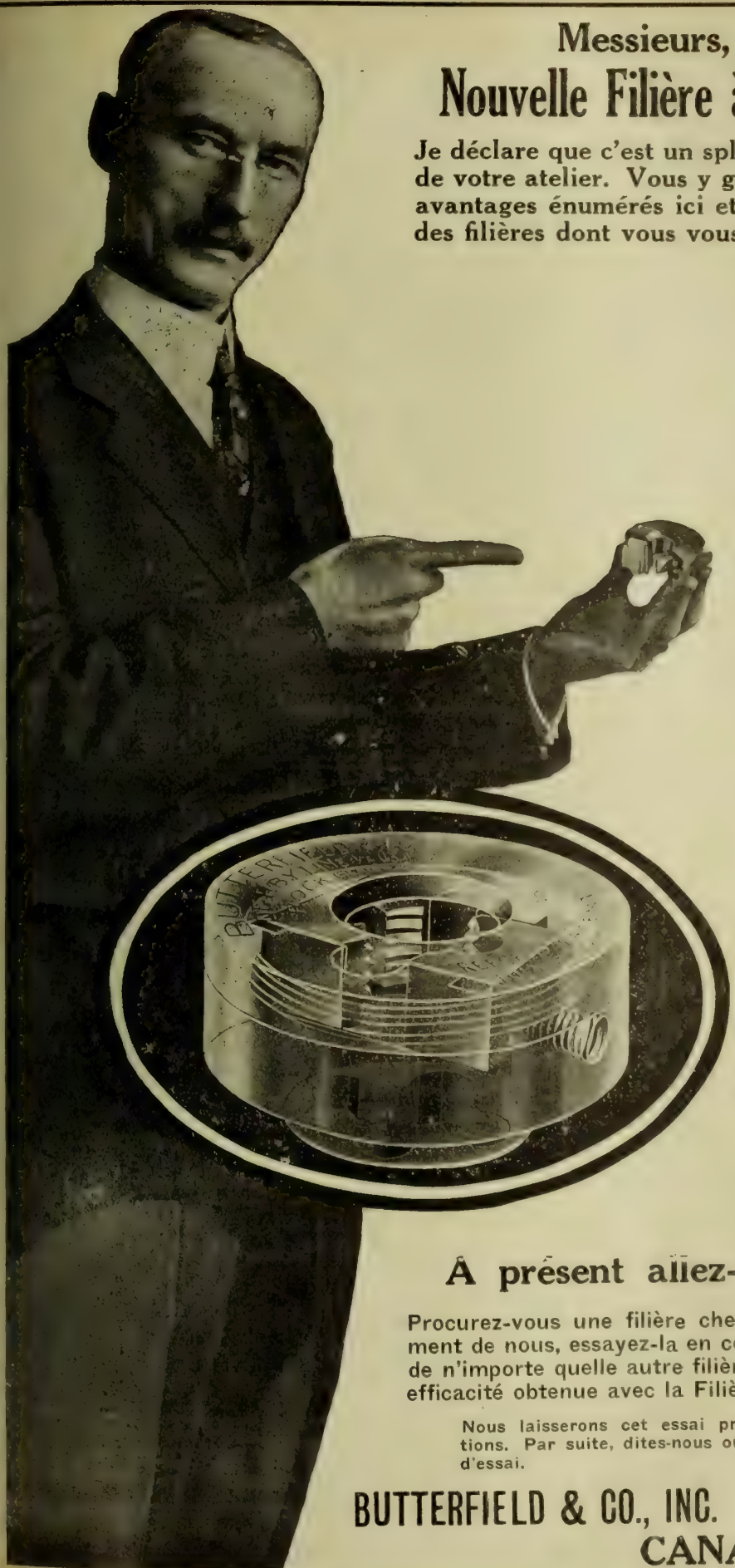
"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement."

S'il n'y a pas d'agent Ramsay dans votre ville, écrivez-nous.

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO MONTREAL VANCOUVER



Messieurs, voici la
Nouvelle Filière à Vis de Reece

Je déclare que c'est un splendide outil pour l'outillage de votre atelier. Vous y gagneriez à prendre note des avantages énumérés ici et de les comparer avec ceux des filières dont vous vous servez actuellement.

Règlable

Cette filière offre tous les avantages d'un coin à vis solide sans un seul de ses inconvénients. Pour fileter plus petit, il suffit de serrer les écrous de réglage sur les deux côtés du collet. Pour fileter plus grand, desserrez ces écrous, dévissez le chapeau, poussez les coussinets et resserrez le chapeau.

Robuste

La partie du collet qui sert de guide est fondue solide à même le collet dont il fait partie. Les coussinets ne peuvent se desserrer pour entailler le filetage. Lisez ceci encore une fois, c'est un avantage important.

Adaptable

Vous qui vous servez de coins à fileter à la main, vous apprécierez ceci: les deux coussinets étant exactement semblables, ils peuvent être interchangés dans le collet et l'on peut s'en servir sur un tour ou une autre machine. Vous savez ce que cet avantage offre?

Efficacité

Vos employés peuvent faire des filetages tout près d'un épaulement avec les coussinets de Reece et ils peuvent faire un filetage parfait en une seule opération. Il n'est pas nécessaire "de tourner et de détourner" l'outil.

A présent allez-vous faire ceci?

Procurez-vous une filière chez votre marchand ou directement de nous, essayez-la en comparant son travail avec celui de n'importe quelle autre filière, et remarquez la plus grande efficacité obtenue avec la Filière de Reece.

Nous laisserons cet essai prouver nos affirmations. Par suite, dites-nous où envoyer la filière d'essai.

BUTTERFIELD & CO., INC. ROCK ISLAND, QUE. CANADA



VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons : glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.
Aussi verre à châssis.
Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.
Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.
Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

TRADE MARK

SCIES ET OUTILS DISSTON

Vendez à un homme des scies et des outils qui lui donneront entière satisfaction — et il se rappellera votre magasin comme l'endroit où il peut avoir un bon service et de bonnes valeurs — et il reviendra chez vous. Les vendeurs de Disstons réalisent deux profits lorsqu'ils vendent une scie ou un outil Disston — celui qu'ils font avec la clientèle et les ventes répétées qu'ils obtiennent.

Et cela à cause de la qualité Disston — le résultat de 80 ans de perfectionnement. Comme question de fait, la plus grande partie de la machinerie servant à la fabrication des scies aujourd'hui a été inventée et perfectionnée par Disston. Les fameux aciers à scies et à outils Disston — avec lesquels tous les outils et scies Disston sont faits — ont été perfectionnés et faits entièrement à l'usine Disston.

HENRY DISSTON & SONS, Ltd., Toronto, Canada

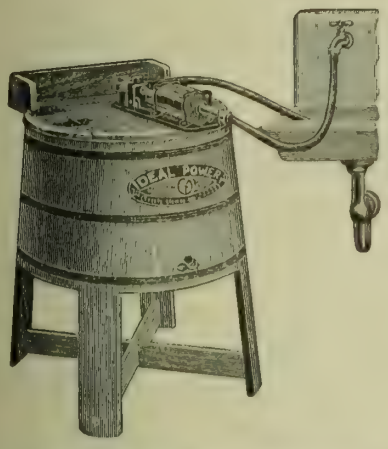
Succursale: VANCOUVER, C.A.

REG U S PAT OFF.

LA SCIE DONT LA PLUPART DES CHARPENTIERS SE SERVENT

REG U S PAT OFF.

L'"IDEAL"



"La Machine qui marche toute seule"

est la lessiveuse actionnée par l'eau sur laquelle on peut compter pour avoir un service long et satisfaisant, lorsque l'on peut avoir la pression d'eau requise.

Le moteur est simple de construction, n'ayant pas de parties délicates susceptibles de se détraquer. Il est fort et rapide, et avec du soin il durera des années.

Chaque moteur est éprouvé avec soin avant de partir de la fabrique.

Dans la fabrication de l'"Idéal" — moteur, cuve et autres parties — le meilleur matériel est employé par des ouvriers d'une grande habilité, de sorte qu'une fois la lessiveuse finie elle approche autant de la perfection qu'il est possible de le faire.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

Représentant: JOHN R. ANDERSON

36-38 Rue St-Dizier, - - - - MONTREAL, P. Q.

ACIER

ANGLES
BARRES
CERCLES
FEUILLES
PLAQUES

Toutes les dimensions et épaisseurs.

A. C. Leslie & Co. Limited
560 rue St-Paul Ouest, Montréal.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

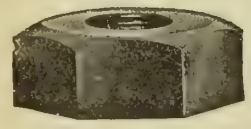
Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

IL N'Y A PAS DE FOREUSES A TORSION



aussi bonnes que celles de Morrow. Faites d'acier Sheffield (Ang.). Garanties sous tous rapports.



Ecrous et tarauds Morrow en acier, en fer et en cuivre; tous d'une qualité uniforme.

Les Limes Ingersoll sont faites d'acier fondu avec un trempage spécial. *"Elles taillent plus vite et durent plus longtemps."*

Demandez-les à *votre* fournisseur — il vous donnera les *MORROWS*.
Usine à Ingersoll, Canada.

En gros seulement de
F. BACON & CO., Agents,
Montréal, Qué.



LE DIABLE BLEU

(BLUE DEVIL)

Le meilleur vélocipède pour enfants. Tricycle perfectionné. Construction parfaite. Cadre à ressorts émaillé en beau bleu. Selle élastique en cuir. Roues étamées. Guidon ajustable.

Adressez-vous à

The Gendron Manufacturing Company, Limited
Rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR
Grand Prix Spécial
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

Augmentez vos Ventes en tenant la ligne

MAPLE LEAF



Le Poêle MONARCH MAPLE LEAF

Joli modèle uni, réchaud exceptionnellement spacieux, corps en tôle d'acier épaisse polie, avec intérieur épais en amiante, barre tubulaire pour linges, foyer amélioré le plus nouveau avec intérieur en fonte épaisse et les fameuses grilles Duplex pour le charbon ou le bois. Fait aussi avec un foyer spécial pour le bois. Bout à extension profonde pour le bois. Brûle du bois de 27½", fourneau de 20" x 20" x 14", en acier épais, le dessus est fait d'une double épaisseur d'acier avec de l'amiante à l'intérieur. Thermomètre pour le fourneau, dessus avec plaque à clef, section d'avant munie d'un support à rôtir.

Un poêle exceptionnellement facile à vendre. Ecrivez pour avoir notre catalogue et nos prix.

Manufacturé par

THE BEACH FOUNDRY COMPANY LIMITED

OTTAWA - - - - CANADA

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY COMPANY, LIMITED, SASKATOON, SASK.

Fournaises à Air Chaud

Plus que jamais auparavant dans l'histoire du chauffage des maisons, ce problème est sérieusement étudié par le propriétaire et par le locataire. De sorte qu'il est absolument nécessaire que l'entrepreneur qui installe le système de chauffage connaisse parfaitement ce sujet pour préparer intelligemment des estimés, un plan et voir à l'installation des système à air chaud.

Le chauffage à air chaud, lorsqu'il est intelligemment et bien posé, est reconnu par les meilleures autorités comme le système de chauffage le plus hygiénique, le plus pratique et le plus économique.

Nos experts en fait de chauffage, qui consacrent tout leur temps à cette industrie, sont des hommes qui se font gloire de suivre la marche du progrès dans la pose des chauffages à air chaud, et leurs services vous sont offerts gratis chaque fois que vous avez besoin de leurs conseils.

Si vous tenez à garder votre renom comme bon poseur de chauffage à air chaud, voici quelques points vitaux à considérer: toujours recommander la pose des appareils d'un manufacturier en renom dont la garantie accompagne toujours la vôtre; faire l'installation suivant les méthodes les plus modernes, en employant des matériaux de première classe et à un prix vous permettant de faire faire le travail par les meilleurs ouvriers, car alors votre client recevra la pleine valeur de l'argent qu'il dépensera, et vous réaliserez non-seulement un profit qui vous permettra de vivre, mais vous aurez la réputation de faire un travail recommandable et satisfaisant, ce qui ne manquera pas d'ajouter énormément au SUCCES de votre commerce.

THE McCLARY MANUFACTURING CO.

23 RUE WELLINGTON, MONTREAL

Lequel Entendez-Vous—

Le *Frein* ou l'*Accélérateur* ?

Le frein veut dire des ventes pour vous---l'accélérateur des ventes pour un autre.

Lorsque vous entendez le son d'un frein en avant de votre magasin, il provient tout probablement d'un automobiliste qui arrête pour avoir une bonne huile de graissage.

Il a vu votre enseigne rouge de la Gargouille et il sait qu'à votre magasin il peut avoir la variété de Mobiloils la mieux appropriée à son moteur.

Mais supposons que vous entendez l'accélérateur. Cela veut dire que l'automobiliste a modéré, qu'il a examiné la façade de votre magasin et qu'il n'y a pas vu un étalage de vitrine de Mobiloils Gargoyle ni même le disque portant la Gargouille rouge, et qu'il a continué sa marche vers un autre magasin où il peut avoir le lubrifiant qu'il sait correct.

Le malheur, c'est que parfois vous pouvez avoir sur vos tablettes la variété de Mobiloils Gargoyle qu'il désire, mais que vous n'en avez donné aucune indication sur la devanture de votre magasin.

Avez-vous les moyens de laisser passer à votre nez des profits que vous pourriez si facilement avoir?

Est-ce que le son du frein n'est pas plus agréable à votre oreille que le ronflement de l'accélérateur?

Faites arrêter les automobilistes à votre magasin en posant le disque de la Gargouille rouge et en mettant en étalage la ligne complète des Mobiloils Gargoyle dans votre vitrine. Et ne courez pas le risque de perdre des ventes après que l'automobiliste aura constaté qu'il vous manque une des variétés de ces huiles.

DES MILLIERS

de marchands de quincaillerie font de bons profits en poussant la vente des Mobiloils Gargoyle.



Mobiloils

Une variété pour chaque type de moteur

Les quatre variétés de Mobiloils Gargoyle, pour le graissage des moteurs, purifiées pour éliminer le carbone, sont:

Mobiloil Gargoyle "A" Mobiloil Gargoyle "E"
Bobiloil Gargoyle "B" Mobiloil Gargoyle Arctic

ECRIVEZ

Pour avoir les prix et une plaquette décrivant la ligne complète des Mobiloils Gargoyle.

IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des HUILES a MOTEURS et GRAISSES POLARINE
Vendeurs au Canada des huiles *Gargoyle Mobiloils*
SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)



Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

Dividende trimestriel No 63

Avis est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX POUR CENT (2%) étant au taux de HUIT POUR CENT (8%) l'an sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution a été déclaré pour le trimestre finissant le 30 septembre 1919; de plus, un dividende-intérêt au taux de HUIT pour cent (8%) l'an sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital a été également déclaré pour le temps couru au 30 septembre 1919. Le tout sera payable au bureau-chef de la Banque à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour d'octobre 1919, aux actionnaires enregistrés dans les livres le 16 septembre prochain.

PAR ORDRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION,

Le Vice-président et directeur général,

TANCREDE BIENVENU.

Montréal, le 28 août 1919.

BANQUE D'HOCHELAGA
— Fondée en 1874 —

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 56,000,000

— DIRECTEURS: —

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LES GRANDS PROBLEMES ECONOMIQUES

Répercussions de la dépréciation du franc. — Importance de la question des changes. — Première relation de cause à effet.

La dépréciation du franc pose un problème dont l'exceptionnelle gravité ne saurait échapper au monde du commerce et de la banque. L'étude de ses données s'impose à ceux qu'intéresse le développement de nos relations commerciales avec la France, dont il constitue la base.

La dépréciation du franc permet d'exprimer en deux chiffres précis et froids, l'appauvrissement de la France, le dégré d'épuisement où elle est parvenue, la diminution de sa vitalité économique au sortir de la guerre. De dix neuf cents et une fraction avant la guerre, la valeur du franc est tombée à douze environ. C'est dire qu'indépendamment de ses pertes en hommes et en matériel et de sa dette extérieure qui atteint trente milliards, la fortune de la France subit à l'étranger une diminution de quarante pour cent. Telles sont les données du problème qui nous montrent la France riche de gloire, mais pauvre d'or, démunie des choses indispensables à son relèvement économique.

Mais si elle est appauvrie elle n'est pas ruinée, si sa dette extérieure a grossi, elle n'est pas insolvable et si sa vitalité économique est diminuée, elle n'est pas épuisée. Nous devons prendre pour acquis que la France possède encore des richesses dont le total défie le mathématicien, que son sol est toujours le plus riche du monde et que la guerre n'a en rien diminué les admirables qualités de ses enfants. Nous reportant au passé nous devons constater que toute guerre a été suivie d'une formidable période d'expansion économique du pays vainqueur et que vraisemblablement la France va entrer dans une période d'activité dont le monde n'a peut être pas vu la pareille.

Nous nous trouvons en présence d'un pays momentanément appauvri, d'un client de tout premier ordre, un peu gêné pour payer comptant, qui ne demande qu'à acheter à notre prix, précisément ce que nous avons à vendre. Convient-il de lui fermer notre porte et de lui faire montre de telles exigences qu'il se voit forcé de chercher ailleurs ce dont il a besoin? Et tout d'abord à l'issue de cette guerre, pendant laquelle notre industrie métallurgique a grandi sans cesse, sommes-nous en mesure de refuser de vendre au client qui se présente? Pouvons-nous courir sans danger le risque d'un arrêt de nos usines, de nous exposer au chômage à l'heure où le prolétariat est inquiet, où le peuple gronde en présence de la vie chère?

Ces questions nous sommes allés tour à tour les poser à M. Ponsot, consul général de France, au lieutenant de Clerval, son attaché commercial, à M. Beaubien, celui de nos agents de change qui avec M. Branchaud son associé, est au fait des choses financières de France, à M. Beaudry-Leeman, l'administrateur général de la Banque d'Hochelaga, dont la formation intellectuelle est toute française et qui applique à notre grande banque canadienne, quelques-unes des méthodes qui ont permis aux maisons de banque de France de compter parmi les plus grandes et les plus puissantes du monde. Mais de par tradition les diplomates ne prononcent jamais de paroles en l'air: ce sont gens qui tournent sept fois dans la bouche la langue avant de parler. Quant aux banquiers ils sont discrets et n'entrent pas volontiers dans les précisions sur lesquelles pourtant portent leur métier.

Des restrictions des uns, de la discrétion des autres, des aperçus excessivement intéressants du problème des changes se dégagent, des perspectives inattendues s'ouvrent sur notre vie commerciale de demain. La question politique même se pose, la responsabilité directe du gouvernement s'engage puisqu'il s'agit de savoir si en refusant de tenir compte de la perte au change l'administration canadienne des douanes ne commet pas au préjudice de nos importateurs, une injustice, ne se rend pas coupable d'une illégalité manifeste. Enfin il faut savoir si l'admission à la cote des valeurs françaises, dont notre portefeuille contient des millions, ne s'impose pas dès aujourd'hui en Bourse; s'il n'existe pas une première relation de cause à effet entre la fermeture de notre marché aux vins et aux liqueurs fines françaises et la diminution de nos exportations en France qui pour le seul mois d'août s'est traduite par un manque à vendre de soixante-dix millions de dollars.

Les questions posées dans cet article qui déjà dépasse son cadre, recevront, chacune à son tour, la réponse exacte et précise qu'elle comporte.

PAIEMENT DE RECLAMATIONS POUR ACCIDENTS

Au cours de l'année 1918, les compagnies d'assurances contre les accidents au Canada ont payé en réclamations pour accidents la somme de $725,-815, nous dit un rapport publié sous la direction du surintendant des assurances par le ministère des Finances.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance Patronale

Manufacturiers,

Entrepreneurs, Commerçants

La "Loi des Accidents du Travail de la Province de Québec" vous impose des responsabilités sérieuses relativement aux accidents dont vos employés pourraient être victimes au cours de leur travail, ainsi qu'à la réparation des dommages qui pourraient en résulter. "La Prévoyance" assume pour vous ces responsabilités. Elle émet, à des taux raisonnables, des polices couvrant toutes les responsabilités du patron pour les accidents à ses employés.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE

POLICE D'INDEMNITE SPECIALE

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY

Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool-Manitoba
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00

Capital Souscrit $1,000,000.00

Capital Versé $247,015.70

Actif $1,019,177.68

Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & Cie

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal

ASSURANCES

L'ASSURANCE-VIE

es affaires des compagnies d'assurance-vie augmentent d'une manière remarquable.

Le rapport publié par l'Insurance Press sur s opérations des Compagnies d'asurance-vie, tant ux Etat-Unis qu'au Canada, fait voir que les réclaations mortuaires, dotations échues et annuités ayées en 1918 se sont élevées au montant de 660,057,000; les paiements en dividendes aux porurs de polices ont été de $263,025,000 et ceux efctués en règlement de réclamations pour risque e guerre se sont chiffrés par $192,710,000; ce qui ait un grand total de $1,115,810,000.

Les montants d'assurances payés dans les villes anadiennes se présentent comme suit: Montréal, ué., $2,455,000; Toronto, Ont., $1,104,000; Winipeg, $541,000; Vancouver, $243,000.

Parmi les Canadiens qui figuraient pour les ommes les plus considérables se trouvaient: N. Bruce MacKenzie, New-York, $366,526; W. J. Pouore, Montréal, $258,549; William Parker, Ottawa, 52,000.

L'on estime que l'épidémie d'influenza a occaionné aux compagnies d'assurance-vie un déboursé le $100,000,000 et que le Bureau des assurances ontre le risque de guerre du gouvernement aura à ayer le montant de $150,000,000 par suite de déès causés par l'influenza. Les Compagnies canadiennes et britanniques auront pour le même objet à verser le montant de $9,803,000.

L'année dernière les revenus en primes d'assurances ont rapporté aux compagnies plus d'un milliard. Durant les six premiers mois de cette année 64 compagnies ont obtenu de nouvelles polices d'assurance pour un montant de $1,800,000,000, contre $950,000,000 pour la période correspondante de 1918.

DANGERS DES REBUTS

"Un tas de rebuts en feu et 1500 personnes sont privées de leurs foyers; les dommages sont de $500,000". C'est ainsi qu'une annonce de journal décrit un désastreux incendie, qui n'aurait jamais dû éclater.

On constate d'une extrémité à l'autre du Canada cette sorte de négligence qui cause de telles conflagrations. Il suffit pour cela d'une allumette, d'un bout de cigarette ou de cigare non éteint, ou d'une étincelle échappée d'une cheminée.

Ceux qui sont chargés de la sécurité du public ne se rendent pas toujours compte des dangers qui menacent nos cités et nos villes. A toute minute du jour ou de la nuit, les tas de rebuts, abandonnés dans les cours ou les terrains vagues, peuvent engendrer des feux qui dévorent nos demeures, nos ateliers et parfois la vie de nos enfants.

Est-ce trop demander aux citoyens que d'empêcher à l'avenir l'entassement de rebuts, composés de boîtes d'emballage, de papier déchet, de chiffons, etc.?

Assurance contre l'incendie au Canada en 1918

Le tableau suivant, extrait du rapport du surintendant des assurances, département des Finances, fait voir le mouvement d'affaires dans l'assurance contre l'incendie en 1918:

Transaction effectués par	Montant d'assurance enregistré.	Montant en vigueur le 31 décembre 1918.	Primes reçues.	Pertes payées.
1. Compagnie fédérales	4,570,798,251	4,585,923,617	35,783,283	19,285,715
2. Compagnies provinciales	. . . . .	. . . . .	. . . . .	. . . . .
a. Compagnies provinciales dans les limites de la province où elles sont incorporées	842,239,566	898,,531,200	3,433,331	1,910,429
b. Compagnies provinciales dans d'autres provinces que celles où elles sont incorporées	32,663,304	78,561,467	257,456	134,14
c. Compagnies anglaises et étrangères	594,252	635,055	7,552	8,150
Total pour les compagnies provinciales	375,487,122	907,727,722	3,608,289	2,052,441
Grands totaux	4,946,285,373	5,493,651,339	30,431,622	21,338,156

Services Gratuits pour nos abonnés

En vous abonnant pour un an au "Prix Courant", vous aurez droit aux importants services suivants:

PUBLICITE ET ORGANISATION.

Ce service vous fera réaliser des bénéfices supplémentaires ou économiser des frais généraux. Il vous donnera six consultations gratuites dans l'année selon vos besoins.

PETITES ANNONCES

Si vous recherchez du personnel, une marchandise ou un objet quelconque; si vous désirez vendre quelque chose, confiez votre désir aux Petites Annonces du "Prix Courant" et vous aurez des résultats. Vous pouvez utiliser gratuitement 10 lignes par an.

DOCUMENTATION GENERALE

Vous recherchez certainement en détail dans les livres, la documentation qui est résumée dans le "Prix Courant". Notre service de librairie vous procure sans frais, ce dont vous avez besoin.

CONSULTATIONS JURIDIQUES

Pour toutes consultations en matière légale, notre conseiller juridique vous fera des conditions particulièrement réduites.

RENSEIGNEMENTS GENERAUX

Nous sommes en mesure de vous indiquer, sans frais, les Fournisseurs pouvant livrer, et vous procurer les marchandises qui vous font défaut.

PLACEMENTS DE CAPITAUX

Nous invitons nos lecteurs à nous consulter chaque fois qu'ils seront sollicités de souscrire dans des compagnies, et nous leur donnerons les informations qui pourront leur être utiles; nous pourrons ainsi leur éviter des pertes fréquentes occasionnées par le trop de confiance accordé à certains agents financiers n'ayant pour but que d'exploiter le public.

EN LISANT LE "PRIX COURANT", EN UTILISANT NOS SERVICES GRATUITS, VOUS RETIREREZ DES PROFITS QUI VOUS REMBOURSERONT PLUSIEURS FOIS LE MONTANT DE VOTRE ABONNEMENT.



LE ZIMMERKNIT EST EN DEMANDE

Vos clients apprécient la valeur de la marque de fabrique Zimmerknit qui garantit chaque vêtement.
Notre nouvelle fabrique et notre outillage nouveau sont la preuve de l'augmentation de nos ventes durant les derniers mois et, bien que la capacité de notre manufacture ait été augmentée de plusieurs fois nous vous conseillons quand même de donner votre commande de bonne heure pour l'automne et l'hiver.
Les lignes Zimmerknit offrent un choix très complet de sous-vêtements, bas et autres articles tricotés pour hommes, femmes et enfants.

ZIMMERKNIT

MARQUE DE FABRIQUE
Zimmerman-Reliance Ltd
HAMILTON, CANADA.

A. B. COUCH, seul agent vendeur pour le Canada

MONTREAL	TORONTO	WINNIPEG	VANCOUVER
43 rue St-Sacrement	63 Wellington St. West	Hammond Bldg.	Mercantile Bldg.

LES STEELCLAD GALATEAS

Supportent les épreuves de la lessive

Pour Robes élégantes, Blouses, Middies, Tabliers et Costumes de Jeux. Se distinguent par leur solidité et leur durabilité. Couleurs garanties indélébiles.

THE DOMINION TEXTILE CO., LIMITED

TORONTO MONTREAL WINNIPEG



PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

en 1887 | MONTREAL, vendredi 3 octobre 1919. | Vol. XXXII—No 40



1900

ESTABLISHED 1825 — Smalls — MAPLE CONFECTIONS ARE STANDARD



1900

Les produits Small ont obtenu les plus hautes récompenses en Amérique, en Europe et en Orient.)

Sirop et Beurre
Forest Cream de Small

Il y a beurre de ferme et beurre de ferme. La même chose s'applique aux beurres de sucre.

Les beurres de sucre de Small, comprenant le Mapo But, le Nut O But, Choco-But et Hono But, sont faits d'après des formules originelles contrôlées exclusivement par la maison Small depuis quatre-vingt ans.
Ces produits ont une riche saveur caractéristique et une douceur égale à celle du beurre de ferme. Ils sont délicieux étendus sur du pain.

Lorsque vos clients les connaîtront, leur demande deviendra énorme. Avant d'acheter comparez les marques ci-dessus avec les imitations. En vente chez tous les marchands et épiciers en gros du Canada.

Les sirops, mélasses, etc, des marques Small sont reconnus comme le prototype de la qualité dans l'univers entier. Placez une commande d'essai de notre Sirop Grandee. C'est un riche sirop épais à $1.10 le gallon, livré en boîtes de 5 gallons et à 97c. le gallon en barils. Chez tous les marchands de gros.

SMALL'S LIMITED

Raffineurs de mélasse et de sirop.

101 rue Parthenais,

MONTREAL.

COWAN'S PERFECTION COCOA



AUX MARCHANDS PROGRESSIFS

METTEZ cette Marque Canadienne à l'avant et voyez quelles importantes affaires elle vous vaut. Faites-en un étalage bien en vue sur vos rayons. C'est une ligne qui ajoute du prestige à tout magasin. Recommandez le Cacao Perfection de Cowan, parce que vous savez que c'est le plus pur et le meilleur.

Une première vente à un client en fait un acheteur fidèle.

Cette illustration montre une grappe de fèves de cacao comme on les trouve sur l'arbre tropical "Cacao Theobroma". Après que les fèves ont été détachées et séchées, elles sont expédiées à la maison Cowan où, par un procédé spécial de rôtissage, leur arôme parfumé et leur saveur délicieuse sont conservés pour les consommateurs du Cacao Perfection de Cowan.



Fait au Canada dans l'Usine ensoleillée de Cowan

TORONTO

G-1

Fêves au Lard

(à la sauce aux tomates)

Marque Simcoe



Vous pouvez commander les fèves au lard de la marque Simcoe en grande quantité sans crainte qu'elles ne restent sur vos tablettes.

C'est un mets qui fait partie du menu ordinaire de toutes les familles. C'est un aliment riche en propriétés nutritives et un excellent remplaçant de la viande.

Vous y gagneriez à prendre en stock, à mettre en étalage et à pousser la vente de cette marque populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros.

DOMINION CANNERS LIMITED

Hamilton, Canada

DOMINION CANNERS LIMITED
HAMILTON, CANADA.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.



Votre clientèle accueillera avec plaisir la

CONFITURE AUX FRAISES ST. WILLIAMS

Faite de fraises fraîches, bien mûres et de sucre raffiné pur avec une saveur tentante qui justifie sa grande popularité.

Vous pouvez recommander cette confiture en toute confiance à votre clientèle la plus difficile. Elle ne manque jamais de plaire. Nous garantissons sa belle qualité uniforme.

Avons-nous rempli votre commande ?

St. Williams Fruit Preservers, Limited

Simcoe et St. Williams, Ont.

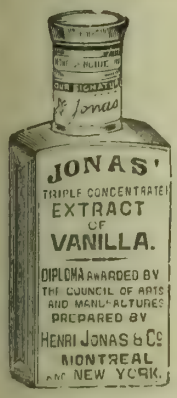
Maclure & Langley, Limited

Distributeurs :

WINNIPEG TORONTO MONTREAL

Essences Culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
1 oz.	12 00
2 oz.	22 80



JONAS' ROYAL QUINTESSENCE

	Prix par Grosse
2 oz.	28 00
2¼ oz.	30 00
5 oz.	52 50
8 oz.	92 50
8 oz. carré	92 50



"SOLUBLE"

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	27 60
4 oz.	48 00
8 oz.	90 00
16 oz.	174 00



"ANCHOR" PUR CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	14 40
4 oz.	25 80
8 oz.	43 20
16 oz.	86 40



"LONDON"

	Prix par Grosse
1 oz. "London"	7 80
2 oz. "	11 40





Prix par Grosse

Essence Parisienne 27 60

Essence de Café 34 80



"GOLDEN STAR" Double Force

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs

	Essence à la livre
Ext.	1 25
X	1 60
XX	2 00
XXX	2 50
XXXX	3 00
XXXXX	3 50
XXXXXX	4 00

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix $8 à $24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest - - - - - - - MONTREAL



Avec le Plat Riteshape vous pouvez faire des paquets si jolis et si hygiéniques, que vous devriez, pour vos clients et pour vous-même, employer exclusivement le Riteshape.

Demandez-le à votre marchand de gros ou à



VICTORIA PAPER & TWINE CO., LTD.

Manufacturiers et distributeurs en gros

370-380-382 RUE NOTRE-DAME OUEST

MONTREAL

Succursale à Toronto, Winnipeg et Halifax

La seule ligne complète de ½ à 10 livres.

The ONLY COMPLETE LINE ½ to 10 LBS.





TOUS VENDUS !

"NON, Madame, il ne nous reste plus un seul paquet de Jersey Creams. Ils sont tellement en demande!"

LES

McCormick's
Jersey Cream Sodas

se vendent rapidement à cause de leur qualité et parce que nous créons un marché pour eux. En conséquence faites en sorte de ne pas désappointer vos clients.
Ils sont tellement annoncés que la mention de "Biscuits au Soda" implique toujours l'idée des McCormick's Jersey Cream Sodas, parce que, naturellement, vos clients tiennent à avoir les meilleurs.
Nous ne fabriquons que des produits de la meilleure qualité, et parlez-en à vos clients.

Prenez en stock immédiatement des marchandises que vos clients désirent.

Des articles qui se vendent rapidement sont des producteurs d'argent.

The McCormick Manufacturing Co., Limited
LONDON - CANADA

BRANCHES—MONTREAL, OTTAWA, HAMILTON, KINGSTON, WINNIPEG, CALGARY, PORT ARTHUR, ST. JOHN, N. B.

131



Une Machinerie Moderne Sauvant du Travail Supprimera l'Ennui de la Comptabilité d'un Magasin

Un homme ne devrait jamais faire le travail qu'une machine fera plus rapidement, à meilleur marché et plus facilement.

Faites faire votre travail par une Caisse Enregistreuse National et un classeur pour comptes de crédit.

Installez ces deux appareils sauvant du travail dans votre magasin. Ils vous aideront à faire des affaires durant les heures d'affaires.

Votre temps et votre argent sont l'essence même de votre commerce.

Protégez-les avec une Caisse Enregistreuse National et un Classeur N. C. R. pour comptes de crédit. Il est inutile de risquer la banqueroute lorsque la sûreté est si facile et si certaine.

Une machinerie sauvant du travail vous offre une superbe occasion.

Des milliers de marchands du Canada peuvent vous dire qu'une Caisse Enregistreuse National et un Classeur N. C. R. pour comptes de crédit les ont mis sur la voie d'un plus gros profit et moins de travail. Vous avez la même chance vous aussi!

The National Cash Register Company of Canada, Limited.

BUREAUX-SUCCURSALES

Calgary	714 Second Street W.	Québec	113 rue St-P
Edmonton	5 McLeod Bldg.	Régina	1820 rue Cornwal
Halifax	63 Granville St.	Saskatoon	265 Third Avenue
Hamilton	14 Main Street East	St. John	50 St. Germain Street
London	350 Dundas Street	Toronto	50 Adelaide Street
Montréal	122 rue Ste-Catherine Ouest	Vancouver	524 Pender St. W.
Ottawa	306 rue Bank	Winnipeg	213 McDermot Avenue

FABRIQUE: TORONTO, ONTARIO.



Nos confitures sont faites avec des fruits choisis avec le plus grand soin qui conservent dans le sir p toute leur saveur première et leur forme intacte, grâce à notre procédé perfectionné de refroidissement.

Nos gelées sont d'une pureté absolue et seuls les meilleurs ingrédients entrent dans leur fabrication.

En vendant les confitures et gelées "Old City" vous donnerez toujours satisfaction à vos clients, ils reviendront souvent acheter ces produits et ce sera pour vous une source ininterrompue de profits.

Prenez en stock notre ligne complète. Etalez-la bien à la vue dans votre magasin et votre commerce de CONFITURES et de GELÉES deviendra l'une des lignes les plus payantes que vous vendez.

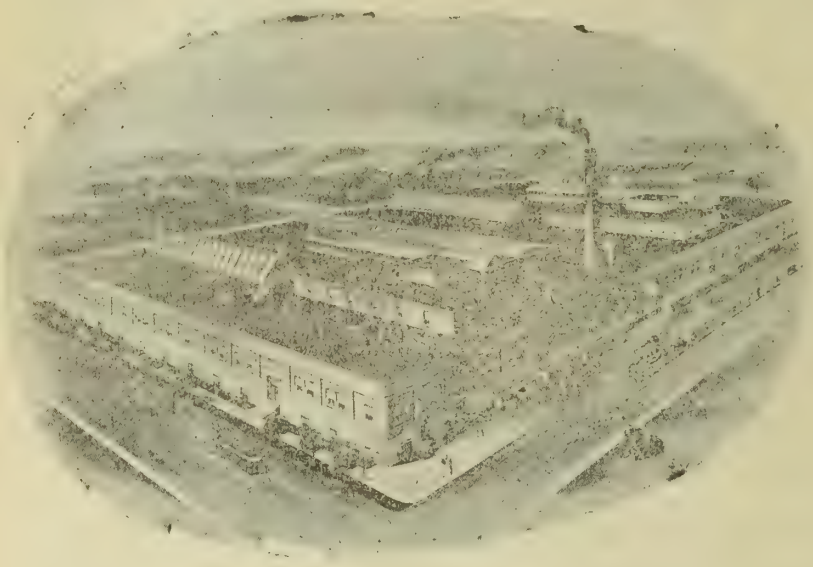
Donnez votre commande immédiatement et attendez le résultat avec confiance.

Old City Manufacturing Co. Reg'd

Québec, Qué.

PELURES DE

WAGSTAFFE



de la nouvelle récolte de 1919

LEMON

ORANGE

et

CITRON

Entières ou tranchées prêtes pour l'usage.

La fabrique de pelures confites et de fruits cristalisés la plus moderne du Canada

Gingembre, cerises et fruits assortis cristalisés de

WAGSTAFFE

Aussi Plum Puddings et Mincemeat

Prêts pour Livraison immédiate

Donnez votre commande à votre Epicier en Gros

WAGSTAFFE, LIMITED

Fabricants de Conserves de Fruits Purs.

HAMILTON CANADA

Représentants: — H. P. Burton, 513 Dominion Bldg., Vancouver, B.C.; Dominion Brokerage Co., Edmonton, Alta.; Dominion Brokerage Co., Calgary, Alta.; W. H. Escott Co., Ltd., Winnipeg, Man.; W. H. Escott Co., Ltd., Saskatoon, Sask.; W. H. Escott Co., Ltd., Regina, Sask.; W. G. Hinton, 89 Marchmont Rd., Toronto, Ont.; H. G. Smith, 386 avenue Beaconsfield, N.-D. G., Montréal, Qué.; J. B. W. Smith, 708 Waterloo St., London, Ont.; F. G. Knox, Collingwood, Ont.; W. S. Clawson & Co., St-Jean, N.B.; R. M. Wylie, chambre 6, Union Bank Bldg., Halifax, N.E.; R. M. Fulton, 7 Duke St., Truro, N.E.; John Rossitor, St-Jean, T.N.

La Marque "QUALITY"

Comporte tout ce que ce mot signifie



La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

LES CEREALES DE LA MARQUE " QUALITY "

COMPRENNENT

Avoine Roulée (En paquets et à la pesée)
Farine d'Avoine (Toutes les grosseurs)
Pois Cassés (Jaunes)
Orge Mondé
Orge Perlé
Brose Meal
Farine de Gluten
Farina
Wheatlets

PRINCIPALES MARQUES DE FARINES

de Blé Dur — **"Rainbow"**, **"Hercules"**
de Blé d'Hiver — **"Our Chief"**, **"White Dove"**
Mélangée — **"Gold Seal"**, **"Star"**, **"McLeod's Special"**

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation

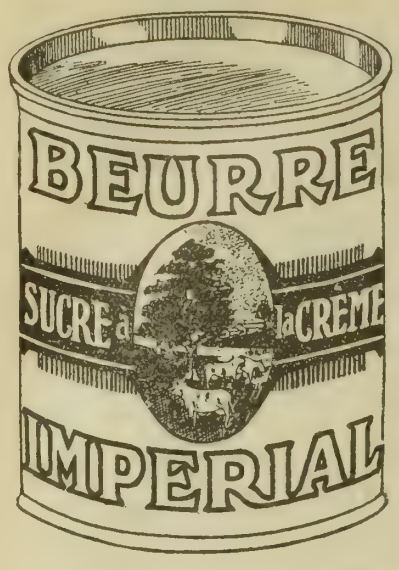
Canadian Cereals & Flour Mills Co., Limited

Minotiers et Commerçants de Grains

STRATFORD, CANADA.

Adresse par câble: CANCEREAL

Licence de la Commission des Vivres du Canada: 51-52-53-72-4-454.



Beurre de Sucre à la Crème IMPERIAL de CHARBONNEAU

C'est un produit dont la vente augmente de jour en jour — preuve indéniable de sa qualité et de la faveur qu'il obtient auprès du public consommateur. Un autre de ses avantages pour le marchand, c'est son prix avantageux.

Biscuits Sodas *"Crême de Ferme"* de Charbonneau

Ces biscuits sont délicieux et d'une pureté irréprochable. Le marchand peut les vendre en toute confiance — ils donneront satisfaction à toute sa clientèle.

Adressez aujourd'hui même votre commande à votre épicier en gros pour ces deux produits de consommation courante.

CHARBONNEAU, LIMITEE

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries

Raffineurs de Sirop

330 RUE NICOLET - - - MONTREAL



Mets Préparés de CLARK

SPAGHETTI

A la sauce aux tomates et au fromage

Un mets de saison et se vendant facilement.

Soupes Concentrées

Quatorze variétés au choix et chacune est un régal.

Aucune préparation nécessaire, votre client n'a qu'à y ajouter de l'eau, à faire chauffer et à servir une soupe parfaitement à son goût.

Poussez cette ligne ***Faite au Canada par des Canadiens.***

W. Clark, Limited **MONTREAL**

Le Secret

de la réussite de ces biscuits légers et croustillants

c'est la

Poudre à Pâte

EGG-O



Pourquoi les ventes de la Egg-O ont-elles augmenté de cent vingt-et-un pour cent dans l'Ontario ces trois dernières années?

PARCE QUE la QUALITE de ce produit est unique. La Egg-O est une poudre combinée qui exerce ses propriétés de faire lever la pâte dès l'instant où les ingrédients sont mélangés jusqu'à ce que la cuisson soit terminée, assurant ainsi la pâtisserie la plus légère et la plus délicieuse.

PARCE QUE son prix est raisonnable. La poudre Egg-O est la meilleur marché, parce qu'elle n'échoue jamais, qu'elle ne perd jamais ses propriétés.

PARCE QUE la Egg-O A FAIT SES PREUVES. Elle a été essayée dans toutes les conditions. Avec la farine la plus grossière jusqu'à la plus fine, elle n'a jamais manqué de donner de bons résultats.

De la publicité sans la qualité est un gaspillage d'argent. La Egg-O n'est annoncée que pour ce qu'elle est, et c'est à cause de cela que ses ventes augmentent tous les jours.

La satisfaction obtenue par tous les marchands de gros et les consommateurs ainsi que la demande sans cesse croissante pour notre produit devraient convaincre tous les marchands de la nécessité de prendre en stock la Poudre à Pâte Egg-O.

Les résultats obtenus par cette poudre assurent des ventes répétées.

Vendue une fois, Egg-O se vend ensuite toute seule.

La Egg-O est tenue en stock par tous les marchands de gros.

ACHETEZ DES TIMBRES W-S-S D'ÉPARGNE DE GUERRE

Egg-O Baking Powder Company Limited

HAMILTON - ONTARIO

La Qualité Le Service La Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

The Montreal Biscuit Company

Manufacturiers de
Biscuits et Confiseries

Montréal.



Il y a plus de *véritable valeur en fait de savon* dans un morceau de " SURPRISE " que dans n'importe quel autre savon à blanchissage offert en vente au Canada. Il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître gros. Ce n'est rien que du bon Savon Solide.

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

"3 LEADERS"

Wm. DOW

ALES
STOUTS
ET
Extrait de Mal

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de leur localité sont priés de s'adresser au "Département des commandes par la poste," 38 Square Chaboillez, Montréal.

Employez-vous des Boîtes de Carton ?

Vos boîtes sont-elles assez fortes, arrivent-elles à destination brisées, votre marchandise endommagée ?

Avez-vous déjà pensé qu'une belle marchandise empaquetée dans une boîte poussièreuse perdra son éclat et que vos ventes en souffriront considérablement ?

Eh bien! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.

Recevez le meilleur service de

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

SUMORE

LA PEANUT PARFAITE

Empaquetée en boîtes

Demandez-la à votre marchand de gros

ou à la

Montreal Nut and Brokerage Co.

30 et 32 rue des Jurés, Montréal, P.Q.

Loggie Sons Co., agents, Toronto.

STANWAY-HUTCHINS LIMITED

IMPORTATEURS GÉNÉRAUX

THÉS CAFÉS

LA QUALITE — LE SERVICE — LA DEMANDE

Font que nos lignes de Thés et Cafés sont d'une valeur exceptionelle, et leur pureté ainsi que leur saveur délicieuse sont de plus en plus reconnues, comme l'atteste le chiffre toujours croissant de nos affaires.
Essayez-nous pour votre prochaine commande.
Nous accueillons avec plaisir vos demandes d'informations.

18 RUE ST-ALEXIS, - - - - - MONTRÉAL.

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat" "No 83" "3 Stars Rye"

"One Star"

MEAGHER BROS, & CO., Agents, MONTREAL

Bière et Porter

Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

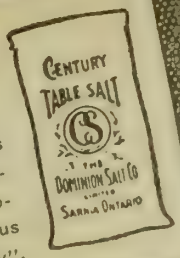
Kingsbeer

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche—Etiquette Verte

Century

Un solide favori parmi les ménagères canadiennes, grâce à sa pureté éprouvée, sa blancheur de neige, et son économie. Bien annoncé. De plus en plus de gens demandent le sel "Century".



SEL SIFTO



Voici ce qu'il y a de plus joli en fait de sel de table — le SIFTO, "il coule alsément". Vendu dans un joli carton à l'épreuve de la poussière, et accueilli avec "autant de plaisir que les fleurs en mai" sur la table où les salières bouchées de sel sont un épouvantail. Vos clients veulent le SIFTO.

DOMINION SALT CO LIMITED
SARNIA ONT

votre marchand de gros ne peut vous en fournir, nous vous ions de nous écrire, et nous vous adresserons promptement stes de prix et informations détaillées.

OMINION SALT CO., Limited SARNIA, Canada.
Manufacturiers et Expéditeurs

57 57

LE SERVICE DE PUBLICITE DE HEINZ

Donne de bons résultats au marchand progressif qui tient à se faire une réputation. Activez la vente des 57 variétés de Heinz à l'aide de nos pancartes d'annonces et de nos étalages ;—faites savoir à vos clients, que vous vendez des produits de qualité. Gagnez la confiance de votre clientèle et augmentez le nombre de vos clients satisfaits.

H. J. Heinz Company

Tous les produits Heinz vendus au Canada sont préparés au Canada.

57 57



Tenez-vous à vendre de Bons Balais?

Le fait que nous n'employons dans notre fabrication que le **meilleur blé d'Inde à balais au monde** et que notre **outillage est très moderne** donne à nos produits une **qualité** qui assure aux marchands qui les tiennent des ventes répétées.

Vendant directement aux marchands, nous pouvons leur offrir des conditions qui rendront leur commerce plus profitable.

Une commande d'essai vous en convaincra.

Pour plus de renseignements sur nos diverses lignes, écrivez à la

FABRIQUE DE BALAIS DE GRANBY,
GRANBY, P. Q.

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

L'Allumette qui satisfait toujours
Silent Five
d'Eddy

S'Allume silencieusement
Ne renferme pas de poison
Ne devient pas incandescente après avoir été allumée.

Un produit d'Eddy perfectionné par une expérience datant de plus de soixante ans dans la fabrication des meilleures allumettes.

Vous pouvez en toute confiance, recommander les Silent Five d'Eddy. Ce sont des allumettes qui assurent des ventes répétées.

Essayez un étalage d'ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY. Toutes les ménagères reconnaîtront les grands avantages de ces ustensiles de ménage légers et ne coulant pas.

THE
E. B. EDDY CO., LIMITED
HULL, CANADA.



"Argonne"
UN
FAUX-COL
ARROW
D'UN AJUSTEMENT PARFAIT
CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

Aero AERO Cord

L'AERO CORD est la seule corde sur le marché qui soit à l'épreuve de l'eau, ne pourrit pas et ne s'étire pas. Ces caractéristiques exceptionnelles en font sans contredit le meilleur article à se procurer comme corde à linge, corde à voile, corde à tente, corde à touage et corde à trolley. Elle répond aussi à tous les besoins de l'intérieur et peut, par exemple, fort bien servir de corde à châssis, etc.

PLUS forte et coûtant meilleur marché que n'importe quel autre article servant à un usage semblable, il n'est pas surprenant que cette corde se soit créée, dans le monde commercial et industriel, une réputation à nulle autre comparable. Elle est sans aucun doute la plus profitable pour le marchand, qui donne infailliblement satisfaction à sa clientèle et augmente constamment ses ventes, et à tous ceux qui s'en servent, puisqu'elle est la meilleure et la moins cher.

Demandez à votre marchand de gros la corde à linge "Aero", elle coûte moins et dure plus longtemps.

LA "AERO CORD" est composée d'une corde spéciale à fibre tordue, couverte par de nombreux plis de coton, tissés sous haute tension, l'enroulant étroitement, pour qu'elle ne se déroule pas, ni ne s'affaiblisse, ou ne s'étire; quant à son état d'être à l'épreuve de l'eau, elle est soumise à une solution qui maintient d'une façon permanente les fibres de la corde entière, éliminant toute espèce de rouille ainsi que l'étirage, et la rendant presque indestructible. Cette solution est neutre et ne tachera ni ne décolorera les tissus, comme corde à linge.

LA construction de la "AERO CORD" est bâsée sur le principe suivant: plus vous donnez de torsion à une corde, plus grande est la force pour un certain diamètre donné; mais quand une tension est exercée sur cette corde, elle tend à se dérouler, le déroulement étant en proportion directe au degré de tension exercée. Ceci non seulement affaiblit le tissu, mais permet un degré considérable d'étirage. Tous ces défauts des cordes ordinaires sont éliminés dans la "AERO CORD", la meilleure et la moins cher.

Aero Mfg. Co. Ltd.

Sherbrooke, Qué.



ETALAGE POUR LE LAIT WHI TING (Paysage)

Voici un superbe étalage pour accroître la vente du lait. Sa disposition représente un superbe paysage qui ne saurait manquer d'attirer l'attention des passants.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

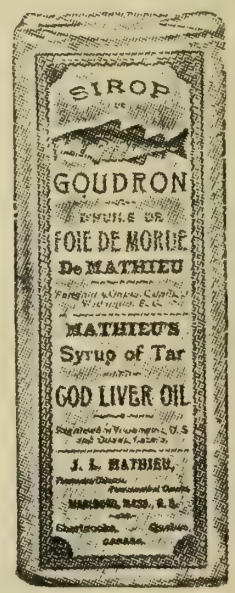
Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingenbre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE
117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

Arrêtez cette Toux



et renforcez votre système à l'aide d'un tonique de confiance et d'un reconstituant de l'organisme tel que

Le Sirop de Goudron et à l'Huile de Foie de Morue de MATHIEU

Contre la névralgie, le mal de tête, l'insomnie, etc., les Poudres Nervines Mathieu sont absolument recommandables et efficaces.
Tenez en stock ces deux remèdes bien connus. Ils sont toujours en grande demande. Ils donnent d'excellents profits.

LA CIE J. L. MATHIEU

Propriétaire
SHERBROOKE, - Qué.

LA LIVRAISON GRATUITE DES MARCHANDISES A MONTREAL.

On s'intéresse vivement depuis quelques semaines au nouveau tarif de livraison par les compagnies de messageries dans la cité de Montréal. Même après la décision de la commission des Chemins de Fer, il n'y avait rien de défini qui pût indiquer jusqu'à quel point les compagnies de messageries seraient tenues de livrer la marchandise gratuitement.

L'exécutif de la "Express Traffic Association" s'est occupé diligemment du problème, de sorte qu'il est possible aujourd'hui d'avoir une idée des limitations nouvelles.

La ville est divisée en quartiers d'un quart de mille et la livraison gratuite y est obligatoire, pourvu qu'il y ait cent familles par carré de rues. On en est venu à un arrangement en vertu duquel les compagnies manufacturières sont incluses sous ce rapport.

Mais dans toute cette zone gratuite, voici que surgit la question des chemins. L'on s'est en effet demandé si les véhicules des compagnies de messageries pouvaient circuler sur toutes ces rues. C'est une question qu'il s'agira de décider plus tard, lorsqu'on sera en possession de plus de détails. Chose certaine, la décision récente de la commission agrandit considérablement la zone de livraison gratuite dans la ville de Montréal, et plusieurs milliers de familles qui payaient autrefois, auront maintenant droit à la livraison gratuite.

En vertu de la décision, toute personne ayant des marchandises à recevoir et demeurant en dehors de la zone de livraison gratuite, devra notifier qu'elle ne désire pas que les marchandises soient livrées, sinon elles le seront par la compagnie qui demandera un prix de transport en conséquence.

Le nouveau tarif de taux d'express par tout le Canada entre en vigueur aujourd'hui. Ce fut une tâche considérable de le préparer, une tâche qui ne s'est terminée qu'avec la semaine dernière. Il a fallu utiliser plus de neuf tonnes de papier pour la seule impression du nouveau tarif. Il a fallu soixante fonctionnaires travaillant jour et nuit pour faire la tâche.

Les nouvelles limites de livraison gratuite ne seront légales que dans plusieurs jours, attendu qu'il reste encore une foule de détails à considérer. Lorsque cela sera fini il faudra ensuite que les compagnies de messageries affichent des avis pendant cinq jours, après quoi seulement les règlements nouveaux entreront en vigueur. L'ancienne zone de livraison gratuite reste la même, sauf qu'on l'a agrandie par l'addition de districts nouveaux.

Voici les principales clauses du règlement touchant l'établissement de ces nouveaux districts:

"1. — La superficie sera tracée en quatre parties par des lignes s'entrecroisant à angles droits à un point situé centralement, et, basée sur ces lignes, chaque partie sera divisée en carrés mesurant un quart de mille dans chaque direction.

"2. — La qualification minimum pour transport gratuit sera quatre carrés adjoints, chacun contenant au moins 100 familles par endroits avec une population de 5,000 ou plus, et 50 familles par endroits avec une population de moins de 5,000; sauf que dans les endroits avec une population de moins de 1,000, la compagnie pourra à sa discrétion fournir le transport gratuit.

"Les établissements industriels et les maisons d'affaires seront initialement comptés comme une famille de cinq (ou moins) personnes régulièrement employées. Cinq personnes additionnelles seront comptées comme une famille de plus.

"3. — Tout autre quartier successif se conformant aux dispositions du règlement 2, sera inclus dans la superficie de transport gratuit.

"4. — Tout quartier ne se conformant pas aux dispositions minimum du règlement 2, mais qui est borné sur trois côtés par des quartiers de transport, ou bien qui devra nécessairement être traversé par les voitures de messageries, sera inclus dans la superficie de transport gratuit.

"5. — Quatre quartiers contigus ou plus se conformant aux dispositions du règlement 2, mais séparés de la superficie de transport gratuit ici définie par pas plus d'un quart de mille, recevront un service de transport gratuit.

"6. — Les industries, ou les institutions publiques ou d'affaires, dans les quartiers non inclus, recevront le service de transport gratuit, pourvu qu'elles ne soient pas situées à plus d'un quart de mille du quartier de transport gratuit le plus rapproché. Le district compris entre les deux points bénéficiera également de la gratuité du service.

"7. — Un détour de plus d'un quart de mille en dehors d'un quartier de livraison gratuite, afin d'utiliser un pont ou chemin de traverse n'est pas requis par les présentes.

"8. — Le transport gratuit dans ces limites n'est pas obligatoire lorsque les voitures de messageries ne peuvent pas raisonnablement passer sur les chemins.

"9. — Les limites de la superficie de transport gratuit seront déterminées par les voies publiques ou accidents topographiques les plus rapprochés ou convenant le plus pour cela.



La Saveur Convainct

Il suffit de goûter une fois Klim dissous dans de l'eau pour convaincre le plus sceptique que ce n'est rien que du lait séparé le plus pur et le plus frais.

"La saveur que la nature lui a donnée" distingue le Klim de tous les autres produits de lait que vous vendez, et avec cela, sert à bien plus d'usages. Une fois que le Klim a été essayé à la maison, il devient une **nécessité quotidienne.**

Canadian Milk Products Limited

Winnipeg TORONTO Montréal St. John



Usine à sel Windsor, Ont.

De toutes les bonnes choses que le Canada a donné au monde, pas une ne jouit d'un meilleur renom pour la pureté et la qualité que le

Windsor Table Salt

Made in Canada

LE SEL DE TABLE WINDSOR

The Canadian Salt Co., Limited



Aliments Marins de la MARQUE BRUNSWICK

Une analyse du Gouvernement a prouvé qu'ils étaient les meilleurs.



La valeur nutritive sans égale des produits de la marque Brunswick et leur supériorité sur les lignes importées viennent d'être démontrées par une analyse officielle du gouvernement.
Délicieux et vendus à un prix raisonnable, vous pouvez toujours compter que les produits de la marque Brunswick plairont à vos clients.

L'analyse a prouvé que tous les produits essentiellement canadiens de la marque "Brunswick" étaient de beaucoup supérieurs aux autres sous le rapport de la valeur alimentaire.

Avez-vous en stock chacune des lignes suivantes:—
Sardines à l'huile, Sardines à la moutarde, Finnan Haddies (boîtes rondes et ovales), Hareng saur, Hareng à la sauce aux tomates, Clams.



Dans tout le procédé de leur préparation, depuis le moment où le poisson est retiré de son élément naturel jusqu'à ce que la boîte soit finalement cachetée et étiquetée, toutes les précautions imaginables sont prises pour assurer la conservation de cette bonté caractéristique qui fait la renommée des aliments marins de la marque Brunswick. Ayez toujours en magasin un bon stock de produits portant la marque Brunswick.

Connors Bros., Ltd.

Black's Harbor, N. B.



Xtravim

Augmentera Vos Profits et Fera Economiser de l'Argent à Vos Clients.

Ce sont là les deux facteurs principaux de la prospérité d'un commerce—indiquer au client comment réduire ses dépenses et, en même temps, augmenter vos profits.

La mélasse — nourriture Xtravim augmente la production du lait, engraisse et tient en conditions les chevaux, cochons, vaches et moutons.

Son emploi réduit presque de moitié le coût de l'entretien des animaux de la ferme.

Servez-vous de cet argument pour augmenter vos ventes et par suite vos profits.

Ecrivez-nous aujourd'hui au sujet de notre proposition aux marchands qui vendront la Mélasse Xtravim.

Rose & Laflamme, Limitée

500 rue St-Paul ouest, Montréal

Pâtes Alimentaires

de

30 Paquets—1 lb.



Qualité Supérieure

avec la vraie

Saveur Italienne

20 lbs. Net



satisfont

Même les plus exigeants.

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

P. PASTENE & CO., LIMITED

Manufacturiers

MONTREAL, Qué.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téphone Bell Est 1185. MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, frs. . . . 20.00 } PAR AN.

irculation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

ndé en 1887. MONTREAL, vendredi 3 octobre 1919. Vol. XXXII — No 40

LE TRIBUNAL DU COMMERCE

Dans un des numéros antérieurs nous avons ré l'attention de nos lecteurs sur les dangers offre la limite de profits ou la fixation de prix ne manière arbitraire de certains articles de mière nécessité.

Dans le cours de la semaine écoulée, le tribu- du commerce a rendu jugement établissant les du jambon et du bacon sans avoir au préala- fait une requête suffisante pour savoir si les actuels étaient exagérés ou non.

Nous ne voulons pas discuter si les prix fixés le tribunal du commerce sont justes ou injus- car sur ce point nous ne pourrions pas nous oncer nous-mêmes à moins d'avoir fait une uête complète de cette industrie.

Cependant nous sommes vivement opposés au cipe de cette procédure arbitraire.

Il devient évident que le commerce intérieur anada va bientôt se trouver dans une situa- intolérable.

Comme nous l'avons déjà dit, la pénalité im- e par le tribunal du commerce à tous ceux qui e soumettent pas au jugement rendu par ce nal, est très lourde, et la moins que nous puis- s nous attendre de ce tribunal de commerce que les jugements devraient être clairs et pré-

En ce qui concerne la limite des profits sur le par exemple, l'ordre dit bien que le détaillant oit de faire 1c de profit net par livre. Cette ession est actuellement interprétée de diffé- s manières en ce sens qu'elle ne détermine si le marchand en détail à droit de faire 1c par après avoir fait entrer en ligne ses frais de li- vraison et de distribution.

Nous sommes opposés au principe que les profits soient limités ou que le prix de certaines marchandises soit fixé d'une manière arbitraire, parceque nous soutenons qu'il est légitime pour qui que ce soit de faire des profits raisonnables.

Dans la situation financière dans laquelle le Canada se trouve, il faut dans notre estime que le cultivateur produise avec profit de manière à encourager une augmentation de production. Il faut que le manufacturier puisse manufacturer avec profit de manière à ce qu'il puisse payer des salaires raisonnables à ses ouvriers et puisse contribuer au moyen de la taxe sur le revenu à prélever la somme dont le gouvernement a besoin pour faire face à ses obligations. Il faut que le marchand de gros reçoive une rénumération raisonnable pour les services qu'il rend dans la distribution de la marchandise, et de plus il faut aussi que le marchand en détail soit payé d'une manière raisonnable pour les services qu'il rend au consommateur.

Nous répétons que le commerce est au début d'une ère nouvelle et qu'il est de la plus haute importance que le tribunal du commerce accepte dès le début des principes de justice et d'équité qui se sont propres à rétablir la confiance, à éliminer les frais inutiles, encourager le développement de nos industries nationales sur une base équitable, et par ce moyen démontrer au public avec pièces justificatives en mains qu'il est de l'intérêt du pays tout entier que chacun produise avec profit et soit payé pour les services qu'il rend à la communauté.

Malheureusement le tribunal du commerce n'est pas un tribunal de commerce, mais plutôt un



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

tribunal de consommateurs chargé de réglementer le commerce à sa guise, et comme l'on veut aller vite en affaires, que l'on ne connait pas les principes fondamentaux en vertu desquels le commerce honnête doit être dirigé, et que l'on n'a pas le temps de l'apprendre, il ne leur reste qu'une chose à faire, c'est de limiter les profits ou de fixer les prix d'une manière arbitraire. Nous répétons que si ce principe est accepté, que si le commerce ne s'empresse pas de protester vivement, et pour le moins que ce principe ne soit généralisé, nous prévoyons et nous craignons les plus graves conséquences pour la prospérité du commerce canadien.

LE TRIBUNAL DU COMMERCE ORDONNE DES REDUCTIONS DANS LES PRIX DU PORC

A partir du 15 octobre prochain, le porc et les produits du porc vendus pour consommation au Canada par les maisons d'empaquetage canadiennes et autres producteurs devront être vendus aux mêmes prix que ceux qui prévalaient le 10 mars de cette année. Telle est la décision prise par le Tribunal de Commerce, cette semaine.

Voici le texte de l'ordre décrétant cette diminution:

"Il est ordonné et déclaré qu'à partir du 15 octobre 1919, le porc et les produits du porc devront être vendus par les propriétaires et opérateurs de maisons d'empaquetage à des prix semblables à ceux qui prévalaient le 10 mars 1919, et il est déclaré que toute personne ou corporation qui vendra le et après le 15 octobre du porc ou des produits du porc pour consommation au Canada à un prix plus élevé que ceux en cours au 10 mars sera accusée d'avoir vendu ses marchandises à un prix déraisonnable et injuste et avec un profit excessif. Il est, en outre ordonné et déclaré qu'en dépit de cet ordre toutes les ventes de porc et de produits du porc se feront après la date de cet ordre et jusque et après le dit quinzième jour d'octobre 1919, à des prix qui devront être en relation du coût des dites marchandises, et être raisonnables et justes et pas plus élevés que ceux prévalant à cette date et toujours en rapports avec les baisses du coût des porcs vivants qui se produiront de temps en temps."

LE TRIBUNAL DE COMMERCE ET LA QUESTION DU SUCRE

Des détails concernant l'ordre du Tribunal de Commerce relatif au sucre ont été donnés cette semaine par M. H. W. Whitla, C. R. Il avait semblé que les demandes urgentes pour le sucre dans l'Ouest du Canada pourraient être satisfaites par un approvisionnement immédiat de 2,000 tonnes, dont certaines compagnies consentaient à fournir en partie. L'exportation du sucre est limitée tant que la consommation domestique n'est pas satisfaite. Il est ordonné que jusqu'à nouvel ordre, tout prix sur la vente du sucre pour consommation au Canada devra être considéré illégitime s'il dépasse un prix établi sur la base suivante:

Les maisons de gros peuvent faire un profit net ne dépassant pas deux-cinquièmes d'un centin par livre; il est estimé qu'un profit entraînera des ventes à pas plus que onze cents la livre, comprenant la commission de pas plus de cinq pour cent, payable par les raffineurs aux marchands de gros ou autres distributeurs pour le service de distribution au détail ou autres commerces.

Les ventes de gros peuvent être faites à un prix pas plus élevé que la dernière liste de prix de revente de la raffinerie qui produit le sucre plus le fret payé ou payable et plus un centin par livre au profit net et unique du détaillant. Après que le marché d'exportation sera défendu aux dites compagnies, des demandes devront être faites au Tribunal de Commerce pour reconsidération des prix domestiques.

LES GROS PROFITS SUR LE PORC

Tandis que les prix des porcs aux fermiers sont tombés à $16.75 les 100 livres, le Tribunal de Commerce estime que le malheureux consommateur ne profite guère de cette réduction. Souvent même les prix du bacon et du jambon montent de cinq centins alors que le fermier obtient moins pour son produit.

Le colonel Price dit que le prix du bacon sur un mille et demi dans la ville de Toronto varie de 60 cents à 80 cents la livre. Il est acheté des packers de 52 cents à 54 cents la livre et vendu à 6 cents, soixante-dix cents et quatre-vingts cents. M. R. E. Leonard, de la Swift Company, dit que le prix payé pour les porcs était discuté entre le chef acheteur et le bureau. Les bouviers, qui sont des hommes de la compagnie, reçoivent une commission de 25 cents par quintal. M. Léonard dit que trente pour cent du porc est perdu pendant sa conversion en mets cuits et en bacon.

Les prix de la Swift Company montrent que lorsque les prix aux fermiers étaient au plus haut le consommateur payait des prix très élevés, mais que lorsque les prix descendaient de $24.10 à $1-30 le consommateur ne bénéficiait que d'une réduction de quatre centins. Bien que les prix soient tombés à présent à $16.75, le prix du bacon reste en moyenne à 58 cents. Les prix comparés à ceux du 10 mars montrent huit cents de plus pour le jambon frais, quatre cents de plus pour le bacon frais, 10⅛ cents de plus pour le jambon et 9 cents de plus pour le bacon paré, alors que le porc est cependant au prix du 10 mars.

Le colonel Price prétend qu'il devrait y avoir une réduction de cinq à dix cents la livre du "packer" au marchand de gros et que le Tribunal de Commerce aurait droit de faire cette réduction sur les chiffres cotés.

REGLEMENTATIONS REGISSANT LES IMPORTATIONS DE FRUITS ET LEGUMES

Une interprétation des règlements relativement à l'importation des fruits et légumes évaporés et en conserve et des produits similaires.

En vue du fait qu'il s'est manifesté quelque incertitude relativement à la loi ayant trait à l'importation des fruits et légumes évaporés et en conserves, M. F. Torrance, du Veterinary General's Department qui est en charge de ces matières, a publié le rapport suivant relatif à la question:

"Tous les fruits et légumes évaporés et en conserve et les produits de fruits et légumes importés au Canada doivent-être de qualité similaire aux marchandises mises en conserve au Canada, suivant l'étalon de qualité décrit dans les règlements publiés dans le supplément de la Gazette du Canada, daté du 22 juin 1918, ainsi que tous règlements subséquents qui peuvent être publiés de temps en temps.

Déclaration de qualité

"Les fruits et légumes évaporés ou en conserve ou les produits des fruits et légumes peuvent être importés au Canada jusqu'au 1er avril seulement sans déclaration de qualité comme décrit dans les règlements pourvu seulement qu'ils soient égaux ou meilleurs que la "qualité-étalon".

"D'autre part, les marchandises qui ne répondent pas à l'étalon canadien de qualité, doivent être marquées sur l'étiquette en caractères simples de pas moins de trois-huitième (3/8) de pouce de hauteur, des mots "Seconds" ou "Seconde Qualité". (Les mots sub-étalon ou tous mots similaires ne seront pas acceptés.)

"Dans tous les cas où quelque autre qualité que la qualité-étalon est déclarée, les marchandises doivent répondre aux sortes canadiennes des dites qualités.

"Pour tous les fruits, le sirop employé dans la conserve doit être dénommé par les termes "Sirop clair", Sirop épais", "Conservé dans l'eau", ou "Fruits pour tartes" et doit être de qualité égale aux sirops décrits pour les marchandises similaires dans les règlements.

Concession pour le nom des sirops

"Jusqu'au 1er avril 1920, mais pas après, les fruits en conserve peuvent être importés au Canada sans déclaration de sirop dans les termes précédents pourvu que le dégré du sirop dans lequel le fruit est conservé soit déclaré sur l'étiquette en caractères simples de pas moins d'un quart (1/4) de pouce de hauteur, ainsi:

"Conservé dans du sirop de 55 degrés.

"Toutes les importations de fruits et légumes évaporés et en conserve et produits de légumes et fruits doivent être accompagnées d'une déclaration des douanes comme montrée sur la page 3 de la Gazette du Canada, du 22 juin 1918.

"Les importations noteront que cette déclaration dit que les récipients et les empaquetages doivent porter les véritables nom et adresse du manufacturier, que la description des récipients doit être vraie et correcte et conformè aux exigences des règlementations faites sous la Loi des Produits Alimentaires et viandes en conserve du Dominion du Canada. Ceci ne permet pas l'emploi des étiquettes des "jobbers" sur les marchandises importées.

"Si les importateurs avisent ce département de la réception d'un envoi étranger, nous nous efforcerons d'envoyer un de nos inspecteurs prendre des échantillons de l'envoi pour fins d'examen.

Le et après le 14 septembre, les marchandises ci-devant mentionnées importées au Canada qui ne rencontreront pas les exigences des règlementations seront détenues là où trouvées et seront soit retournées au pays d'origine soit disposées de la manière qui sera jugée le plus convenable."

LE CHOCOLAT CANADIEN SUR LE MARCHE ANGLAIS.

Avant la guerre, l'Angleterre importait de fortes quantités de chocolat des manufacturiers allemands. Ce commerce est échu à présent presque entièrement au Canada, et quand les conditions du transport et du change seront meilleures, le Canada pourra compter sur le chocolat comme un item important dans son commerce anglais. Une demi-douzaine de maisons canadiennes ont déjà trouvé un marché en Angleterre, et l'une d'elle, la Willard's Chocolate, Limited, de Toronto, a établi un bureau à Londres et y dirige ses propres ventes. Le premier envoi de chocolat de cette maison fut acheté immédiatement à son arrivée par Harrod's le gros magasin à départements de Londres. M. Harry G. Woods gérant du bureau de Willard's à Londres, dit ceci, en ce qui concerne le marché d'Angleterre: "La qualité du chocolat canadien est évidemment appréciée, car aujourd'hui tous les efforts que nous faisons pour exporter nos marchandises n'arrivent à répondre qu'à un cinquième de la demande. Des commandes arrivent en quantité de France, mais nous ne sommes pas en mesure pour l'instant de satisfaire à ces besoins. Les Français nous demandent des prix cotés en francs, ce qui est très difficile actuellement avec le taux anormal du change. Depuis le 1er septembre nous avons obtenu un tarif préférentiel qui réduit les droits payables précédemment. La réduction est d'environ 12 pour 100 sur tous les droits payables.

"A présent nous importons de 350,000 à 400,000 livres par mois, et devons attendre une augmentation de tonnage disponible pour pouvoir faire plus.

"Nous sommes en mesure de concurrencer le marché anglais pour trois raisons. La première de toutes est que notre production par tête d'hommes

employés est plus grande qu'elle n'est ici. En second lieu, nous avons d'abondantes provisions de crême et de lait; enfin troisièmement le coût de la matière première en général, comprenant les caisses d'empaquetage, le papier et la force hydraulique par laquelle notre usine est entièrement opérée, est moins cher..

ON DISCUTE LE REGLEMENT DE FERMETURE DE BONNE HEURE A L'ASSEMBLEE DES EPICIERS.

La section des épiciers de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada a tenu, la semaine passée, sa première assemblée depuis les vacances de l'été. M. J. A. Debien, président, présidait la réunion à laquelle un grand nombre de membres assistaient.

La réunion s'est ouverte par une très intéressante causerie de M. A. Bélanger sur la perception des dettes. Le conférencier a très distinctement expliqué tout le désavantage que trouvaient les commerçants qui laissaient des comptes en souffrance. Cette causerie avait un intérêt tout particulier pour les épiciers qui ont fortement applaudi M. Bélanger.

Le président Debien a souhaité la bienvenue à M. Bélanger.

L'Association a ensuite entendu M. l'échevin Sansregret qui a présenté un rapport détaillé de la conférence entre les marchands détaillants et les marchands de gros tenue récemment à Ottawa. Il a déclaré que l'on devait attendre tout le bien possible de cette conférence. Les marchands de gros ont même décidé de s'associer aux marchands détaillants dans leur campagne contre ceux des marchands de gros qui vendent en détail. Un comité des deux parties a été formé qui verra à sauvegarder les intérêts du commerce du détail.

Il fut ensuite question de la licence des épiciers pour la vente du vin et de la bière. Plusieurs membres ont pris la parole sur cette question et ont décidé de rencontrer prochainement les autorités provinciales à ce sujet.

On a aussi discuté de la question de la fermeture à bonne heure et principalement de la mise en force du règlement. M. l'échevin Sansregret a donné beaucoup d'explications sur ce sujet et a déclaré que la force constabulaire devrait recevoir des ordres précis relativement à la mise en force du règlement. Il déclara que le moyen le plus favorable serait d'aller rencontrer le chef de police et de lui demander de faire observer le règlement. C'est aussi l'opinion de M. J. D. Boileau, qui fit une proposition dans ce sens. Les épiciers ont exprimé beaucoup de mécontentement au sujet de la mise en vigueur du règlement et plusieurs veulent même prendre des actions contre les réfractaires du règlement.

L'espace nous fait défaut pour rapporter en détail la discussion très intéressante qui a eu lieu sur cette question.

A la fin de la réunion, M. le président Debien annonça que la prochaine assemblée était celle des élections générales et il demande à tous les membres d'assister en grand nombre et d'amener tous les épiciers qu'ils connaissaient.

L'INDUSTRIE DU SUCRE AU CANADA.

Les débuts de l'industrie du sucre de betteraves au Canada datent à peine de vingt-cinq ans. En 1902, il ne s'y cultivait que 2,000 acres de betteraves à sucre; en 1918, 25,000. De trois millions de livres qu'elle était en 1902, la production du sucre au Canada s'était accrue à 50 millions de livres en 1918. En cette même année 1918, il s'est consommé 600 millions de livres de sucre dans le Dominion.

Cette année, on estime que les fabriques canadiennes pourront fournir le douzième de la consommation du sucre au Canada.

La culture de la betterave y donne de beaux profits. Dans l'arrondissement de Kent, Ontario — c'est là le foyer de l'industrie sucrière — les fermiers font un bénéfice moyen de cent dollars par acre de terre et la culture de la betterave sucrière y a fait monter le prix des fermes à 250 dollars l'acre.

En 1918, les importations de sucre au Canada se sont élevées à 40 millions de dollars.

Des économistes canadiens demandent que l'on développe l'industrie sucrière dans le but de réduire ces importations à leur plus simple expression.

LA MAPLE LEAF MILLING CO. ACHETE LA CAMPBELL FLOUR MILLS COMPANY.

La Maple Leaf Milling Company est en train de terminer les arrangements pour l'achat de la Campbell Flour Mills Company de Toronto Ouest, certains détails de la vente restant à régler, et on s'attend à ce que la transaction soit faite définitivement à brève échéance. Cet achat assurera à la Maple Leaf Milling Company une distribution domestique dont elle avait manquée jusqu'à présent ses affaires ayant plutôt eu jusqu'ici le caractère d'un commerce d'exportation et de vente à de gros boulangers et acheteurs similaires du Canada.

LEVEE DES RESTRICTIONS SUR LES IMPORTATIONS DE SARDINES ET DE SAUMON

Les restrictions sur les importations et les exportations des saumons et sardines en conserve ont été levées, de sorte qu'il ne reste presque plus rien d'important, à présent, sur la liste des licences, à l'exception du sucre.

Un expert donne des conseils opportuns à nos hommes d'affaires



Au cours de deux conférences faites mercredi et jeudi de la semaine dernière, M. Farley, de Dayton, Ohio, donna d'excellents conseils aux hommes d'affaires de cette ville et fit quelques précieuses suggestions touchant la publicité que devraient faire les hommes d'affaires.

Vous pouvez atteindre plus de gens, plus souvent et à meilleur marché, par de la publicité dans votre journal local que par n'importe uels autres moyens, déclara M. Farley au cours de n intéressante causerie. Il avait pris pour sujet Les Tracas d'un marchand et comment les emêcher". Un auditoire très nombreux est allé enendre ces conférences aggrémentées de vues aniées.

Il conseille l'annonce constante

M. Farley déclare que la publicité constante aie. "Si vous n'annoncez pas continuellement, ous êtes en arrière du progrès commercial. Il réconise une position permanente dans le journal quotidien ou de commerce; la copie doit être aractérisée par un certain cachet personnel. Il 'est pas en faveur de l'annonce de "ventes aussous du prix coûtant", parce que le public n'est as sans ignorer qu'un homme qui vend au-dessous du prix qu'il paie pour ses marchandises ne eut rester bien longtemps en affaires. A son vis dix marchands faillissent parce qu'ils n'anoncent pas assez contre un qui annonce trop.

L'époque de la coopération

"Une des grandes leçons de la guerre a été importance de l'unité du commandement," a déaré M. Farley. "Le marchand apprend de plus n plus chaque jour que l'effort individuel n'est pas rofitable. Aujourd'hui, c'est à la coopération u'il faut avoir recours".

M. Farley fit remarquer, toutefois, qu'il y aura oujours des marchands qui feront faillite. Certains font de l'argent malgré eux-mêmes jusqu'à ce qu'une période d'accalmie se produise. En 1917, le chiffre total des pertes résultant des faillites commerciales au Canada s'est élevé à $8,000,000. Trente-sept pour cent de ces faillites étaient dûes au manque de capital. Seulement sept et demi pour cent étaient frauduleuses. Plusieurs des faillites ont été le résultat de réductions de prix mal avisées. Trop de propriétaires de magasin s'occupent trop des petits détails, oubliant que leurs commis ont de l'intelligence.

De jolies façades de magasins

Une jolie façade de magasin a une grande importance sur le succès d'un commerce et il a été prouvé que les étalages de vitrine étaient ce que l'on pouvait employer de mieux. Des étalages de vitrine montrant l'usage d'un article ainsi que ceux dans lesquels le prix est lisiblement marqué sont excellents. Des couleurs voyantes attirent l'attention, mais elles doivent s'harmoniser ensemble ainsi qu'avec l'atmosphère du magasin. Il conseille de placer les marchandises périssables à l'entrée du magasin, où les clients ne peuvent faire autrement que de les voir. De cette façon, ces marchandises se vendront plus vite.

"Un employé ne devrait pas travailler pour un homme qui n'est pas moderne" déclara le conférencier, en donnant aux employés plusieurs excellents conseils. Entre-autres ceux d'être toujours proprement vêtus et de prendre le temps de faire un travail précis. Employez des méthodes honnêtes. Parlez de la qualité et non du prix seulement. Le client est l'hôte du magasin et il faut le traiter avec courtoisie. Dans nombre de magasins des commis payés très chers ne font que répondre aux appels téléphoniques, parce qu'il est absolument essentiel de parler d'une manière plaisante au téléphone."

M. Farley conseille ici aux commis de ne pas colporter partout les secrets du bureau ou du magasin. Il déclare également qu'un patron a le droit de savoir le genre de conduite que mènent ses employés en dehors des heures de travail, parce que l'employé qui se conduit bien et ménage sa santé est plus précieux pour lui que l'employé qui se conduit mal.

Le client est le véritable patron du magasin. Plaisez-lui et vous ferez plaisir à votre employeur. C'est le client qui en réalité vous paie votre salaire. L'homme de la livraison entend plus de plaintes que tous les autres employés ensemble et il devrait toujours faire part à qui de droit des causes de ces plaintes.

"La caisse enregistreuse n'est pas une panacée contre tous les maux". Si le marchand ne tient à avoir une caisse enregistreuse que comme un objet de parure où il dépose son argent, il ferait tout aussi bien d'économiser l'argent que lui coûte sa machine. La caisse enregistreuse a été inventée en 1879 par James Kitty, qui en tira l'idée d'un enregistreur de vitesse sur un océanique. La première caisse pratique fut fabriquée en 1881 et ce modèle perforait des trous sur un rouleau de papier.

Le conférencier fit voir plusieurs plaques et des vues animées montrant comment un détaillant pouvait s'éviter des ennuis et du travail en organisant systématiquement son commerce. La caisse enregistreuse est en réalité un placement et elle contribue à mettre du système dans un commerce et à éviter bien des petits détails au propriétaire d'un établissement commercial. En plus de cela, elle lui aide à éliminer des erreurs et des omissons coûteuses. La caisse enregistreuse pourrait remplacer une caissière qui pourrait devenir une autre préposée aux ventes.

L'auditoire souligna par de fréquents applaudissements, et plusieurs passages de cette conférence qui intéressa grandement les gens ayant eu la bonne idée d'y assister. Espérons que les conseils de M. Farley seront suivis et tout le monde, employés comme patrons, y trouveront une source de profits.

Ces deux conférences étaient sous le patronage de la succursale locale de l'Association des Marchands Détaillants du Canada.

LA VADROUILLE LIQUID VENEER CHAMPION DU MONDE.

Cette vadrouille est une véritable révélation de supériorité. Lorsqu'elle est humectée de Liquid Veneer et passée sur les planchers, elle en transforme complètement l'aspect. Les planchers prennent immédiatement à son contact un fini de piano. Cette vadrouille est vendue sur essai et sur approbation. Les quelques points de supériorité qui la caractérisent sont: le balai peut être ôté en deux secondes; il peut être lavé comme une serviette et passé au tordage. Bien que légère, cette vadrouille a plus de surface de nettoyage et de polissage qu'aucune autre. A noter le centre de plein fil à l'encontre des autres vadrouilles qui n'ont qu'une frange tout autour de l'armature. Le manche est ajustable à n'importe quel angle pour permettre d'être employé sous les meubles bas. L'armature est angulaire pour permettre de passer dans les coins. Elle est plus économique, parce que l'armature est inusable. Quand les soies sont usées on peut les remplacer par de nouvelles, ce qui est peu coûteux, et la vadrouille redevient aussi bonne qu'une neuve.

NOUVEAU REPRESENTANT DE LA SMALLS LTD. POUR L'EST DE QUEBEC.



M. J.-R. Dumas.

La Smalls Ltd., de Montréal, vient de nommer comme son représentant pour l'est de Québec M. J. R. Dumas, dont le quartier général sera dans la ville de Québec. Il s'occupera du commerce de détail et de gros pour les produits alimentaires Small. M. Dumas a une longue expérience des affaires et sa nomination ne pourra manquer d'être profitable à sa maison ainsi qu'à tous les gens qui feront affaires avec lui.

L'ASSOCIATION DES MARCHANDS DE FER EN GROS.

Lundi soir le 29 septembre dernier avait lieu au Windsor le dîner annuel des membres de l'Association des Marchands de fer en gros du Canada. Les membres de cette importante association avaient tenu deux assemblées dans le cours de la journée, et ont fini leurs travaux en invitant à dîner leurs amis les représentants des marchands de détail et les représentants des principales industries de l'acier et de la ferronnerie. Environ deux ceuts personnes étaient présentes au dîner. Monsieur J. W. Dowling, gérant des ventes de la maison Caverhill, Learmont & Co., occupait le fauteuil. Pendant le cours du dîner, les membres ont profité de l'occasion pour présenter à Monsieur Dowling un plateau avec service à thé en argent solide en reconnaissance des nombreux services qu'il a rendus à l'Association pendant le temps de la guerre.

Nous sommes heureux de nous joindre aux membres de cette Association pour féliciter M Dowling de cette marque d'appréciation qu'il a s bien méritée.

La Cour Suprême Japonaise rend un arrêt à grande conséquence dans les questions de marque de fabrique

Elle reconnaît les droits de priorité d'une fabrique de Philadelphie sur la contrefaçon indigène et accorde protection à une marque dûment enregistrée—Décision de toute importance pour les exportateurs.

La Cour Suprême japonaise, dans un procès intenté par une compagnie manufacturière de Philadelphie pour protéger ses droits de marque de fabrique, vient de rendre un arrêt qui est appelé à faire époque dans les annales du commerce international.

L'arrêt, en termes formels, soutient tous les principles essentiels se rattachant aux droits des marques de fabrique et qui sont garantis par l'accord passé entre le Japon et les Etats-Unis d'Amérique. Il sauvegarde non seulement les possesseurs américains de marques de fabrique mais aussi les possesseurs de celles-ci dans tous les autres pays ayant un accord similaire avec le Japon. Par cet arrêt l'esprit de la loi au Japon se place au même niveau que chez les peuples occidentaux, et il faut en attendre un effet direct et heureux sur des intérêts manufacturiers dont la production annuelle se chiffre par milliards de dollars.

Marque de fabrique ayant donné fond au procès.

La marque de fabrique en cause dans le présent litige est celle de la Miller Lock Company, de Philadelphie. L'existence même de cette marque a été rendue nécessaire par la coutume néfaste de tromper la confiance de la clientèle, cette confiance contenue dans une marque de fabrique laquelle est pour le public le seul moyen d'identifier un article ou un produit de mérite.

Emploi du nom de la marque

Durant des années la Miller Lock Company fabriqua une série de cadenas marques "Protector, Jr." La vente de ces cadenas Protector, Jr., en plusieurs tailles, se répandit non seulement aux Etats-Unis et au Canada, mais dans tous les pays du monde civilisé et même non civilisé. En 1904 un industriel européen fabriqua des cadenas de même forme qu'il nomma "Protector", puis il s'assura les droits de cette marque de fabrique sous ce nom volé. La Miller Lock Company n'ayant pas à cette époque enregistré dans ce pays la marque de son "Protector Jr." fut donc contrainte de changer sa marque de fabrique et donna à la nouvelle marque la forme d'un enroulement contenant le nom "Miller". Cette marque de fabrique fut enregistrée au bureau des Brevets aux Etats-Unis, le 8 Octobre, 1906, ainsi que dans 36 autres pays, la date d'enrégistrement pour le Japon étant le 26 Mars, 1907.

On découvrit en 1916 que la Crown Lock Company de Tokio, Japon, fabriquait des imitations du cadenas Miller et les marquait d'un enroulement facsimilé lequel contenait dans un cas le nom "Crown", et dans un autre le nom "Million".

Début du Procès

Des poursuites légales contre la compagnie coupable de contrefaçon furent entreprises au bureau des Brevets à Tokio, et la lutte, engagée avec la ferme résolution d'arrêter définitivement, si possible, tous les empiètements contre les droits de la marque de fabrique, fut basée sur le point le plus faible du procès pour les possesseurs du brevet. Au lieu de prétendre à la contrefaçon de l'enroulement contenant le nom "Million"; réparation fut demandée pour la contrefaçon commise par l'emploi de l'enroulement contenant le mot "Crown".

La réclamation de la Miller Lock Company portait donc ainsi réellement et uniquement sur l'enroulement, et elle risquait beaucoup par ce choix intentionnel. Par ailleurs c'était toutefois soumettre directement à la juridiction japonaise et aux clauses de l'accord, les principes essentiels contenus dans tous procès de marque de fabrique. Ceci devait provoquer en outre, au sujet de la concurrence malhonnête une définition, et nous savons que celle-ci doit trouver une interprétation identique dans l'esprit et l'application de la loi parmi les pays occidentaux les plus avancés et imbus de justice. En un mot, la lutte n'était pas entièrement une question d'intérêt personnel; elle fut entreprise au profit du commerce mondial et pour le bien du Japon non moins que pour celui de tous les autres pays.

Sur ces entrefaites, les intérêts matériels en jeu avaient pris des proportions universelles. Les contrefaçons de cadenas de la Crown Lock Company étaient exportées et se vendaient en concurrence avec l'article véritable — en Chine, aux Indes, en Australie, dans l'Amérique du Sud — partout ou un marché pouvait s'établir grâce à la renommée crée par la véritable marque de fabrique, et les véritables cadenas.

Appui de la réclamation Américaine

Le Bureau des Brevets japonais soutint les possesseurs américains de la marque de fabrique. La Crown Lock Company en appela aussitôt à la cour Suprême japonaise pour casser la décision du bureau des Brevets. Le procès se montra alors sous son vrai jour, comme une lutte pour les principes et les droits essentiels contenus dans l'accord sur les marques de fabrique. Une décision

favorable aux possesseurs américains de marques signifiait la défense absolue, sous peine des effets de la loi, de la contrefaçon japonaise pour toutes marques de fabrique enregistrées au Japon. On s'assurera les services de l'avocat le plus remarquable de l'Empire dans la défense de cette cause et les archives de la cour et du bureau des Brevets furent entièrement fouillées en quête de précédents. La décision arriva aux Etats-Unis au moment où les cadenas japonais, portant l'enroulement frauduleux, étaient en train d'envahir le Canada.

On peut rappeler brièvement que la cour Suprême du Japon donna dans sa décision une interprétation libérale et équitable à l'accord sur les marques de fabrique passé entre le Japon et les Etats-Unis; elle prit un point de vue en parfait accord avec l'esprit des lois de ce dernier pays. Tout possesseur américain, et, en vérité, tout autre possesseur de marques de fabrique dûment enregistrées au Japon, est certain maintenant que les tribunaux du Japon lui donneront protection dans l'esprit le plus large du traité et de la loi.

La Cour fait preuve de vues larges et libérales.

Il importe de constater que la question en litige n'était pas de savoir si la cour Suprême du Japon était prête à appliquer littéralement les termes de l'accord sur les marques de fabrique, mais bien plutôt de connaître si l'interprétation de ces termes par la cour serait donnée dans l'esprit large et libéral des tribunaux américains et des autres pays occidentaux. C'est ainsi que la cour Suprême de Tokio aurait très bien pu soutenir que l'enregistrement d'une marque de fabrique avec un enroulement et le nom "Miller" n'assurait protection qu'au cas où cet enroulement et ce nom se trouveraient conjointement liés, comme faisant un tout essentiel à la marque. Il eût été facile d'entretenir cette manière de voir par une interprétation stricte de la teneur de l'enregistrement. Toutefois, au lieu de s'en tenir à ces conclusions, la cour considéra de savoir si la contrefaçon de la marque, malgré la substitution de différentes lettres anglaises — ainsi qu'elle est établie par le nom "Crown" au lieu et place des lettres anglaises constituant le nom "Miller" —, était suffisamment rapprochée de la marque enregistrée pour causer de la confusion dans l'esprit des acheteurs japonais.

Une décision si claire, dans un cas si typique, est de toute importance pour quiconque est intéressé dans les produits portant une marque de fabrique déjà enrégistrée au Japon, de même que pour ceux qui ont des articles d'exportation ayant tout à profiter d'un enrégistrement de protection au Japon.

Menace de la Contrefaçon Orientale

Durant ces vingt dernières années tous les commerces et toutes les organisations commerciales du monde ont dû faire face à une marée montante d'imitations orientales de produits occidentaux bien connus et de premier ordre. Il importe peu, apparemment, de savoir si les articles imités portaient ou non une marque de fabrique. Toutefois quand ceux-ci portaient une marque on peut dire que le préjudice occasionné par la contrefaçon s'en trouvait doublé, étant donné que la renommée qui fait partie intégrante de la valeur d'une spécialité, se trouvait ainsi non seulement utilisée comme un capital dérobé par le commun ennemi commercial; mais, en outre que cette renommée perdait de sa valeur par le fait des substitutions inférieures aux produits supérieurs. C'est dire qu'il en résultait un tort inévitable à une réputation qui s'était établie sur des principes de qualité et de publicité.

Les conséquences de cet ancien et déplorable état de choses n'ont pas seulement atteint les pays occidentaux. Elles ont pesé lourdement sur les Japonais eux-mêmes en faisant tort à leur réputation dans le commerce international et ceci a un tel degré que, s'il eût été permis à ce trafic de continuer, tous les articles de premier ordre qui on rendu célèbre le Japon depuis tant d'années, auraient été touchés, comme par exemple: les soieries, les thés, les poteries, les laques et les émaux

Le verdict de ce procès doit réintégrer le Japon et les Japonais dans l'estime de monde commercial, c'est pour ainsi dire l'annonce officiell et légale du Japon que la loyauté commerciale japonaise est désormais identique à celle tenue e honneur parmi les peuples occidentaux.

UNE MAISON DE QUEBEC DONT LE SUCCE S'AFFIRME FORMELLEMENT

Un important changement s'est produit de nièrement dans un des plus gros établissemen de Québec. La ferme de Fitch-Phillip Ltd., a é incorporée le 3 septembre pour prendre lieu et pla de la Quebec Scrap Metal Company, de la r St-Valier, Québec. Etablie depuis 1908, cette m son entreprenante bien qu'ayant changé de no demeure avec le même personnel et repart av une vigueur renouvelée.

Au cours de ses onze années d'existence l'a mentation des affaires de cette compagnie a phénoménale, depuis son humble local du début coin des rues Desfossés et St-Roch jusqu'à grande bâtisse actuelle de la rue St-Valier qui présente vingt fois l'importance du local prin et qui dit mieux que tout autre chose le mou ment ascendant de cette entreprise.

L'objet de la nouvelle incorporation est de procurer à la compagnie un champ plus vaste, particulièrement dans le but d'établir des succursales dans les principaux centres du Canada où elles feront un commerce similaire à celui qu'elle fait à Québec, vendant toutes sortes de marchandises de fer, du métal de rebut, du papier, des lainages manufacturés, des peintures, des pneumatiques d'automobiles, du papier à toiture, etc., etc. Cette compagnie, dit-on, du fait de son fort pouvoir d'achat est en mesure d'atteindre les clients avec des prix fort avantageux, et tous ceux qui ont été en relation avec cette ancienne maison en conviendront aisément. Il est à prévoir qu'avant longtemps, les locaux actuels ne pourront plus suffire aux exigences des affaires sans cesse croissantes de cette heureuse compagnie.

MIEUX QUE DE L'OR EN BARRES

Jusqu'à ces dernières années le public souscripteur était très restreint dans notre pays; il semblait que seuls les hommes d'affaires fussent capables d'acheter des valeurs et de devenir actionnaires ou obligataires.

Les Emprunts de la Victoire, surtout celui de 1918, ont été l'occasion de la propagande la plus opportune parmi le grand public. On lui montra qu'une obligation est gagée, aussi bien qu'une hypothèque, sur une valeur réelle; qu'elle assure un bon rendement; qu'elle est facilement négociable; qu'elle est à portée des bourses les plus modestes. La démonstration fut si concluante qu'en l'espace de trois ou quatre ans elle provoqua, non pas une évolution, mais une révolution dans nos moeurs financières: les petits épargnants — c'est-à-dire une partie notable de la population — souscrivirent en masse aux émissions de l'Etat.

Satisfaits de leur initiative des années passées, il est hors de doute que les petits épargnants voudront, cette année encore, convertir en "bon papier" toutes leurs disponibilités. Ce titre de l'Emprunt de la Victoire 1919, c'est mieux que de l'argent en banque ou de l'or en barres.

DES CORDAGES A L'EPREUVE DE L'EAU

Grâce à un procédé spécial la Aero Manufacturing Co. de Sherbrooke, Qué. fabrique des cordages absolument à l'épreuve de l'eau, ne pourrissant pas et ne s'étirant pas. La fabrication de ces cordages est basée sur le principe suivant: plus un câble est tordu, plus grande est sa force pour un diamètre donné, mais lorsqu'une tension est exercée sur ce câble elle a pour effet de le dérouler et de l'étirer et ce déroulement est en proportion directe avec le dégré de tension exercée; de plus ce déroulement non seulement affaiblit le câble mais l'étire considérablement. On a réussi à éviter cela en faisant un câble ou une corde dont le noyau est formé de fibre tressée spéciale, recouverte par des doubles multiples de brins de coton que l'on soumet à une haute tension et que l'on tord très serrés, avec le résultat qu'ils ne pourront plus se dérouler ni s'étirer. Pour rendre ces câbles ou cordages à l'épreuve de l'eau, on se sert d'une solution spéciale qui les rend pour ainsi dire indestructibles. Les cordes à linge traitées par ce procédé spécial ne peuvent tacher ni décolorer le linge.

$5,209,117,000

Le Dr. Coats, directeur du service fédéral des statistiques, à Ottawa, porte à $5,209,117,000 la valeur actuelle de la richesse agricole du Canada. Cette somme se partage comme suit:

Terres en culture	$2,792,229,000
Immeubles	927,588,000
Instruments aratoires	387,079,000
Bétail	1,102,261,000

REPRESENTANT DEMANDE

Une importante maison de ferronnerie demande représentant qualifié pour la province de Québec. Ecrire au "Prix Courant", Edilce Dandurand, Montréal, en fournissant références.

Pour vos

ENSEIGNES ET CARTES D'ETALAGE

allez chez

BROUILLET & STANWAY

4 rue Craig Ouest,

Montréal.

Tél. Main 2685

Téléphonez et notre représentant ira vous voir

COGNAC ROY

"LE ROI DES COGNACS"

PAR LA QUALITE

est le produit naturel de la distillation des Vins.

Agents pour le CANADA

M. Emile Lucas, 28 rue St-Sacrement. MONTREAL

Plus de Rareté du Blé Soufflé

Nous avons à présent en abondance des grains soufflés. Depuis l'incendie qui a détruit notre fabrique de Peterborough, en décembre 1916, nous n'avons pas été capables de répondre au tiers de la demande pour le Riz Soufflé et le Blé Soufflé.

A présent, nous avons remédié à cela. Prenez en stock ces grains soufflés et étalez-les. Il existe une très grosse demande de la part du consommateur. Faites savoir à votre clientèle que vous les vendez.

Annoncés au Canada

Les Grains Soufflés ont été constamment annoncés dans tous les principaux magazines canadiens. De plus, des centaines de milliers de magazines des Etats-Unis apportent ces annonces ici.

Nous avons continué cette publicité lorsque nous ne pouvions pas répondre à la demande canadienne, afin d'être prêts quand le temps arriverait.

C'est le bon temps pour vous de vous rendre compte de la demande latente qui existe. La demande pour les Grains Soufflés est sans précédent.

Une demande sans précédent

La dernière augmentation de la consommation est remarquable.
Chaque client est un gros consommateur. Le profit de l'épicier s'élèvera en moyenne à $10 par année par client.

Faites savoir à vos gens qu'ils peuvent avoir les Grains Soufflés, et cette ligne sera l'une de vos plus profitables lignes de céréales.

Le Blé Soufflé — Un Favori

Depuis un an et demi nous n'avons pas été capables de fabriquer du Blé Soufflé au Canada. Nous ne fabriquions que du Riz Soufflé. De sorte que la vente des grains soufflés a dû être remplacée par celle du Riz Soufflé. Mais le Blé Soufflé est le grain favori pour être servi dans des bols de lait.

Aux Etats-Unis, la demande a pris des proportions énormes. Ce sera la même chose au Canada—et rapidement encore.

Poussez la vente du Blé Soufflé. Il doublera vos ventes de grains soufflés.

Commandez les deux et étalez-les. Soyez le premier dans votre voisinage à faire savoir aux gens qu'ils ont été remis sur le marché.

The Quaker Oats Company

Peterborough et Saskatoon.
CANADA.

enseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA.

du 22 au 27 septembre 1919.

nation.—Joseph Lecourt et ux. à Willie Lecourt, 12b, 8e rang et autres, Stanfold.
nte.—Eugène Tousignant à Victor Roux, p. 41, Princeville, 1375, payées.
ligation.—Wilfrid Babineau à Mlle M. Alphonsine Lambert, 816, p. 815 et p. 576, Bulstrode, $300.
nte.—Joseph Gagnon à Napoléon Fortier, p. 607, Warwick, 5,000; $2,500 ac.
nte.—J. A. Richard à Légaré Automobile of Victoriaville, Ltée, p. s. o. 370, Ste-Victoire, $3,000 payées.
nte.—Olivier Turcotte à Joseph Lantagne, 8, Ste-Hélène, $2,200; $1,000 ac.
is d'hyp.—Fonderie de Victoriaville, Ltée vs Léodord Michaud, bâtisses et moulins sur p. 11, St-Norbert, $198.18.
nte.—Théodore St-Onge et ux. à Zéph. Auger, p. 440, Ste-Victoire, $2,000 payées, acte passé en 1914.
nte.—Léon Couture à Alfred Couture, 124, Ste-Victoire, $750, $100 ac.
nte.—Calixte Champagne à Thomas Lemire, p. 13, 11e rg, Simpson, $1,500, $1,000 ac.
laration de décès, George Isabelle à Evangéliste Isabelle et autres, p. 400, Ste-Victoire.
riage.—Wilfrid Verville et Mlle Antoinette St-Pierre, communauté de biens.
nation.—Cyriac Beauchesne à Eméri Beauchesne, 87 Bulstrode et autres.
nte.—Bennett Feeney à The Securities Agency, Ltd, ½ est 83 et autres Bulstrode et Stanfold, $4,250 payées.
sion.—Colbert Marchand à Balzam Talbot, p. 38, Princeville, $1000 payées.
riage.—Zéphirin Fortier et Mlle Fabiola Lecours, communauté de biens.
nte.—Joseph Lecompte à Alphonse Thibaudeau, p. s. o. 77, Princeville, $600 payées.
nte.—J. Zéphirin Auger à Clovis Lettre, p. 400, Ste-Victoire, $1,200 payées.
ligation.—J. Bte Leblanc et ux. à Sylvio L. Côté, 1049, Warwick, $500.
nte.—Albert Daveluy et autres à Olivier Joyal, 41-25, 41-21, 41-22 et 41-20, Bulstrode, $300 payées.
nte.—Achille Gervais à Faida Houle, 125, Bulstrode, $1,500, $200 ac.
Obligation.—Xavier Blais à J. N. Blanchet, 1-3 o. 163, Bulstrode, $1,300.
Vente.—Francis Bibaud à Onésime Guay, p. 440, Bulstrode, $1,500, $250 ac.
Transport.—Ulric Leblanc à Gustave Beaumier, sur Hercule Pothier, $1,400.
Vente.—Wilfrid Binette à Philippe Filion, 289, Ste-Hélène, $3,100, $1,500 ac.
Obligation.—Aimé Matton à Norbert Ouellette, p. 823 et p. 724, Tingwick, $800.
Vente.—Mme Eugénie Béliveau à Mme Anais Roux, p. 490, Tingwick, $700 payées.
Echange.—Mme Anais Roux et Mme Julia Lemay, p. 490 et 737, Tingwick.
Obligation.—Mme Anais Roux à Mme Eugénie Béliveau, 737, Tingwick, $700.

Rapport de la semaine finissant le 27 septembre 1919.

Arthabaska

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Goodyear Tire & Rubber Co., vs Robert Gervais de Plessisville, $345.63.
Rodolphe Gagné vs Eugène Lamonde de Thetford Mines, $500 dommages.
J. Jacques vs Bennett Martin Asbestos de Thetford Mines, acc. de travail, $2,024.
Fonderie de Plessisville vs Albert Tramblay de St-Henry Taillon, $124.44.
P. E. Beaudoin vs Louis Cyr de Black Lake, $564.15.
Alfred Turcotte vs Hercule Durand de Ste-Agathe, $100.84.
Nap. Marceau et al vs Adolphe Moisan de Lyster Station, bornage.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

Peter McKenzie vs S. C. Wright de Maple Grove, $41.
Hector Allie vs Emile Croteau de Ste-Marie Ely, $14.08.
George R. Smith vs William T. Richard de Lisgar, $0.75.

JUGEMENT EN COUR SUPERIEURE.

L. Israel Fréchette vs Lee C. Pharo de East Broughton—jugement contre défendeur pour $565.70.

JUGEMENT COUR DE CIRCUIT

Léonidas Dussault vs J. Ernest Houle de Victoriaville, jugement contre le défendeur pour la somme de $33.63.

DECLARATION DE SOCIETE.

G. T. Martinette et Adrien Maurais de Black Lake, marchand faisant le commerce d'exploitation de restaurant "Lunch Room, en société sous la raison sociale de "Maurais & Martinette' à Black Lake.

VENTES PAR HUISSIER

OTA — Dans la liste ci-dessous noms qui viennent en premier lieu ceux des demandeurs, les suits, ceux des défendeurs; le jour, ure et le lieu de la vente sont tionnés ensuite et le nom de ssier arrive en dernier lieu.

Ward & Co. vs M. Lutman, 6 tobre, 10 a.m., 27 Mont-Royal uest, Lafontaine.
le Pageau vs Geo. Bouchard, 6 tobre, 10 a.m., 231 Cuvillier, rossard.
C. Landry vs F. Gorlat, 6 octbre, 1 p.m., 336 Dumas, Brossard.
Laurin vs Mme J. Lepage, 6 octoe, 10 a.m., 129 Bourbonnière, rossard.
graphe Frères vs J.-B. Corbeil, octobre, 10 a.m., 50 Labelle, Brosrd.
graphe Frères vs Mme A. Bisaill, 6 octobre, avant-midi, 611 Stubert, Brossard.
. Beaudry et al. vs Pacifique Véa, 6 octobre, 10 a.m., 1288a Hôtel Ville, Coutu.
ge Charette vs Julien Lebrun, 6 tobre, 11 a.m., St-Michel, Trueau.
'agé vs A. Lajambe, 4 octobre, 2 n., 2806 St-André, Desroches.
Mme C. Bourdon vs A. Bellemare, 3 octobre, 11 a.m., 1038 Verdun, Dorion.
L. G. Grothé Cie, Ltée vs Armand Cypihot, 4 octobre, 11 a.m., 2434 Esplanade, Normandin.
Félix Spetzane vs Jos. Vallieriti, 6 octobre, 11 a.m., 649 St-Jacques, Rochon.
Félix Spetzane vs Jos. Vallieriti, 6 octobre, avant-midi, 649 St-Jacques, Rochon.
Beaudoin Ltée vs Aug. Bonneau, 6 octobre, avant-midi, 560 St-Germain, Brossard.
Thos. L. Muir vs Geo. M. Martin, 6 octobre, 10 a.m., 375 Metcalfe, Laverdure.
L. Letellier vs Rochon Express Co., Ltd., 6 octobre, 10 a.m., 227 Hôtel de Ville, Lapierre.
Thos. Johnston vs Bertha From et vir., 8 octobre, 10 a.m., 2543a St-Hubert, Lavery.
J. A. Beauchesne vs Noelly Edansburg, 6 octobre, 1 p.m., 47 Bourassa, Brossard.
Duchesne & Grimard vs Ed. Geo. Defoy, 6 octobre, 10 a.m., 1764 Ste-Catherine Est, Brossard.
Beaudoin Ltée vs R. Brunelle, 6 octobre, 10 a.m., 374a Poupart, Brossard.
M. Bavitch vs J. Tétreault, 6 octobre, 10 a.m., 467 Lasalle, Maisonneuve,, Brossard.
J. D. Labrèche vs Adélard Brosseau, 6 octobre, 10 a.m., 1330 Chapleau, Brossard.
Z. Limoges Co., Ltd. vs Henri McGown, 9 octobre, 11 a.m., 2830 Parthenais et 808a Papineau, Coutu.
Gunns Ltd. vs B. Silver, 8 octobre, 11 a.m., 33 Fairmount Ouest, Desroches.
Stephanie Adamczewski vs Paul Laîné, 6 octobre, 10 a.m., 75 Mansfield, Lauzon.
V. A. Delâge vs Jos. St-Denis et al., 8 octobre, 10 a.m., 167 Mont-Royal Est, Desmarais.
Jules Guimond vs Ed. Giroux, 6 octobre, 1 p.m., 1703 St-Jacques, Desmarais.

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Jos. Desprès	C. P. R.
Jules A. Lauzon . .	Léonide Nadeau
Dame Clara Jenkins	A. Richer
P. B. Lamarre . .	Ville de Longueuil
Jos. Flageolle	
A. Gariépy	Grand Trunk Ry.
F. Charbonneau	
. . . . .	Canada Box Board Co., Ltd.
R. Chopin	Fraser Brace Co.
Montreal Abattoir Co., Ltd.	
. . . . .	The Prudential Co.
Elie Bourbonnière . .	Canadien Nord

TABAC à CHIQUER

Black Watch

C'est un produit qui rapporte de bons profits.

Augmentez vos ventes en recommandant le tabac à chiquer BLACK WATCH.

Il possède les qualités recherchées par les chiqueurs.

Vendu par tous les marchands de gros.



En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

Cigares, Cigarettes et Tabacs

NOUVELLES DE LA HAVANE

Le marché de la feuille est calme momentanément.

Comparés avec les envois du mois d'août de l'an passé, ceux du dernier mois d'août montrent une augmentation de 5,250,000 dans le nombre de cigares expédiés de la Havane.

Rien qu'au 1er septembre, les envois de la Havane en 1919 étaient de 12,250,000 moindres que le nombre de cigares expédiés pendant la même période de 1918, l'activité présente des usines de la Havane est une indication qu'à la fin de l'année le total des exportations ne sera probablement guère inférieur aux envois fait en 1918.

L'état des neuf principaux pays qui importèrent chacun l'an dernier plus d'un million de cigares de la Havane au 31 août offre la comparaison suivante avec la même période de 1918.

Augmentation de cigares

Norvège	1,176,150
Argentine	346,205
Total	1,522,235

Diminution de cigares

Etats-Unis	5,744,608
Espagne	2,741,929
Grande-Bretagne	2,418,766
Australie	1,895,194
France	1,437,275
Chili	931,462
Canada	924,240
Total	16,094,074

Le marché de la feuille a été plutôt calme pendant la première quinzaine de septembre. Il n'y avait à La Havane que peu d'acheteurs des Etats-Unis. Mais on s'attend prochainement à beaucoup plus d'activité. Les prix pour toute feuille de bonne qualité ne descendront pas, alors qu'il pourra se produire une baisse de prix pour les sortes moins désirables.

Les réceptions de tabac en feuille de la campagne ont été:—

	Du 22 août au 4 sept. 1919 Balles	Depuis le 1er jan. 1919 Balles
Vuelta Abajo	29,605	157,019
Semi Vuelta	3,826	14,327
Partido	4,033	26,119
Remedios	21,490	118,766
Oriente	366	1,767
Totaux	59,320	317,998

Les exportations par steamer Monterez, le 30 août 1919 se sont élevées à 374 caisses, contenant 2,201,891 cigares qui furent consignés aux pays suivants: Grande-Bretagne, 1,334,035; Etats-Unis, 640,356; Australie, 60,000; Argentine, 52,500; Italie, 44,500; Nouvelle-Zélande, 35,000; Afrique anglaise, 20,000; Chine, 13,000, et Chili, 2,500 cigares.

Les exportations par steamer Mexico, le 30 août 1919, se sont totalisées à 631 caisses, contenant 3,597,315 cigares, qui furent consignés aux pays suivants: Grande-Bretagne, 1,823,995; Etats-Unis, 1,256,220; Australie, 147,000; Belgique, 112,500; Canada, 68,500; Uruguay, 58,200; Danemark, 37,000; Norvège, 33,400; Afrique Anglaise 28,000; Suisse 23,500; et Gibraltar, 12,000 cigares.

Les importateurs américains de cigares par steamer Monterey, furent:—

	Caisses	Cigares
G. W. Faber, Inc.	18	90,100
United Cigar Stores Co.	28	92,000
Park & Tilford	24	74,675
B. Wasserman Co.	14	68,300
Acker, Merrall & Condit Co.	13	62,000
Grosvenor Nicholas & Co.	17	53,200
Order A	5	27,000
Duncan & Moorhead	4	24,300
Order, B. R. & B.	4	19,500
Estabrook & Eaton	3	18,500
Robert E. Lane	6	18,500
Order J. W. & Co.	2	12,750
Chicago & Columbus R. R. Co.	2	10,500
Thomas H. Harrison & Co.	2	10,500
Order J. B. M. Co.	2	10,500
Delaware & Lackawanna R. R. Co.	2	10,000
Reymer Bros.	1	9,000
Niles & Moser	3	9,000
Joseph T. Snyder	2	9,000
Surbrug Co.	1	8,500
Order M.	1	6,000
Order J. E. S. Co.	1	3,531
International Planters Assn.	1	3,000
Totaux	156	640,356

Les importateurs américains de cigares par steamer Mexico, le 30 août 1919, furent:—

	Caisses	Cigares
Park & Tilford	86	261,000
G. W. Faber, Inc.	17	87,520
United Cigar Stores Co.	25	78,000
Calixto Lopez & Co.	22	66,000
B. Wasserman Co.	13	66,000
M. Armstrong	8	65,000
Estabrook & Eaton	11	64,500
Acker, Merrall & Condit Co.	14	64,250
Grosvenor Nicholas & Co.	21	64,000

New York & Cuba Mail S/S Co.	9	54,275
S. S. Pierce Co.	16	50,925
Robert E. Lane	11	33,000
Charles B. Perkins & Co.	7	32,750
G. W. Sheldon & Co.	6	32,250
Arthur J. Billin & Co.	6	30,000
Benson & Hedges	5	29,000
Rich & Co.	7	21,000
Moss & Lowenhaupt	6	20,000
Charles P. Stanley Cigar Co.	6	19,500
Duncan & Moorhead	3	17,000
G. S. Nicholas & Son	4	13,000
Reymer & Bros.	4	13,000
M. J. McDonnell & Co.	2	13,000
Thomas H. Harrison & Co.	2	13,000
Henry Straus	2	11,750
Order J. B. M. Co.	2	10,500
Lee & Cady	3	9,000
Surbrug Co.	3	9,000
Karl Straus & Co.	1	8,000
Totaux	322	1,256,220

Les exportations de cigares de La Havane, du 1er août 1919 comparées aux envois faits durant la même période de 1918 furent comme suit:

	Cigares
Grande-Bretagne	9,073,719
Etats-Unis	6,191,941
France	1,134,850
Espagne	923,625
Australie	568,800
Belgique	550,100
Chili	292,975
Argentine	192,400
Canada	178,500
Norvège	129,400
Pays-Bas	122,300
Suisse	114,450
Danemark	93,100
Uruguay	92,200
Iles Canaries	87,825
Italie	87,800
Afrique Française	83,000
Brésil	40,640
Portugal	31,800
Pérou	25,225
Mexique	13,000
Chine	13,000
Costa Rica	12,750
Gibraltar	12,000
Panama	9,500
Suède	9,500
Equateur	7,000
Colombie	3,500
Guatemala	1,500
Honduras	1,100
Indes Orientales Hollandaises	750
Total du 1er août au 31 août 1919	20,098,250
Total du 1er août au 31 août 1918	14,804,241
Augmentation durant le mois d'août 1919	5,924,009
Total du 1er Janvier au 31 août 1918	96,311,180
Total du 1er Janvier au 31 août 1919	84,057,088
Diminution pendant les 3 premiers mois de 1919	12,254,092

Changements par pays pendant août 1919 en comparaison avec août 1918.

Augmentation de cigares	
Grande-Bretagne	445,382
Etats-Unis	2,649,176
Belgique	550,100
Espagne	409,125
France	406,250
Australie	238,075
Norvège	129,400
Pays Bas	122,300
Suisse	114,450
Danemark	93,100
Iles Canaries	87,825
Italie	87,800
Afrique Française	83,000
Uruguay	37,700
Brésil	37,040
Total	5,490,723

Diminution de cigares	
Chili	102,869
Indes Occidentales Anglaises	56,800
Argentine	48,720
Canada	22,000
Portugal	20,300
Total	250,689

Il y a quelques années les indigènes de l'Afrique occidentale anglaise se contentaient de tabac brut cru mélangé avec toutes sortes de choses. A présent ils fument 25,000,000 de cigarettes par mois. Un officiel de la British-American Tobacco Co. me disait (selon un rédacteur du Daily News) que les Kavarondos, une tribu des côtes du Lac Victoria, Nyanza, et une des plus fières, des plus morales et des plus dénudées de l'Afrique, a une méthode perfectionnée de fumer. "Nous mettons nos cigarettes en boîtes de quatre", disait-il, parce que les Kavarondos en fument quatre à la fois, en plaçant une à chaque coin de la bouche et une dans chaque narine!"

COPENHAGEN SNUFF

COPENHAGEN SNUFF

Le

Tabac à Chiquer

Copenhagen

est un tabac manufacturé sous sa forme la plus pure

Recommandez-le à vos clients, vous augmenterez vos ventes et vos profits.

Vendu par tous les marchands en gros.



DESSICCATION DU TABAC

La récolte de tabac dans la Province de Québec s'annonce comme une des meilleures qui aient été récoltées depuis longtemps. Pendant la majeure partie de la saison un grand nombre de plantations souffrirent des conditions de température, et surtout de la sécheresse, on pouvait craindre que le développement des tabacs soit tout à fait insuffisant. Cependant, les pluies du mois d'août ont favorisé un nouveau départ de la végétation et l'on a pu voir beaucoup de belles récoltes, tant dans le groupe nord du St-Laurent que dans le groupe de l'Yamaska.

La récolte s'achève et, à l'heure actuelle, les tabacs de 1919 devraient être tous à l'abri dans les séchoirs.

La dessiccation a débuté pendant une période pluvieuse plutôt défavorable.

Les planteurs de tabac doivent veiller spécialement quand les périodes de temps humide se prolongent, à tenir constamment en mouvement l'atmosphère des séchoirs, afin d'éviter la formation de poches d'air confiné, particulièrement favorables au développement des moisissures.

On peut indiquer pour la dessiccation les règles générales suivantes:

Rentrer les tabacs au séchoir après un léger fanage sur la plantation. Ce fanage peut s'effectuer soit en petits tas laissés sur le terrain, soit, ce qui est préférable, sur des étendages. Les lattes portant les plantes doivent être espacées au moins de 6 pouces, de centre en centre. Si l'on dispose de l'espace nécessaire il vaut mieux laisser 7 pouces entre les lattes de Comstock Spanish portant chacune 7 plantes. Au début la dessiccation doit être lente afin de permettre le jaunissage des tabacs dans le séchoir. A cet effet on ouvre très peu les ouvertures latérales, se contentant de laisser ouverts les ventilateurs du toit. On peut laisser le séchoir dans cet état de 1 à 3 jours suivant la température extérieure. S'il fait chaud le jaunissage peut s'effectuer dans un ou deux jours et, dans ce cas, il est même préférable d'ouvrir les ventilateurs horizontaux situés tout à fait à la base du séchoir. Si le temps est plutôt froid le jaunissage exigera un temps un peu plus long pouvant atteindre une semaine. On doit surveiller l'odeur du séchoir en même temps que la couleur des feuilles et ouvrir les ventilateurs dès que l'odeur commence à être tant soit peu forte.

Après que le jaunissage des feuilles a commencé on augmente la ventilation dans toutes les parties du séchoir. Etant donné le peu de temps dont on dispose dans la Province de Québec pour sécher la récolte il vaut mieux effectuer la dessiccation le plus rapidement possible. On peut se guider sur l'état de souplesse des feuilles: Par un très beau temps la ventilation doit être régler de telle sorte que les parties des feuilles déjà brunes ne soient pas cassantes. Elles servent en quelque sorte de baromètre. Si elles sont cassantes on doit diminuer la ventilation sauf au sommet. Si elles sont trop humides et qu'il fasse beau on doit augmenter la ventilation.

Quand la dessiccation est à peu près terminée, c'est-à-dire, que la plus grande partie de la feuille a acquis la couleur brune recherchée on peut réduire l'humidité par l'emploi de réchauds alimentés au charbon de bois. Dans ce cas on dégage une partie du séchoir assez grande pour éviter tout danger d'incendie, au voisinage d'une ventilateur, afin de faire passer l'air admis dans le séchoir dans la zone chauffée par le réchaud, et de dessécher l'atmosphère. L'emploi de réchauds n'a pas pour objet l'élever la température du séchoir, tout au moins sensiblement, son objet principal est de diminuer de l'atmosphère vers la fin de la dessiccation, en cas de période de pluies prolongées.

Au début de la dessiccation, en cas de pluies prolongées, on peut, tant que la couleur brune ne s'est pas développée sur les feuilles, se défendre assez bien en ouvrant tout grands les ventilateurs et les portes. Plus tard quand la dessiccation est avancée et que les feuilles ont pris la couleur brune on peut, si les tabacs contenus dans le séchoir sont en bon ordre, se défendre pendant un jour ou deux, parfois même un peu plus longtemps, contre une période de pluies, en fermant tous les ventilateurs.

Pour cela il faut cependant que les tabacs soient plutôt sur le sec et il est rare, si le mauvais temps se prolonge, quelque étanches que soient les séchoirs, qu'on puisse éviter l'envahissement de l'humidité. Dans ce cas le seul moyen efficace est l'emploi des réchauds au charbon de bois.

F. CHARLAN,
Chef du Service des Tabacs.

LES STATISTIQUES DE PAYES DANS LES MANUFACTURES DE CIGARES DES ETATS-UNIS

Le Bureau des Statistiques de la Main-d'oeuvre du Département du Travail a reçu des réponses de 51 manufactures de cigares montrant, en juin 1918 et 1919 les conditions d'emploi. Il y avait 17,264 personnes employées dans ces 51 manufactures en juin l'an passé, contre 15.16 pour cette année, soit une diminuton de 14.8%. La feuille de paye dans ces 51 manufactures tombait de $269,-237 en juin 1918 à $243,630 en juin cette année, soit une diminution de 9.5%.

Il y avait 16,265 personnes employées dans ces 51 manufactures de cigares en mai de cette année, contre 15,096 en juin également de l'année courante, soit une diminution de 7.2%. La feuille de paye dans ces établissements diminuait de $266,-305 en mai de l'année courante, à $245,689 en juin, soit une diminution de 7.7%.

DANS LE DOMAINE DU TABAC

Cinquante millions de cigarettes achetées en llande sont arrivées récemment en Pologne. es se détaillent de 15 à 30 pfennings pièce (8 nnings égalent deux cents). Le gouvernement onais a acheté 200,000,000 de cigarettes amé- aines et 1,000,000 de livres de tabac américain.

* * *

La régie du tabac en Italie a élevé les droits importation sur les cigares et cigarettes Havane Manille, véritables ou d'imitation à 100 livres or, et à 55 livres sur les autres sortes de tabac nufacturé.

* * *

A Alger, l'industrie du tabac devient de plus plus importante. En 1918, 45,000,000 de ci- res y furent manufacturés, ainsi que 101,000,000 paquets de cigarettes, 111,000,000 de tabac à e et 242 quintaux métriques de tabac à chiquer à priser.

* * *

A Nyasaland, Afrique, la récolte de tabac est ne bonne qualité moyenne et commande des x élevés, les ventes étant faites à £ 180 la tonne.

* * *

La valeur totale du tabac manufacturé et ven- au Japon pour l'année fiscale prenant fin en mars 1919, était de $65,249,793. La consommation du tabac dans ce pays augmente considérablement chaque année.

* * *

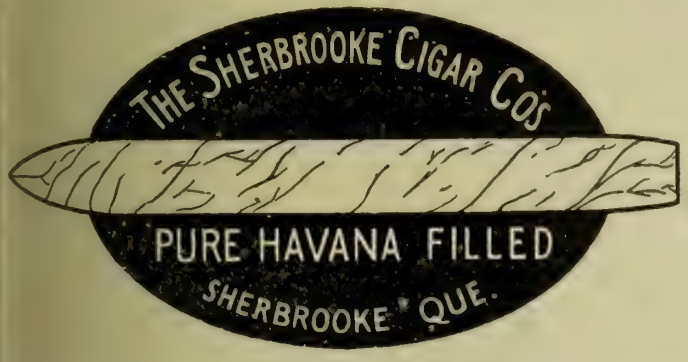
Les qualités ordinaires de la plupart des sortes de tabac sont rares aujourd'hui aux Etats-Unis. Un important détenteur de feuille dit qu'il est impossible d'en acheter 5,000 caisses. Presque tout le tabac médiocre a été vendu pour l'exportation.

POURQUOI LES CIGARETTES SONT RARES EN ANGLETERRE

Des millions — des centaines de millions — de cigarettes s'en vont en Belgique et en Hollande, pour la plupart être réexpédiées en quelque endroit à l'usage de l'Allemagne. Les étrangers intelligents cherchent tout le temps à placer des commandes. Mais tout ne va pas comme sur des roulettes, beaucoup de manufacturiers ayant assez à faire avec leurs commandes domestiques et coloniales. Il n'est pas douteux que les prix payés sont bons et les paiements rapides, mais il arrivera un jour où le continent ne sera plus acheteur, et alors les maisons qui ont négligé le commerce domestique auront perdu une chance merveilleuse d'établir leurs marques. ("Tabacco" de Londres).

RECOMMANDABLE SOUS TOUS RAPPORTS

C'est le cigare que le fumeur difficile tient à avoir pour toutes les occasions — un cigare qui est le même demain comme aujourd'hui — il ne change jamais d'année en année.



LES CIGARES

'7-20-4'

possèdent exactement les qualités qui édifient et conservent une clientèle. Permettez-nous de vous le prouver par une commande d'essai.

The Sherbrooke Cigar Company, Limited

Sherbrooke, Qué.



Alors et Aujourd'hui

La fabrique de tabac Macdonald

TABAC A FUMER EN PALETTE

Brier
Index
British Consols

TABAC A CHIQUER EN PALETTE

Prince of Wales
Crown
Black Rod (torquette)
Napoléon

Marque de fabrique enregistrée

Achetez les Tabacs Macdonald en boîtes scellées de 10 lbs.

Il y a quatre palettes de plus dans chaque boîte de Brier et Prince of Wales, donnant de cette façon un profit additionnel au détaillant de 60 à 80 cents par boîte.

Agents des ventes:

Nouvelle-Ecosse	Pyke Bros., Halifax.
Nouveau-Brunswick	Schofield & Beer, St. John.
Kingston	D. Stewart Robertson & Sons, Kingston.
Ottawa	D. Stewart Robertson & Sons, Ottawa.
Toronto	D. Stewart Robertson & Sons, Toronto.
Hamilton	Alfred Powis & Son, Hamilton.
London	D. C. Hannah, London.
Manitoba et Nord-Ouest	The W. L. Mackenzie & Co., Ltd., Winnipeg.
Colombie-Anglaise	George A. Stone, Vancouver.
Québec	H. C. Fortier, Montréal.

W. C. MACDONALD REG'D.

INCORPORATED

MONTREAL

TABACS—CIGARES—CIGARETTES

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, LIMITED

CIGARETTES

	Boîtes de	Prix par boîte	Prix par 1,000
Gloria en boîtes de 6	—600	$6.30	$10.50
Bouquet, en boîtes de 6	—600	6.30	10.50
Sweet Sixteen, en boîtes de 6	—600	6.30	10.50
Derby, en boîtes de 6	—600	6.48	10.80
Old Gold, en boîtes de 6	—600	6.48	10.80
Guinea Gold, en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Player's Navy Cut, en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
en boîtes de 20	—500	6.15	12.30
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.62	12.30
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.23	12.30
Sweet Caporal, en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.62	12.30
Old Chum, en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Gold Crest, en boîtes de 20	—500	5.25	10.50
The Greys, en paquets de 20	—100	1.50	15.00
en paquets de 20	—500	7.50	15.00
Fatima, en paquets métalliques de 20	—200	2.90	14.50
Richmond Straight Cut, No 1 — Bouts en liège ou unis, en boîtes de 10	—200	3.20	16.00
en boîtes en carton de 20	—200	3.20	16.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.80	16.00
Calabash — forme ovale, bouts en liège — en boîtes de 10	—250	4.00	16.00
Cairo — avec fume-cigarettes en carton — en boîtes de 10	—500	8.00	16.00
Zola — avec fume-cigarettes en carton —en boîtes de 10	—250	4.00	16.00
Hassan — bouts en liège — en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Mecca — bouts unis — en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Nizam — bouts unis — en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Nizam — bouts en liège — en boîtes de 10	—500	6.15	12.30
Hyde Park — bouts unis — en boîtes de 10	—100	1.90	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Murad — bouts unis — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Mogul — bouts unis — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Mogul — bouts en liège — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Dardanelles — en boîtes de 10 — bouts en liège (ovales)	—250	4.75	19.00
bouts argentés (ovales)	250	4.75	19.00
bouts unis (ovales)	—250	4.75	19.00
Yildiz Magnums bouts dorés — en boîtes de 10	—250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts en liège en boîtes de 10	250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	3.00	30.00
Yildiz Magnums bouts unis — en boîtes de 10	—250	7.50	30.00
Imperial Fleur — bouts dorés — en boîtes de 10	250	6.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	1.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de	100	2.50	25.00
Imperial Fleur — bouts unis — en boîtes de 10	—100	2.40	24.00
Pall Mall, Originales —bouts en liège— en boîtes de 10	—250	6.00	24.00
en boîtes de 20	—200	4.80	24.00
en boîtes ouatées de 50	— 50	1.20	24.00
en boîtes ouatées de 100	—100	2.40	24.00
Pall Mall, Originales — bouts unis — en boîtes plates de 10	—100	2.40	24.00
en boîtes ouatées de 100	—100	2.40	24.00
Pall Mall, format royal — bouts en liège — en boîtes ouatées de 10	—100	3.20	32.00
en boîtes ouatées de 50	— 50	1.60	32.00
de 100	—100	3.20	32.00
Egyptian Deities, No 3 — bouts unis — en boîtes plates de 10	—100	2.40	24.00
Egyption Deities, No 3 — bouts en liège — en boîtes de 10	—100	2.40	24.00
Maspero, No 22 — (ovales) — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
No 31, (ovales) — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Maspero, No 39, (rondes) — en boîtes de 10	—100	3.20	32.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	1.60	32.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	3.20	32.00
No 41, (rondes) — en boîtes de 10	—100	4.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	2.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	4.00	40.00
Three Castles — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	— 50	1.20	24.00
en boîtes en fer-blanc décorées de 100	—100	2.40	24.00
en cartons de 10	—100	2.40	24.00
Gold Flake — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.05	21.00
en paquets de 10	—500	10.50	21.00
en boîtes de 10	—500	10.50	21.00
Capstan, (douces) — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	— 50	1.05	21.00
en cartons de 10	—500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	—500	10.50	21.00
Capstan (moyennes) en boîtes en fer-blanc étanches de 50	— 50	1.05	21.00
en cartons de 10	—500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	—500	10.50	21.00
Wild Woodbine — en paquets de 10	—500	8.00	16.00
Vafiadis (Bulak) — boîtes de 10	—200	3.80	19.00
boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Otto de Rose — en boîtes de 10	—500	10.50	21.00
Petits Cigares Columbia, en boîtes de 10	—100	2.00	20.00
en boîtes de 10	—200	4.00	20.00

Prix sujets à changements sans avis.

Toutes commandes sujettes à l'acceptation du Bureau de Montréal et aux autres prix en cours au jour de l'envoi.

PETITS CIGARES

	Boîtes de	Prix par boîte	Prix par 1,000
New Light — en paquets de 10	—200	$2.55	$12.75
Sub Rosa Cigarros —en boîtes de 10	—500	6.38	12.75
Vice Roy — en boîte de 10	—500	6.38	12.75
Le Roy—en boîtes de 10	—200	2.55	12.75
Recruits — en boîtes en bois de 50	— 50	1.00	20.00
Columbia — en boîtes de 10	—100	2.00	20.00
en boîtes de 10	—200	4.00	20.00
Bunty — en paquets de 2	—100	2.00	20.00
en paquets de 4	—100	2.00	20.00
Empire — en boîtes de 10	— 50	1.20	24.00
Royal Club — en paquets de 5	—100	2.40	24.00
Florodora — en paquets de 3	—100	2.50	25.00

TABACS A FUMER COUPES

	La livre
Seal of North Carolina — boîtes en fer-blanc, ½ livre	$1.65
poches 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Old chum— boîtes en fer-blanc ½ livre	1.50
boîtes en fer-blanc 1 livre, cartons de 3 livres	1.50
paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
sacs 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Puritan Cut Plug— boîtes en fer-blanc ½ livre	1.50
Meerschaum— paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
poches 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Piccadilly London Smoking Mixture— en cartons de 2 livres. paquets 1/9 livre, en feuillets métalliques	2.15
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.15
Coronet Smoking Mixture— en cartons de 2 livres. boîtes en fer-blanc 1/5 livres	2.15
boîtes en fer-blanc 1/9 livre	2.15
West End Mixture— en cartons de 2 livres. boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15
boîtes en fer-blanc ½ livre, cartons de 3 livres	1.50
Bull Durham— sacs 1/9, cartons de 5 livres	1.80
sacs 1/15, cartons de 5 livres	1.80
Unique— paquets 1/15, boîtes de 5 livres	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20
paquets ½ livre, boîtes de 5 livres	1.20
Duke's Mixture (Granulated)— sacs 1/13, cartons de 5 livres	1.60
Pure Perique— boîtes en fer-blanc ¼ livre	2.60
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.60
Repeater— paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc 1/9, boîtes de 2 livres	1.75
boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 2 livres	1.50
Snap— paquets 1/13, boîtes de 2 liv.	1.05
Old Virginia— boîtes en fer-blanc ½ livre	1.30
paquets 1/15, boîtes de 5 liv.	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20
paquets ½ livre, boîtes de 5 livres	1.20
Social Mixture— paquets 1/12, boîtes de 2 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc ½ livre	1.50
Red Mixture— paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
St-Léger (Sliced)— boîtes en fer-blanc 1/8, carton 1 livre	1.85
Calabash Mixture— en cartons de 2 livres. boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.15
boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15
1/9 livre (empaqueté en feuilles métalliques)	2.15

TABACS A CIGARETTES

	La livre
B. C. No 1—paquets 1/15, boîtes de 2 livres	$1.80
Southern Straight Cut—paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Sweet Caporal — paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Ali-Baba—paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Tono Sama—boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 2 livres	1.50

TABAC COUPE

Brahadi's Celebrated Mild and Best No 1, Guard's Mixture

	La livre
boîtes en fer-blanc 1/8 livre	$2.40
boîtes en fer-blanc 1/4 livre	2.40
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.40
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.40

Brahadi's old Leaf No 2, Guard's Mixture

boîtes en fer-blanc 1/8 livre	$2.00
boîtes en fer-blanc ¼ livre	2.00
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.00
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.00

TABACS IMPORTES A FUMER DE WILLS

	La livre
Capstan Mixture	$2.55
Capstan Navy Cut	2.55
Traveller	2.55
Westward Ho Mixture	2.35
Ocean Mixture	2.25
Black Cut Cavendish	2.35
Gold Flake	2.55
Liverpool Irish Twist	1.85
Superfine Shag	2.35
Old Friend Shag	2.35
Sweet Chestnut	2.85

TABAC A CIGARETTES DE WILLS

	La livre
Three Castles	$2.65

TABAC A FUMER PLAYER

	La livre
Navy Cut	$2.55

TABACS IMPORTES

	La livre
Navy Mixture	$2.55

TABACS A CIGARETTES PLAYER

Navy Cut	$2.55

TABAC A FUMER DE RICHMOND CAVENDISH

Pioneer	$2.55

TABACS A FUMER DE LAMBERT & BUTLER

Lob Cabin	$2.55
Viking	2.55
Warlock	2.35
Varsity Mixture	2.65
Garrick Mixture	2.85
Frontier Mixture	2.55
Waverly Mixture	2.45
May Blossom	2.55

TABAC DE MACDONALD

Cut Golden Bar	$2.65

TABAC A FUMER DE F. & J. SMITH

Glasgow Mixture	$2.55

TABAC A FUMER DE J. & F. BELL

Three Nuns	$2.85

TABAC D'OGDEN

St. Bruno	$2.55
St. Julien	2.35

TABACS A FUMER DE LA CIE WESTMINSTER

(en cartons de 1 livre)

Westminster Sliced Plug	$2.55

TABACS A FUMER AMERICAINS

	La livre
Pride of Virginia	$2.20
Old English Curve Cut	2.35
Peerless	1.75
Union Leader	1.60
Tuxedo Granulated Plug	1.95
Velvet	1.75
Lucky Strike	2.35
Lucky Strike (Roll Cut)	2.35
Mayo's Cut Plug	1.65
Rose Leaf (Fine Cut Chewing)	2.10
Westover (Plug)	1.70

TABACS AMERICAINS EN PALETTE, A CHIQUER

	La livre
Battle Axe	$1.85
Piper Heldsieck	1.85
Horseshoe	1.65
Star	1.60
Spear Head	1.65
Climax	1.65

TABAC A PRISER

National Tobacco Co., Limited

	La livre
Copenhague, par douzaine de boîtes	$1.40
Horseshoe, par douzaine de boîtes	1.40

TABAC COUPE

	La livre
Forest and Stream	$1.44
Great West	1.12
Master Workman	1.12

TABAC A CHIQUER NOIR

	La livre
Black Watch	$1.20
Club	1.00
Currency	1.00
Currency (Bars)	1.00
Old Fox (Plug 2 x 3)	1.00

TRESSES

Favorite	$1.15
MicMac	1.15

Liste de Prix des Tabacs Hachés

— DE —

La Cie de Tabac Montcalm,

JOLIETTE, P. Q.

Ces prix sont sujets à changements, suivant la hausse ou la baisse des prix du marché.

22ième Extra en paquets de 1-14.	$1.15
en ¼ en ½ et en lb.	1.10
Quesnel en paquet de 1-14	1.05
en ¼ en ½ et en lb.	1.00
Rouge et Quesnel en pqt de 1-14.	1.00
en ¼ en ½ et en lb.	0.95
Parfum d'Italie en pqt de 1-14.	1.05
en ¼ en ½ et en lb.	1.00
Havane doux en paquet de 1-12.	0.85
en ¼ en ½ et en lb.	0.80
Rouge en paquet de 1-12	0.85
en ¼ en ½ et en lb.	0.80
Spécial en paquet de 1-16, ¼, ½ et en lb.	0.65
Twists (torquettes) en 1-13	1.00
Rolls en 1-5 et en 1-8	1.00

Tous ces tabacs sont vendus strictement NET à 30 jours, ou 5% à 15 jours de la date de l'expédition. F. O. B. Joliette par Express.

Tout paquet ou boîte dont le timbre du gouvernement sera détérioré, en cas de retour de cette marchandise, le coût de ce timbre sera chargé au client, car il sera d'aucune valeur pour nous. Demandez nos listes de prix de tabac en feuilles et cigares.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 1er octobre 1919.

Il n'y a pas eu d'autre changement r le marché local des porcs vivants er par suite du fait que les stocks t été moins considérables que ceux 'on attendait et pour lesquels il y eu une demande plus considérable de part de maisons de salaison qui avaient pas été sur le marché deis quelque temps et d'assez bonnes faires ont été faites sur les lots oisis de $17.50 à $18 les 100 lbs, sées en descendant des chars. D'un tre côté, le marché des porcs abats a été plus faible et les prix ont é réduits de $1 les 100 lbs, avec des ntes de stock frais aux abattoirs de 5.50 à $26 les 100 lbs.

Un ton plus faible s'est développé jourd'hui sur le marché des viandes mées et les prix des jambons ont é réduits de 3c la lb. et ceux du con de 2c, baisse que l'on attribue la récente faiblesse des porcs et à ugmentation des offres du produit l. Un bon commerce a été fait aurd'hui et des ventes de jambons 8 a 10 lbs ont été faites de 35c à c la lb.; de 12 à 15 lbs, de 33c et us pesants a, 32. Le bacon à déuner s'est vendu de 44c à 45c et le indsor désossé et le bacon préparé 50c la livre.

Il n'y a pas eu de changement marqué sur les prix du saindoux, mais le th du marché est facile par suite des res libérales qui sont faites et la minution de la demande ces derniers mps. Le marché aujourd'hui a été tôt tranquille avec des ventes de riétés de saindoux pur de 31½c à ½c la lb. en seaux de bois de 20 . et de la graisse végétale de 30c à 0½c la lb. en seaux de bois de 20 . Les arrivages de provisions aujrd'hui ont consisté en 50 barils de rc, 235 paquets de saindoux, 199 tes de jambon et de bacon et 1429 quets de viandes en boîtes.

AVEC LA DEMANDE REDUITE POUR L'EXPORTATION, LES PORCS DECLINENT.

Viandes fraîches. — En vue du fait que le commerce de l'exportation pour le bacon a été réduit dernièrement par suite de l'accumulation de gros lots en Angleterre, les tendances ont été vers la baisse pour le porc et ses produits. Les porcs vivants ont, par suite, continuer à décliner de $18.00 à $18.50 le quintal. Les mêmes tendances de prix s'appliquent au porc préparé ainsi qu'aux divers morceaux de choix. Il y a peu ou pas de changement dans le prix du boeuf, des veaux, des agneaux ou des moutons. Un mouvement satisfaisant continue.

Nous cotons:

Porcs vivants	17.50	18.50
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65.90 lbs.	....	28.00
Truies (pesantes)	21.00	22.00
Porc frais—		
Gigot de porc	....	0.35
Gigot de porc (trimmé)	....	0.39
Longes (trimmées)	....	0.39
Longes (non trimmées)	....	0.39
Côtes, Spare	....	0.25
Epaules (trimmées)	....	0.31
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	....	0.26
Quartiers devant	....	0.15
Longes	....	0.34
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.14
Hanches	0.22	0.25
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.20	0.22
Quartiers devant	....	0.12
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.23
Chucks	....	0.11
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	....	0.25
Mouton	....	0.16

LES JAMBONS BAISSENT ENCORE, DE MEME QUE LE BACON

Viandes Préparées. — Un déclin marqué a été enregistré au cours de la semaine sur les prix des diverses pesanteurs de jambon préparé. On attribue ce déclin à la diminution de la demande pour l'exportation, et aussi à un surplus de stock un peu plus considérable ici, le commerce de l'été se fait présentement en petites proportions. Le bacon des diverses variétés a également baissé. Le boeuf et le porc en baril ont été baissé de prix. Les tendances portent vers un fléchissement.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.42
14-20	....	0.41
20-25	....	0.31
25-35	....	0.30
Dos—		
Ordinaire	0.48	0.54
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.48	0.54
Roulé, la lb.	....	0.37
Viandes salées sèches—		
Long (clar) bacon	....	....
Porc en baril—		
Canadian short cut (lb.) morceaux 30-40	....	63.00
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	67.00
Porc, lourd (baril)	....	54.00

LES VIANDES CUITES PEUVENT ETRE ACHETEES A MEILLEUR MARCHE.

Viandes cuites. — Par suite des tendances générales vers la baisse pour le porc et ses produits, les commodités faisant partie de la liste des viandes cuites, les prix des diverses viandes ont été réduits cette semaine. Les jambons cuits, la langue, etc., peuvent être achetés à meilleur marché et ils peuvent descendre à des niveaux plus bas encore.

Nous cotons:

Tête en fromage		0.15
Langue de boeuf en gelée, choix		0.62
Langue de porc en gelée		0.48
Jambon et langue, la lb.		0.30
Jambons, rôtis		0.65
Veau et langue		0.23
Jambons, rôtis		0.63
Jambons, cuits		0.62
Epaules, rôties		0.53
Epaules, bouillies		0.52
Pâtés de porc (douz.)		0.80
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb.	0.16	0.17

LE MARCHE DU SAINDOUX FACILE IL DEVRAIT BAISSER ENCORE

Saindoux. — Les tendances sont décidément plus faciles pour le saindoux pur et il ne sera pas surprenant du tout de voir une autre baisse des prix au cours de la semaine. Avec le porc sur sa base présente et avec la probabilité de prix plus réduits le saindoux est certain de devenir sur une base de prix réduit. La demande de la saison est bonne.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.		0.34
Tinettes, 50 lbs, la lb.		0.34½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.34	0.35
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.36	0.37

LA GRAISSE VEGETALE BAISSE; LES MARCHANDISES EN CAISSE AUSSI

Graisse Végétale. — Des prix plus bas sont en vigueur pour la graisse végétale en caisse, le crisco étant coté actuellement à $12 la caisse. C'est un déclin de plus de $2 au cours des dernières semaines. Quant à la graisse végétale à la pesée et en morceaux, il y a eu un fléchissement du ton, mais peu de changements ont été faits. Des prix plus bas seront probablement en vigueur ces jour-ci.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.29½	0.30
Tinettes, 50 lbs.	....	0.30½
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0.30¾
Morceaux de 1 lb. la lb.	....	0.32

LA MARGARINE EST SOUTENUE ET LE MOUVEMENT BON.

Margarine. — Les prix sont soutenue sans changement pour la margarine et le mouvement continue d'être bon pour la saison. Les perspectives portent vers un meilleur mouvement de vente dès que la température sera plus froide.

Margarine:

En moules, suivant la qualité, la lb.	0.35	0.39
En tinettes suivant la qualité, la lb.	0.31	0.34

LE BEURRE A MONTE

Beurre. — Les arrivages de beurre aujourd'hui ont consisté en 1057 paquets, comparés à 700 pour le même jour de la semaine dernière et 1,008 pour la date correspondante il y a un an. Les exportations de beurre de ce port la semaine dernière ont été de 2,055 paquets, soit une diminution de 1,434 paquets comparés à ceux de la semaine précédente, et le chiffre total des expéditions pour la saison à date a été de 41,094 paquets. A la vente à l'encan d'aujourd'hui, la concurrence entre les acheteurs locaux pour les offres a été plus vive et par suite ont monté de ¼c à ⅜c la lb. sur ceux de vendredi dernier. Toutefois, cela n'indique pas qu'il y a eu un changement marqué dans la condition générale du marché, vu que le commerce a un caractère purement local, une petite ou pas de demande du tout existant des sources extérieures pour les stocks. Le volume des affaires en gros n'est pas considérable.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé . . .	0.54½	0.54¾
Le meilleur crèmerie . .	0.54¼	0.54½
Bon crèmerie	0.53½	0.53¾
Le meilleur de ferme . . .	0.50	0.51

LES EXPORTATIONS DE FROMAGE MOINS CONSIDERABLES

Fromage. — Les arrivages de fromage aujourd'hui ont consisté en 6,165 boîtes, contre 4,963 pour le même jour de la semaine dernière, et 9,003 pour la date correspondante il y a un an. Les exportations de fromage de ce port, la semaine dernière, ont été les moins considérables de toute cette saison. Seulement 4,620 boîtes ont été expédiées, soit une diminution de 5,261 boîtes comparées à celles de la semaine précédente. Le ton du marché est plus fort et des prix plus élevés sont payés aux halles de la campagne.

Le Comité de l'exportation du fromage canadien paiera les prix suivants pour tout le fromage livré à l'entrepôt à Montréal.

Nous cotons:

No. 1, la lb.	0.25
No. 2, la lb.	0.24½
No. 3, la lb.	0.24

LES OEUFS FRAIS A 68c; ILS PEUVENT MONTER ENCORE

Oeufs. — La demande pour l'exportation et la consommation domestique est tellement considérable que les prix ont été augmentés de 2 à 3c la douzaine au cours de la semaine. Cette hausse s'explique facilement si l'on prend en considération la diminution de la production qui se produit généralement à cette saison de l'année. On s'attend à voir monter les prix encore. Les arrivages ont été considérables, mais la consommation a été considérable.

Oeufs strictement frais	0.68
De choix	0.64
No 1	0.58
No 2	0.50

LE PRIX DES VOLAILLES VIVANTES BAISSE.

Volailles vivantes. — Par suite du fait qu'une quantité considérable de volailles de qualité inférieure, nous arrive de la campagne les marchands de provisions ont commencé à faire leur choix et il y a eu un changement important dans les prix d'achat qui ont baissé au cours de la semaine. Les achats sont bien maintenus, mais le mouvement pourrait être plus considérable.

LE COMMERCE DU POISSON EST BON.

Poisson. — Les tendances sont plus faciles pour le poisson mariné et salé et l'enquête pour ces poissons se développe superbement. Le harang, la morue et le saumon de cette variété vont probablement baisser. Les prix pour ces diverses variétés seront au-dessous du niveau de ceux de 1918.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.22
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées) . .	....	0.15
Gaspéreaux, chacun . . .	....	0.08
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.20
Haddock	....	0.09
Flétan, Est	....	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché .	0.07	0.08
Carrelets	0.07	0.09
Crevettes	....	0.40
Homards vivants		0.45
Petit brochet (pike), la lb. .		0.13
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.28	0.30
Saumon de Gaspé	0.35	0.40
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	....	0.18
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite de ruisseaux . . .	0.35	0.40

L'EPICERIE

Avec des affaires plutôt tranquilles dans le commerce du gros, par suite probablement de la mauvaise température, il n'y a pas beaucoup de changements marqués à enregistrer.

En fait d'avances deux marques de café ont monté: Maracaibos et Jamaicas. Le marché est ferme. La raffinerie de sucre Canada a haussé le prix de son sucre raffiné qui est maintenant coté à $10.75. Le prix de l'orge et de l'avoine a monté au cours de la semaine, Les patates aussi ont subi une hausse.

Il y a eu des déclins dans les prix de l'huile à salade, la résine, l'alcool de bois, l'avoine roulée, la farine d'avoine et les oignons. Si le marché du maïs continue d'être à la baisse, on peut s'attendre à un déclin au prix des farines de blé d'Inde.

On s'attend de faire de bonnes affaires à présent. Le mauvais temps a nui au commerce de la semaine dernière, mais on espère que tout ira mieux à présent.

L'HUILE A SALADE BAISSE DE MEME QUE LA RESINE ET L'ALCOOL DE BOIS.

Huile, Résine, Alcool. — L'huile à salade, marque Union, a baissé de 30c le gallon à $3. Cette baisse s'applique aux canistres d'un gallon. Le prix en baril a baissé de 25c le gallon. Le prix de la résine a baissé de 75c par 10 livres à $9.75 en barils. L'alcool de bois a baissé de 25c le gallon à $1.75.

UNE AUTRE HAUSSE SUR LE SUCRE RAFFINE

Sucre. — Le seul changement à enregistrer au cours de la semaine sur la liste du sucre est une hausse de 35c le quintal pour le sucre raffiné de la Raffnierie Canada. Les différences sur les divers sucres mous ont, naturellement, changé en conséquence. Le sucre est actuellement fondu régulièrement et il y a beaucoup d'amélioration chaque semaine dans la production avec le résultat que des approvisionnements plus considérables sont livrées au détailleur et au consommateur. On s'attend à une plus grande amélioration encore sur ce marché.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	11.00
Acadia, extra granulé	.....
St. Lawrence, extra granulé . .	11.00
Canada, extra granulé	10.75
Dominion cristal granulé	11.00
Glacé, barils	11.00
Glacé, (boîtes de 25 liv,) . . .	11.20
Glacé, (boîtes de 50 liv.) . . .	11.40
Glacé, 1 livre	.....
Jaune No 1	10.60
Jaune No 2 or	10.25 10.50
Jaune No 3	10.15 10.40
Jaune No 4	10.10
En poudre, barils	11.00
En poudre, 50s	11.00
En poudre, 25s	11.30
Cubes et déc. 100 lbs	11.45
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.55
Cubes, boîtes de 25 lbs	11.65
Cubes, paq. de 2 lbs	11.85

n morceaux Paris, barils . . .	10.55	
" " 100 lbs	10.65	
" " boîtes 50 lbs . . .	10.75	
" " boîtes 25 lbs . . .	10.95	
" " cartons 5 lbs . . .	11.70	
" " cartons 2 lbs . . .	12.45	
ystal Diamond, barils . . .	11.10	
" " boîtes 100 lbs.	11.20	
" " boîtes 50 lbs.	11.30	
" " boîtes 25 lbs.	11.50	
merara, pâle, la lb.	0.10	

LES TOMATES EN BOITES SE VENDENT BIEN.

Conserves. — Il y a eu un mouvement considérable pour les tomates. La vente des autres légumes en boîtes est limitée, vu que nous sommes à la saison des variétés fraîches. Les fruits en conserves, aussi se vendent plutôt en quantité limitée. Les nouveaux fruits commencent à arriver sous forme de conserve et de certaines variétés nous aurons des stocks considérables pour le commerce de l'hiver.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

mmes, 2½s. doz. . . .	1.40	1.65
mmes, 3s., doz.	1.80	1.95
mmes, gall., doz.		5.25
ueberries, 2s	2.25	2.40
oseilles, noires, 2s. doz. . . .		4.65
" gallon, doz.		16.00
rises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.		4.50
rises blanches, sans noyau	4.40	4.50
oseberries, 2s doz. . . .	....	4.65
oseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
ches, 20 onces, doz.	....	
ches, No 2	2.80	3.00
ches, 2½	3.75	4.00
ires, 2s.	2.50	2.90
ires, 2½s.		3.25
" 2s. (sirop clair). . . .		1.90
nanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
nanas 2½s.		4.50
unes, Lombardie	2.00	2.20
" Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		2.00
amboises, 2s		4.70
amboises, 2½s		....
raises, 2s		4.65

LEGUMES

perges (américaines vertes), doz. 2½s.	....	5.75
perges importées, 2½s..	4.85	5.25
perges (pointes) canadiennes		4.00
ves, Golden Wax . . .	1.85	2.10
ves. Refugee	1.85	2.10
-d'Inde (2s)	2.10	2.35
etteraves, 2 liv.	....	0.95
rottes (tranchées), 2s. .	1.45	1.75
é-d'Inde (en épis) gal. .	7.25	7.50
inards, 3s.	....	2.85
inards Californie, 2s . .	3.15	3.50
mates, 1s.	0.95	1.00
mates, 2s.	....	1.50
mates, 2½s.	....	2.10
mates, 3s	....	2.15
mates, gallons	6.00	7.02½
trouille, 2½s. (douz.) .	....	1.10
trouille, gallon (douz.) .	....	3.25
is, standards	1.85	1.90
is, early June	1.92½	1.97½
is, très fins, 20 oz.		3.00
is, 2s., 20 oz.		1.57½
mmes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	2.00
Chums, boîtes de ½ lb., plates	....	1.20
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz, la dz.	4.50	4.80
Pinks, 1 lb., plates . . .	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes . . .	....	2.60
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.50
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz. . . .	....	1.62½
Cohoes, 1 lb., hautes . .	....	3.50
Cohoes, 1 lb., plates . .	....	2.25
Cohoes, ½ lb., plates . .	....	1.75
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	4.00
White Springs (1s) . . .	....	2.30
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	....	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes .	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates	....	3.10
Hareng, kippered	....	2.85
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.) . .	....	2.35
Harengs (sauce aux tomates) douz.	....	2.35
Haddies (lunch), ½ lb. .	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz. . .	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s) . .	24.00	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises . . .	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1.90

LES PRIX DES FEVES PLUS FERMES; LES FEVES JAPONAISES ARRIVENT

Fèves, Pois. — Les marchés sont plus fermes, et les meilleures variétés de fèves canadiennes sont côtées de $5.40 à $5.50 le boisseau. Les variétés japonaises commencent à arriver sur ce marché et leurs prix sont favorables. Les pois verts japonnais sont cotés à 11c la livre.

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau .	5.40	5.50
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	....	5.00
Yellow Eyes.	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Lima paponaises, la lb. (suivant qualité) . . .	0.10	0.12
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.50	4.00
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)	....	7.00
Pois (bleu)	0.08	0.09

LES PRIX DU RIZ STABLES

Riz. — Les marchés au riz sont tranquilles avec une stabilite pour la plupart des variétés. De légers changements sont faits de temps en temps, suivant les stocks que les marchands de gros peuvent se procurer sur place. Le tapioca et le sagou se vendent et les prix restent sans changement.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs).		13.60
Caroline		17.00
Honduras		18.00
Siam No 2		....
Siam,(fancy)		16.00
Rangoon "B"		13.00
Rangoon "CC"		12.90
Pakling		13.00
Mandarin		13.75
Tapioca, la lb. (seed) . .	0.15	0.16
Tapioca (flake)	0.12½	0.13
Tapioca (pearl)	0.15	0.16

LES TAUX DE L'ECHANGE RENDRONT LES NOIX DISPENDIEUSES

Noix. — Par suite du fait que l'on ne peut se procurer des navires pour recueillir des cargaisons aux ports européens, le continent américain nord et le Canada en particulier seront dans l'obligation de payer des prix très élevés cet automne pour les noix. Les importations qui devaient nous arriver ces dernières semaines n'ont pas quitté les ports américains et elles ne nous arriveront pas avant la fin du mois ou au commencement de novembre. Par suite il sera nécessaire d'acheter les stocks que l'on pourra se procurer aux Etats-Unis et les taux de l'échange seront cause que les prix seront bien plus élevés.

Nous cotons:

Amandes, la lb.	....	0.29
Amandes (écalées)	....	0.62
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.26
Noix du Brésil (med.) . .	0.15	0.17
Avelines (Sicile), la lb. . .	....	0.28
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Peanuts (rôties) —		
Pecans (New Jumbo) la lb. . .		0.40
Jumbo	0.20	0.23
Fancy	0.16	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb. .	0.25	0.26
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0.26
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb. . . .	....	0.38
Fancy cassées, la lb. . . .	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)		0.90
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LES FRUITS SERONT EN GRANDE DEMANDE

Fruits secs. — Il n'y a pas à noter beaucoup d'amélioration dans le mou-

vement des fruits secs. Les stocks de pruneaux et autres commodités sont encore limités, et il s'écoulera quelques semaines avant qu'une amélioration notable puisse être attendue dans le stock des pruneaux. Les raisins sont offerts en plus grande variété de semaine en semaine.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix		0.25
Slabs		0.25
Fancy		0.32
Pommes (évaporées)	0.25	0.25½
Pêches (fancy)		0.26
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires		0.26
Pelures (anciennes)—		
Citron		0.45
Lemon		0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.23
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes		5.50
4 couronnes		6.75
5 couronnes		7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.		2.25
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.15
Muscatels, 4 couronnes, la lb.		0.13
Epepiné de choix, 12 onces		0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces		0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces		0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces		0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces		0.16
Sans pepins (fancy)		0.18
Sans pepins (fancy)		0.17
Valence, choisi		0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches		0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.		0.18
12 onces		0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.		0.28
12 onces		0.26
12 onces, nouveau		0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)		6.25
Dattes Dromadaires (36-10s)		7.25
Paquets seulement, Excelsior		0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire		0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)		5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)		3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)		2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.		0.14
Pruneaux—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s		0.35
60-70s		0.30
70-80s (boîte de 25 lbs)		0.25
80-90s		0.22
90-100s	0.17	0.19
100-120s		0.14

LES MELASSES TRES FORTES ; LES SIROPS DE BLE D'INDE SANS CHANGEMENT

Melasses, Sirops. — Le ton du marché de la mélasse est très fort et il peut se produire un affermissement des prix. Le mouvement a été assez bon pour la saison. Les sirop de maïs, bien que sans changement, peuvent devenir sur une base plus favorable si les prix du blé d'Inde déclinent au-dessous des prix actuels. Le marché de Chicago a été plus bas récemment mais l'incertitude de la base rend difficile de prévoir d'une façon définie ce qui va produire dans un avenir immédiat.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils, environ 700 livres	0.08¼
½ baril	0.08½
Kegs	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque	2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque	6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse	6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7.50
½ barils, les 100 livres	10.25
Barils, les 100 livres	10.00
Glucose, cans 5 livres (caisse).	4.80

Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—

Puncheons	0.98	1.03
Barils	1.01	1.06
½ barils	1.03	1.08

Mélasses Antigoa—

Puncheons	0.98	1.00	1.03	1.05
Barils	1.03	1.05	1.08	1.10
Demi-barils	1.03	1.05	1.08	1.10

LE MIEL SE VEND EN ASSEZ GRANDE QUANTITE

Miel, Sirop d'Erable. — La demande est assez bonne pour le miel, et elle augmentera à mesure que la température refroidira. Les prix sont maintenus sans changement. Le sucre et les sirops d'érable sont soutenus aux prix élevés cotés ici, le produit étant parti des fermes dans la plupart des cas et ceux qui avaient besoin de stocks doivent payer un bon prix.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacune)	2.50	2.60
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse	15.10	20.15
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse	17.10	21.05
Boîtes 2½ livres, 2 4à la caisse, la caisse	18.50	21.30
Sucre d'érable (nominal)	0.27	0.32
Miel clover:—		
Comb (fancy)		0.30
Comb (No 1)		0.26
En boîtes, 60 livres		0.24
En seaux, 30 livres		0.25
En seaux, 10 livres		0.25
En seaux, 5 livres		0.26
Miel Buckwheat — boîtes ou barils		0.18

DEUX VARIETES DE CAFE SE VENDENT PLUS CHERS.

Café, Cacao. — Les prix ont monté pour les variétés Maracaibo et Jamaica, la première se vendant 1c. plus chère et l'autre 2c. Bien que les marchés du cacao soient sans changement le ton de la fève de cacao est ferme et l'on peut s'attendre à une hausse sur le cacao et le chocolat. Comme question de fait une ou deux lignes sont montés au cours de la semaine.

Nous cotons:

Bogotas, la lb.	0.45	0.47
Jamaica, la lb.	0.42	0.45
Maracaibo, la lb.	0.43½	0.45
Mocha (types)	0.44	0.47
Mexicain, la lb.	0.44	0.46
Rio, la lb.	0.37	0.39½
Santos, Bourdon, la lb.	0.44	0.47
Santos, la lb.	0.43	0.45
Cacao:		
En boîtes de 1 lb., la douzaine		5.25
En boîtes de ½ lb., la douzaine		2.75
En boîtes de ¼ lb., la douzaine		1.45
Dimension 10s, la douzaine		1.10

LE MOUVEMENT DES THES A ETE CONSIDERABLE DERNIEREMENT

Thés. — Les récentes ventes de thé de l'importateur au marchand de gros se sont chiffrées à un gros montant et les Japons ont en demande populaire. Le ton est très ferme.

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.48	0.51
Pekoes, la lb.	0.52	0.55
Orange Pekoes	0.60	0.65
Thés Japon—		
Choix	0.65	0.75
Early Picking	0.65	0.70
Javas—		
Pekeos	0.39	0.41
Orange Pekeos	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.40	0.43

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

Abbey's EFFERVESCENT SALT

Une Sauvegarde contre la Grippe

Une bonne santé — un organisme propre — des intestins propres — vous aideront à éviter cette maladie.

Parlez-en à vos clients. Recommandez-leur de prendre un verre de SEL D'ABBEY chaque matin comme sauvegarde contre la Grippe.

Il n'y a rien de meilleur ni de plus nécessaire pour jouir d'une bonne santé, et vos clients vous remercieront de leur avoir conseillé l'usage de ce sel.

The Abbey Effervescent Salt Co., Montréal

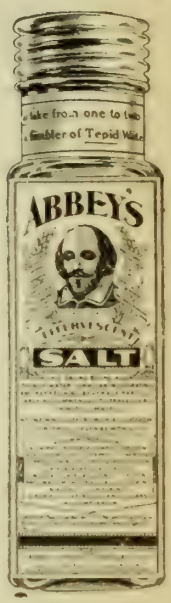


Table Alphabétique des Annonces

Abbey Salt Co. . . . 49
Aero Mfg. Co., Ltd. . 19
American Pad 58
Assurance Mt-Royal. 64

Banque Molsons . . 62
Banque Nationale . . 62
Banque Provinciale . 62
Banque d'Hochelaga. 62
Beach Foundry, Couverture
Black Watch 36
Britich Colonial Fire Ins. 64
Brodeur, A. 18
Brodie & Harvie . . 18

Canada Life Assurance Co. 64
Canada Foundries . 60
Canada Paint 57
Canadian Polishes Ltd. 16
Canadian Poster . . 66
Canadian Salt . . . 22
Canadian Milk Products. 22
Can. Cereal Flour Mills 11
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . .64
Cie de Tabac Montcalm 44
Charbonneau, Ltée 12
Clark, Wm. 12
Cluett, Peabody & Co. 18
Connors Bros. . . . 22
Copenhagen 39
Côté et Lapointe . . 18
Couillard, Auguste . 64
Cowan, Couverture

Dominion Canners Co. Ltd. 3
Dominion Salt . . . 17
Duffy, J. J. & Co. . 20

Eddy Co. 18
Egg-O Baking . . . 13

Fabrique de Balais de Granby 17
Fontaine, Henri. . . 18

Gagnon, P. A. . . . 64
Garand, Terroux & Cie. 64
Gendron Mfg. Co. . . 61
Georgia Turpentine Co. 61
Gonthier et Midgley. 64

Heinz 17

Imperial Tobacco . 25

Jonas & Cie, H. . . 5

King Paper Box . . 15

La Prévoyance . . . 64
Leslie & Co., A.-C. . 61
Liverpool-Manitoba . 64

Macdonald Reg'd Inc. 42
Mathieu (Cie J.-L.) .20
McArthur, A. 61
Montreal Nut & Brokerage 15
Maxwells Ltd. . . . 60
Montbriand, L.-R. . . 64
Montreal Biscuits Co. 14
Morrow Screw & Nut Co. 61
McCormick Mfg. . . 7

National Cash Register 8
National Breweries, Ltd. . . . . 14 et 16
Nova Scotia Steel Co.60

Old City Mfg. Co. . . 9
Oneida Community Ltd. 56
Ottawa Paint Works, Couverture
Oval Dish Wood . . 6

Paquet & Bonnier. . 64
Pastene P. & Co., Ltd. 24
Poulin & Cie 18

Quaker Oats 34

Ramsay Paints . . 58
Rose & Laflamme . 23
Roy, Henri 33

St. Croix Soap Mfg. Co. 14
St. William Fruit Preservers 4
Seagram, Jos. . . . 16
Sherbrooke Cigar Co. 41
Simonds Canada Saw 59
Smalls, Couverture
Stanway & Hutchins 16
Stauntons, Ltd. . . . 60
Steel Co. of Canada 59
Still, J. H. Mfg. Co. 58
Sun Life of Canada . 64

Trudel et Guillet . . 18

Wagstaffe Ltd. . . 10
Western Ass. Co. . . 64
Williams Co., J.-H. . 60

LA QUESTION DE LA VENTE AU DETAIL PAR LES MARCHANDS DE GROS DISCUTEE A A LA DERNIERE ASSEMBLEE DES QUINCAILLIERS.

La section des quincailliers de l'Association des Marchands détaillants du Canada a tenu, la semaine passée, sa première assemblée régulière depuis les vacances. M. E. Sauvé présidait la réunion assez nombreuse.

Comme on devait s'y attendre, l'ordre du jour n'était pas très chargé.

Deux mois d'oisiveté désorganisent quelque peu la vie commerciale et les discussions s'en ressentent durant quelque temps, jusqu'à ce qu'on ait repris contact avec les grandes questions qui intéressent les commerçants.

La réunion n'a cependant pas été sans profit pour ceux qui y assistaient.

M .A. Bélanger a en effet prononcé une très intéressante conférence sur un sujet touchant au plus haut point le commerce du détail et qu'on est fréquemment porté à négliger. Il s'agit du crédit oublié dans les livres et qu'on délaisse au grand désavantage du marchand. Celui-ci ne devrait pas laisser ainsi des comptes en souffrance; il devrait plutôt prendre les moyens de les faire solder dans le plus bref délai possible. C'est une profonde lacune dans le commerce de détail que ces comptes abandonnés.

Il est plusieurs fois advenu qu'un marchand, fouillant dans ses livres, trouvait des comptes oubliés et qui n'avaient jamais été soldés. Immédiatement il envoie un employé chez le client qui, bien des fois, a changé de demeure et est presqu'impossible à trouver. Des courses bien souvent inutiles sont faites dans le but de percevoir le montant de la note. Tout cela est une perte de temps et d'argent. Cette déclaration a été fort appréciée.

Pourquoi le marchand n'a-t-il pas une tenue de livres qui lui montre les notes à percevoir. Il pourrait aussi placer sa collection entre les mains de bureaux spéciaux qui font de la perception leur spécialité. Il y a aussi d'autres moyens à la disposition du marchand, qu'il prenne celui qui lui paraîtra le plus avantageux, mais qu'il ne laisse pas souffrir les comptes.

M. Bélanger fut chaleureusement félicité de son travail préparé avec soin et qui a vivement intéressé ses auditeurs.

L'assemblée se mit ensuite à l'étude de la question de la vente au détail par les maisons de gros. Nombre de suggestions furent faites dans le but de faire disparaître cette concurrence entre le détail et le gros et finalement, après quelque discussion, on adopta une résolution donnant ordre au secrétaire de notifier les marchands de gros qui n'ont pas encore répondu à leur demande antérieure à l'effet de ne plus vendre en détail, que s'ils ne se rendaient pas à cette demande, ils perdraient la clientèle des détaillants, faisant partie de l'Association.

D'autres questions ont été soulevées mais aucune décision importante n'a été prise. Ces questions seront probablement l'objet d'études aux prochaines assemblées.

Avant l'ajournement de l'assemblée, M. L. J. Marchand, le secrétaire général de l'Association des Marchands détaillants, a annoncé que la section des quincailliers avait enrôlé une douzaine de nouveaux membres depuis la dernière réunion du printemps.

LES MARCHANDS DE NOUVEAUTES ET LA CONCURRENCE DU COMMERCE DE GROS.

Les marchands de nouveautés ont à faire face à une concurrence très forte de la part des marchands de gros qui vendent en détail. Cette question a été longuement discutée à l'assemblée tenue récemment sous la présidence de M. Filiatrault, de la section des marchands de nouveautés de l'Association des Marchands Détaillants du Canada.

Les membres n'ont pas caché leur mécontentement né de cette concurrence et ils demandent instamment que l'Association trouve quelque moyen d'y mettre fin par une sérieuse coopération entre les détaillants et les marchands en gros.

Comme on l'a dit, cette concurrence n'est pas toujours l'oeuvre des marchands en gros; elle vient très souvent aussi du fait que les détaillants envoient eux-mêmes de leurs clients dans les maisons de gros sous prétexte qu'ils n'ont pas en main l'article demandé.

La concurrence provient aussi de ce que les employés vendent trop en détail à leurs parents, amis ou amis de ceux-ci sur recommandation des premiers. Cette chaîne d'acheteurs s'allonge rapidement et à la fin, toute une clientèle est formée qui n'achète plus que chez les marchands de gros.

Cela ne se pratique pas partout; certains marchands de gros se font un scrupule de ne pas vendre en détail, mais ce sont les rares exceptions que l'on compte sur le bout des doigts.

Suivant M. J.-O. Gareau, le grand mal est le manque de règlement dans les maisons de gros. Un règlement sévère, dit-il, devrait être établi à ce sujet, limitant toutes les ventes aux détaillants. Ceux-ci de leur côté sont prêts à collaborer de toutes leurs forces pour assurer l'observance du dit règlement en n'envoyant jamais de clients particuliers et en exigeant des détaillants de la campagne de ne pas en envoyer non plus.

M. Gareau déclare que l'Association devrait même demander aux marchands de gros de ne jamais vendre aux clients envoyés par les détaillants.

Cette concurrence, comme l'a fait remarquer le président Filiatrault, est très forte; on s'en fera une idée quand on apprendra qu'elle se chiffre à près de deux millions par année.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

J. A. Jacob vs Ls. Bigras, Montréal, $135.
Emilie Duval vs Milciade Marcil, Montréal, 1ère classe.
Crédit Foncier vs Geo. St-Germain, Montréal, $22,421.
John P. Snell vs Holmes Hogue Ltd, Montréal, $850.
Z. Beaulieu vs L. Darche, Montréal, $400.
Mme C. O. Morin vs Mme Elie Bourgeois, Montréal, $450.
M. J. McNeil vs E. Doré, Montréal, $147.
Maria Goudreau vs Ferd. Surprenant, Montréal, 1ère classe.
Carré Viger Hotel Ltd. vs J. A. Beaudette, Plessisville, $204.
T. J. Saucier vs Sarah Fanny Mack, Westmount.
M. Lefebvre vs L. Mercier et Fils Ltée, Montréal, $245.
R. Lauzon vs E. Maurice, Montréal, $105.
Karl Work vs H. O.C. Fitzgibbon, Montréal, $278.
Cie J. A. Guilmette Ltée vs Arthur Ecrement, Montréal, $1,786.
Canada Line & Builders Supply Co. vs Z. Héroux, Montréal, $147.
A. E. Hodgson vs Laval Industrielle Ltée, Pointe-aux-Trembles, $110.
Lavey & D. vs Demitre Constantinesco, Montréal, $125.
J. T. Decarie vs Alfred Decarie, Montréal, $140.
Sir Fred W. Taylor vs Pat. Brunet, Montréal, $181.
G. B. Lucciolo vs C. P. R., Montréal, $150.
Royal Inst. Adv. of Learning vs U. H. Dandurand, Montréal, $38,029.
C. A. Smart vs Aquila Guenette, Maisonneuve, $1,816.
A. H. Deland vs John Ed. Vallilee, Buckingham, $254.
J. A. Rousseau vs Cie Manufacturière de Lachine Ltée, Lachine; Trefflé Bastien, Montréal, $10,000.
Mme J. B. Lachapelle vs Horace Lachapelle, Côme Dupras, Georgiana Lachapelle, Montréal, 4ème classe.
J. H. Joannette vs Alphé Séguin, Montréal, $154.
Mary Major vs Caroline Murphy, Ilmire Morin, Mrs J. F. Murphy, Montréal, $1,700.
Succ. C. T. Viau vs Security Const. Ltd., Montréal, $7,510.
N. G. Valiquette Ltée vs F. E. Audet, Montréal, $49.
Leduc & Bordeleau vs Albert Jarry, Raoul Jarry, Montréal, $538.
F. T. Enright vs J. James Trickey, Montréal, $75.
Ovila Charland vs Euclide Rousseau, Montréal, 1ère classe.
Eveline Leduc vs Oscar Milot, Montréal, 1ère classe.
Toronto Hat Lining Co. vs Old England Ltd., Montréal, $62.
Succ. Mme Camille Daignault vs J. H. Savaria, Montréal, $188.
Hyman Rees vs Sophie Bercovitch et Mrs Marco Labis, Montréal, $195.
Mme Alexis Larivière-St-Amour vs Vict. Larivière, Ste-Anne de Bellevue, $257.
J. C. Nadeau vs Albert Destiambre, Montréal, $850.
F. L. Sylvestre vs J. R. Gariépy, Montréal, $126.
R. Charlebois vs Alex. L. Bonin, Montréal, $187.
La Presse vs Léon Archambault, Montréal, $183.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Hector Lamontagne Inc. vs A. Lamoureux, $32.
J. A. Ewing et al. vs C. E. White, $43.
A. Mensuelle vs M. Payette, $32.
S. Boulanger vs Nap. Desprès, $90.
G. Therrien vs A. Faubert, $36.
A. J. Higgins vs J. E. Morency, $15.
S. Rosenberg vs Mrs E. Mams, $36.
J. A. W. Dufault vs J. Boutin, $33.
O. Demontigny vs Gaspard Poirier, $71.
W. St-Pierre vs P. R. Bisaillon, $32.
Outremont Garage vs T. Hudson, $32.
M. L. H. & P. Co. vs Chas. Miles, $31.
C. Rocher vs Vve Wm. Connell, $25.
M. Paquette vs L. Morin, $15.
I. Caron vs Michel Pregacitlo, $15.
V. Brosseau vs Horace Rochon, $18.
F. A. Locas vs E. Dionne, $71.
Dom. Bridge Co. vs C. Calce, $77.
E. A. Cleveland Agres Pridham, $15.
A. Allard vs Alb. Dellières, $30.
E. J. Noël vs Wilf. Côté, $15.
A. Schachter vs Ls Wexler, $74.
D. Picard vs O. Rivard, $55.
P. Monette vs L. Romite, $62.
A. Lavoie vs Jos. Royer, $10.
M. Goldberg vs J. S. Lorin, $34.
J. C. Lamothe et al. vs J. H. Beauchamp, $15.
A. Robichon vs C. A. Hugue, $50.
L. G. Hétu vs Alf. Charron, $27.
Fehr Bros. & Little vs J. R. Beaudoin, $50.
L. Langlois vs E. H. Hicks, $20.
Craig & Côté Bargain Store vs J. M. Skelton, $48.
J. Charette vs D. Labelle, $60.
F. Charbonneau vs Jos. Goulet, $50.
V. Prezeau vs E. Daoust, $34.
J. O. Proulx vs Jos. Laurin, $17.
D. Harris vs I. Solovay, $50.
Security Tire Sales Co. vs W. J. Robinson, $66.
J. E. Montpetit vs Geo. Chenier, $79.
M. L. H. & P. Co. vs Mrs. Evan Roberts, $96.
J. E. Fournier vs H. Elias, $56.
East End Coal & Carthage Co. vs Geo. Bissonnette, $17.
H. Liverman vs J. Lachapelle, $26.
Food Destributor Ltd. vs P. J. Breman & Co., $16.
Mrs E. Notkin vs Jos. Adams, Lachine, $31.
J. E. Reneault vs Dollard Robert, Lachine, $12.
J. A. W. Dufault vs Henri Bourgie, Sr., Valleyfield, $33.
O. Richard vs Lucien Dumont, Ste-Thérèse, $78.
J. A. Tailleur vs W. J. Murphy, Verdun, $23.
Mme A. Paradis et vir. vs Jos. Trépanier, South Stukely, $81.
J. O. Mousseau vs N. Di Marco, $30.
C. W. Smiley vs R. Mondat, $11.
J. A. Primeau vs C. Boudrias, $19.
C. Hoffer vs A. St-Amour, $11.
V. Viau vs Lionel Daoust, $38.
A. Doucet vs Mme N. Ethier, $15.
J. Z. Gagnier vs A. Fournier, $15.
J. Rivard vs Art. Charron, $56.
P. N. Théoret vs Alb. Bélanger, $14.
M. Guertin vs A. Forget, $14.
J. A. Morin vs Raoul Cousineau, $46.
J. O. Renaud vs Otto Droll, $25.
Smeaton Brothers vs Goodson Brothers, $10.
G. Ducharme vs A. Laurier,, $43.
A. Langlois vs Eug. Poitras, $16.
Audet & Brosseau vs Jos. Côté, $21.
J. O. Proulx vs Wilf. Bombardier, $10.
J. Durocher vs Henri Nelson, Abord-à-Plouffe, $54.
O. Latreille et al. es-equal vs P. J. Farrell alias Casperonne, $99.
E. Dubois Sr. vs L. J. Labrosse, $30.
H. Levites vs J. Lapierre, $29.
Dairy B. Goodey vs Garfield Griffon, $37.
A. Trudeau vs Jos. Bicotte, $18.
J. Gour vs Geo. Ayotte, $12.
Mt. Royal Securities Ltd. vs C. A. Owens, St. John, N.-B., $70.
M. Moody & Sons vs A. Domingue, Slanbridge East, $35.
E. Charron vs Feid. Roy, Laprairie, $11.
J. Limoges vs Marc Lecours, West Shefford, $70.
H. Denis vs Isidore Bédard, Vaudreuil, $40.
R. C. Dery vs J. Herman & Co., $47.
H. Liverman vs V. Lajoie, $68.
E. Pageau vs Geo. Bélair, $45.
B. Trattenberg vs J. Aubé, $94.
P. A. Lespérance vs R. Girard, $64.
A. St-André vs P. Maisonneuve, $64.
A. Carrière vs P. Primeau, $21.
H. Paquin vs A. Sasabon, $33.
T. P. Phelan vs Edm. Riopel, $31.
N. Landry vs H. St-Cerny, $65.
M. P. S. Corp. vs F. Latreille, $25.
W. Bourassa et al. vs H. Bourbonnière, $49.
A. Gibeault vs Jos. Hartman, $20.
I. Filiatrault vs E. Robinson, $11.
L. Langlois vs Ben Rowley, $40.
Felir Bros. & Title vs D. Morin, $48.
J. A. Bardeau vs D. Lachapelle, $30.
A. S. Deguire et al. vs Bruno Héneault, $10.
A. S. Deguire et al. vs E. Bazinet, $10.
J. B. Baillargeon Express vs P. A. Deane, $12.
E. G. Wilks vs J. L. Morrell & H. Grief, $65.
Vve J. A. Corbeil vs W. Gagnon, $14.
E. Gilbert vs B. P. Lapointe, $10.
E. Doutre vs E. Peterkins, $13.
Succ. E. D. Roy vs J. R. Gariépy, $66.
W. Bourassa et al. vs J. A. Duguay, $25.
E. Noël vs T. Jolicoeur, $22.
E. Noël vs V. Martel, $90.
H. Roy vs Vve L. Cloutier, $14.
S. Croysdill vs C. Robinson, $10.
C. W. Lindsay Ltd. vs J. Montgomery, $10.
E. Ste-Marie vs O. Pelchot, $49.
J. B. Walsh vs Chs. Sinclair, $20.
J. Aubé vs P. Lord, $53.
J. N. Racicot vs J. A. Laflamme, $30.
J. Z. Gagnon vs W. J. Comor, $65.
J. Z. Gagnon vs E. Séguin, $21.
R. Bonchard vs Jos. Michaud, $10.
E. Gibeau vs J. Leclaire, $52.
J. D. Robidoux vs O. P. Paquette, $32.
La Banque d'Hochelaga vs A. Dagenais, $16.
J. O. Proulx vs Chs. Stewart, $10.
Mme A. Loranger vs Alf. alias Peter Chartrand, $43.
U. Gibeault vs B. Ouellette, $45.
Lavery & Demers vs A. Delette, $5.
J. Z. Gagnier vs Ferd. David, $26.
H. Ferron vs L. Lefebvre, $29.
Mme A. Angers et vir. vs John Bumer, $16.

LA CONSTRUCTION

AMOS

Succursale de $20,000 pour la Banque d'Hochelaga, de Montréal. Gérant-général: Beaudry Leman.

AYLMER

Boulangerie, etc., de Wm. Sayer, détruite par le feu. Pertes: $3,000.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence de $6,000 au Parc Thibeau, pour Louis Boisvert, Pont St-Maurice.

Résidence de $3,000 pour Louis Lapointe, Parc Thibeau, Pont St-Maurice.

2 logements de $6,000 au parc Roy, pour W. Brousseau, Route Montréal,, Québec, Qué.

Résidence de $6,000 pour Alphé Blais. Le propriétaire demande des prix pour 20,000 briques rustiques et plastiques. Cette résidence sera occupée par son propriétaire.

Résidence de $5,000 au Parc Rochefort pour Alph. Deshaies, Pont St-Maurice.

4 logements de $7,000 au Parc Thibeau pour Chaida Pratte, Parc Thibeau, Pont St-Maurice.

Résidence de $6,000 en face de la St. Maurice Paper Co., pour Alphonse Audette, qui demande des prix pour 20,000 briques rustiques et plastiques. La quincaillerie, la plomberie et la toiture ne sont pas encore achetées.

Résidence de $5,000 au Parc Lacroix pour Siméon Lacroix.

Logements de $10,000 au Parc Thibeau pour Jos. Poulin, Pont St-Maurice. Le propriétaire demande des prix pour 30,000 briques rustiques et plastiques et pour sa peinture.

Logements de $5,000 au Parc Thibeau pour Adem Duplessis, Pont St-Maurice. Le propriétaire demande des prix pour 12,000 briques rustiques et plastiques.

COURVILLE

Chemin gravelé, rue Vachon, pour le conseil municipal. Maire, P. A. Galarneau.

GRANBY

Fabrique de portes et châssis de M. Soloman complètement détruite par le feu. On reconstruira probablement tout de suite.

GRAND'MERE

Salle des broyeurs de $75,000 pour la Laurentide Co. Ltd. Gérant, Geo. Cahoon jr. On y installera trois nouveaux broyeurs de 2,800 H.P.

JOLIETTE

Aqueduc pour le conseil municipal. Maire: J. A. Guilbault. Ingénieur: J. Alcide Martin qui a reçu instruction d'étudier des plans et de faire rapport sur la construction d'un aqueduc à Vessort.

Fabrique de vêtements, sur la rue St-Antoine pour J. Pichotte. Le nom des locataires n'est pas donné. Ils loueront la propriété Pichotte et la modifieront pour en faire une fabrique de vêtements si le conseil de ville leur accorde une exemption de taxes pour un certain nombre d'années.

Logements ouvriers, $200,000, sur la rue St-Antoine pour le conseil municipal qui a demandé le montant ci-dessus en rapport avec les logements ouvriers du gouvernement.

MONTREAL

Brasserie (2 édifices), $335,000, l'un sur la rue St-Maurice et l'autre sur la ruelle Dupré pour la National Breweries Ltd, 36 carré Chaboillez. Architecte et ingénieur, L. A. Amos, 78 rue Crescent. Des sous-contrats seront accordés sous peu.

Résidence de $4,000 sur l'avenue Terrebonne pour Frédéric Baillargeon, 2026 rue St-Jacques. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il achètera les matériaux dont il a besoin.

Cinq plain-pieds de $9,000 sur la rue St-Denis pour O. Filion, 2985 rue St-Denis. Une partie seulement des matériaux sont achetés.

Résidence (3 plain-pieds) $6,000 sur la rue Fabre pour N. Lapierre, 745 rue Grenier. Le propriétaire achètera tous ses matériaux.

Deux résidences semi-détachées de $15,000 sur l'avenue Western, pour Geo. E. Blackwell, 4184 rue Ste-Catherine ouest. Les travaux doivent commencer très prochainement.

Résidence de $2,200 sur la rue Gauthier pour Alf. Laurin, 44 avenue des Carrières. Tout le travail sera fait à la journée. Certains matériaux sont achetés.

Six plain-pieds de $8,000, sur la 5e avenue, Maisonneuve pour Jos. S. L'Archevêque, 170 rue Lafontaine. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il achètera les matériaux dont il a besoin.

Magasin et résidence de $2,000 pour Eusèbe Masse, 3011 rue St-Hubert. Le propriétaire est sur le marché pour certains matériaux.

Résidence (2 familles) de $4,000 sur la rue Marquette pour Joseph H. Demers, 627 rue Marquette. Les garnitures intérieures, les planchers et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Brasseries (2 édifices) $120,000, 624 boulevard St-Laurent, pour la National Breweries Ltd, 36 carré Chaboillez.

Arena et magasins, $50,000, sur l'avenue Mont-Royal pour la Arena Amusement Co., Ltd., 210 rue St-Jacques. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer. Cet Arena pourra recevoir 6,000 personnes. La façade comprendra 8 magasins.

Ecuries de $2,000, 53 rue St-Elizabeth pour H. McGoun, 53 rue Ste-Elisabeth. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il achetera tous les matériaux dont il a besoin.

Garage public de $10,000 sur l'avenue Westminister. Le nom du propriétaire n'est pas donné. Architecte: T. McLaren, 264 Côte du Beaver Hall. Tous les matériaux sont achetés.

Garage public à Rosemont pour John Snook, 12 rue Holt. Demande a été faite pour obtenir la permission de construire ce garage. Si la permission est accordée les travaux commenceront immédiatement.

Résidence de $2,000 sur l'avenue De Châteaubriand pour C. Genest, 108 rue De Courcelles. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il a besoin de certains matériaux.

Ecurie de $5,500, 268 avenue Greene pour E & A. Leduc Limitée, 268 rue Greene. Cette écurie aura 14 stalles. La quincaillerie et le bois ne sont pas encore achetés.

Magasin et résidence de $5,500 sur la rue Notre-Dame, angle de la 1ère avenue, pour Robt. Elliotte, 26 rue Notre-Dame, Maisonneuve.

Restaurant de $75,000, 290 rue Ste-Catherine pour Childs Co., New-York City. Ce restaurant occupera l'ancien magasin Wilders.

Fabrique, entrepôt à marchandises et entrepôt frigorifique de $120,000, 18 avenue du Collège McGill pour la Holt Renfrew & Co., Ltd. 401 rue Ste-Catherine ouest.

Fonderie de $3,000 sur la rue St-Rémi, pour la Jenkins Bros., Ltd., 103 rue St-Rémi. Le travail sera fait à la journée.

Ecole de $300,000 sur le boulevard Morgan, Maisonneuve pour le compte de la commission des écoles protestantes, 36 rue Belmont.

Résidence (2 familles) $3,000 sur la rue Bourbonnière pour Alb. Boucher, 1306 rue Lafontaine. Le propriétaire est sur le marché pour des matériaux.

Ecole de $120,000 pour la paroisse de St-Thomas d'Aquin, sur la rue du Couvent pour la commission des écoles catholiques, 87 rue Ste-Catherine ouest.

Résidence de $1,200 sur l'avenue Orchard pour A. Riberdy, 102 rue de Courcelles. Le propriétaire fera tout le travail et il est sur le marché pour ses matériaux.

Addition à l'hôtel Windsor, rues Dorchester et Windsor. Les propriétaires de cet hôtel projette de construire une addition pour faire à la demande du printemps prochain.

3 plain-pieds de $6,500 sur l'avenue Henri-Julien pour E. Dubois, 1993 rue St-Hubert. Il a besoin de matériaux immédiatement. Entrepôt pour voitures, $1,000, 187 rue St-Timothée pour P. T. Légaré, 180 rue Amherst.

Deux garages privés de $4,000, en arrière du No. 4354 rue Ste-Catherine ouest pour Herbert A. Matley, 233 avenue Metcalfe. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il achetera des matériaux.

Résidence (3 plain-pieds) $5,500 sur la rue Dublin pour Ant. Filiatrault, 393 avenue Lasalle, Verdun. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il est sur le marché pour des matériaux.

Résidences (2 semi-détachées) $25,000, angle des avenues Western et Kensington pour Chas. J. Bron, 4263 rue Ste-Catherine ouest.

QUEBEC.

Entrepot de $175,000 pour Terreau & Racine, 194-208 rue St-Paul. Les propriétaires sont sur le marché pour des matériaux.

Résidence de $3,000 sur la rue Morin pour Emile Plante, rue Morin. Le travail sera fait à la journée.

Résidence de $3,000, 3ème avenue, Limoilou, pour Mme G. Larond, 3ème Avenue, Limoilou. Tout le travail sera fait à la journée.

Résidence de $7,200 sur la rue Bourlamaque pour Joseph Nadeau, 74 rue Ste-Cécile. Le travail sera fait à la journée.

ST-ALBAN.

Moulin à scie de Alfred Germain, détruit par le feu. Pertes: $6,000. On reconstruira immédiatement.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 1er octobre 1919

Un grand nombre d'items ont monté de prix au cours de la semaine, et en ce qui concerne les produits d'acier manufacturés la base est ferme. Les fers à souder se vendent plus chers. Leurs prix nets sont donnés plus bas. Les rouleaux à pâte ont subi une hausse aussi. Les dés de tuyau de poêle se vendent un peu plus cher. Les escomptes sur les treillis à volailles ont été annoncés, de sorte que les commandes peuvent être prises à un prix défini. Les boutons de porte vernissés ont subi une hausse de 10 pour cent. Les appareils pour tordre les vadrouilles (mops) se vendent plus chers. Les pinces d'un numéro ont augmenté de prix de même que plusieurs serrures. Le graphite, les miroirs et crochets à habits et à chapeaux se vendent tous plus chers. Les marchés de la jute continuent à monter. Le seul déclin enregistré a été sur les métaux en lingots, dont le marché est plutôt tranquille actuellement.

De fortes tendances vers l'affermissement peuvent s'appliquer aux feuilles et aux plaques d'acier et on peut s'attendre à une hausse des prix. Les barres d'acier et de fer, les clous de broche et découpés sont également fermes, tandis que les poêles et les accessoires, surtout les fournaises et accessoires de fournaises se sont affermis par suite de la grève des ouvriers en acier des Etats-Unis.

En somme, les affaires sont excellentes et les stocks sont expédiés à la campagne en grandes quantités dans le moment. Les tendances sont fortes pour la plupart des commodités. Les collections sont bonnes.

LES PRIX DES TREILLIS A VOLAILLES SONT ANNONCES; LES ESSOREUSES A LA HAUSSE.

Treillis à Volailles, Essoreuses. — Les prix du treillis à volailles pour les commandes placées dans le moment et pour livraison le printemps prochain sont annoncés. L'escompte sur la variété Hexagone canadienne est de 15 pour cent pour le treillis à mailles de 2 pouces et de 10 pour cent pour le treillis à mailles d'un pouce. La variété "U.S." est cotée à un escompte de 10 pour cent pour les mailles de 2 pouces et de 5 pour cent sur les mailles d'un pouce. Ces escomptes sont pour la liste régulière canadienne. Les essoreuses à vadrouilles (mops) se vendent plus cher. Les cotations actuelles pour les divers numéros sont les suivantes: No 1, la douzaine, $35; No 2, $23.50 et No 4, $34.

LES PINCES ET LES SERRURES A LA HAUSSE DE MEME QUE LE GRAPHITE.

Pinces, Serrures et Graphite. — Des avances sont en vigueur sur les prix des diverses lignes de serrures de la marque Peterboro, bien que ces hausses ne soient pas encore disponibles. Les pinces de la variété No 1050 ont également subi une hausse et les prix nets suivants sont en vigueur: 4 pouces, la douzaine, $13.50; 5 pouces, $14.50; 6 pouces, $15.50; 7 pouces, $19 et 8 pouces, $21. Le graphite de Dixon est coté à, 57½ la livre en boîtes de 1 lb. et à 55c en boîtes de 5s.

LES PRIX DES OUTILS MONTENT; CEUX DES MIROIRS AUSSI.

Outils, Miroirs. — La ligne des outils Stanley se vend plus chère, comme on le prévoyait. Les prix nets indiquent une avance d'environ 15 pour cent. Les miroirs ont subi une hausse de 10 pour cent. Le modèles "Louise" en 5 x 7 est coté à $3 la douzaine; 7 x 9, $4.25; 8 x 10, $5; XL, 4 x 6, $2.10 la douzaine; 5 x 7, $2.65; 6 x 9, $3.40 et 8 x 10, $4.60.

LES CROCHETS A HABITS ET A CHAPEAUX AINSI QUE LES FERS A SOUDER PLUS CHERS.

Crochets à Habits, Fers à Souder— Des hausses de prix sont en vigueur pour les crochets à habits et à chapeaux, qui se vendent à présent pour ceux 3 pouces, $1.20 la grosse. Les fers à souder se vendent plus chers, voici les nouvelles cotations en vigueur: Prix, la paire, 1 lb. 65c; 2 lbs $1.25; 3 lbs $1.75; 4 lbs, $2.35 et 5 lbs $2.90. Les manches sont cotés à 20 cents la douzaine.

LES ROULEAUX A PATE PLUS CHERS; DE MEME QUE LES DES DE TUYAU ET LES BOULONS.

Rouleaux à Pâte, Dés et Boulons. — Des hausses sont en vigueur pour les rouleaux à pâte. L'avance est d'environ 10 pour cent et la variété avec manche émaillé $2.15. Le prix des dés de tuyau de poêle a monté également, les cotations actuelles étant: $6.60 la douzaine pour ceux de 7 pouces pour mur, $7.80 pour ceux de 7 pouces pour plafond et $9 pour les extensions de 7 pouces. Les boulons Tower de la variété No 9, vernissés, sont cotés aux prix plus élevés suivants: 3 pouces, $1.15; 4 pouces, $1.55; 5 pouces, $2; 6 pouces, $2.30; 7 pouces, $2.70; 8 pouces, $3; 9 pouces, $3.40 et 10 pouces, $3.80.

LE TON EST FERME POUR LES POELES ET LES ACCESSOIRES.

Poêles, accessoires.—En vue du fait que la grève actuelle de l'acier aux Etats-Unis rend incertaine la perspective pour le matériel le ton est fort pour les poêles, les fournaises ainsi que pour les divers accessoires. Actuellement, les manufacturiers prennent du commerce d'une manière très satisfaisante et le mouvement est lourd. Les marchands qui se procureront leurs stocks de bonne heure se protégeront contre toute rareté possible plus tard, si les difficultés ouvrières continuaient.

LE CABLE EST LENT; LE FIBRE DE JUTE PLUS FERME.

Corde et Cordage. — Peu de changement à signaler sur le marché du cable. Les manufacturiers font rapport d'une bonne demande mais elle pourrait être meilleure. Il n'y a pas d'indications actuellement d'un changement dans la base, en autant que les prix sont concernés. Les fibres de jute sont très fortes et des avances sont faites fréquemment. La base du prix du manille pur est de 32c la lb: le manille anglais ou le beaver, 28c. et le sisal, 25c.

LA VENTE DE LA GAZOLINE ET DE L'HUILE EST DE SAISON

Huile et Gazoline. — La base pour l'huile de charbon reste sans changement entre 22c et 25c le gallon, suivant la qualité. Le mouvement est assez bon et les approvisionnements suffisants pour répondre aux besoins. La gazoline se vend bien et le ton est stable et sans changement. La variété pour automobile est cotée à 33c le gallon.

LA BASE RESTE FERME POUR LA BROCHE ET LES CLOUS.

Clous et Broche. — Un ton fort et stable caractérise le marché des clous. Les stocks sont suffisants actuellement et il se fait une forte vente à la campagne pour les diverses dimensions, une construction considérable se faisant actuellement dans les cités et districts ruraux. Les prix restent à $4.75 le baril pour les clous de broche et les clous découpés. La base de la broche d'acier reste sans changement à $5 et le ton est également ferme ici.

LE TON DE L'ACIER EST TRES FORT; LES BARRES DE FER.

Acier et Fer. — Naturellement, comme résultat du malaise créé par la grève des ouvriers en acier des Etats-Unis, il s'est produit un affermissement du à la base du prix des pro-

duits d'acier et du fer. Si les difficultés ouvrières sont réglées bientôt, il est probable que des avances ne se produiront pas, autrement on peut s'attendre à une hausse de prix. Il y a un lourd mouvement actuellement et les stocks sont raisonnablement satisfaisants.

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LA TENDANCE EST VERS LA HAUSSE POUR LES DIVERSES TOLES.

Plaques et Feuilles. — Bien qu'il n'y ait pas de hausses à enregistrer cette semaine sur les marchés locaux, certains s'attendent à une augmentation des prix, surtout si les troubles ouvriers des Etats-Unis ne se règlent pas bientôt. Déjà les prix de certaines tôles ont augmentés à l'endroit de production et les effets se feront sentir peut-être ici dans quelques jours. Les tendances sont décidément vers la hausse.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.50	6.25
Calibre 12	5.55	6.20
Calibre 14	5.60	6.35
Calibre 16	5.70	6.50
Calibre 18-20	....	6.35
Calibre 22-24	....	6.40
Calibre 26	6.45	6.50
Calibre 28	6.75	7.00
Tôle galvanisée en feuilles:		
10¾ onces	8.65	9.25
Calibre 28	8.30	8.85
Calibre 26	....	8.50
Calibres 22 et 24	7.70	8.35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7.50	8.35
Calibre 20	7.30	8.00

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LE MOUVEMENT DES PRODUITS DU PLOMB EST DE SAISON.

Produits du Plomb. — Il y a très peu de changement à enregistrer dans le ton du marché. Les conditions locales parmi le commerce de la plomberie ne sont pas satisfaisantes et il y a eu un effort déterminé pour gêner les travaux des maîtres-plombiers par la grève. Il est a espérer qu'il se produira bientôt une amélioration dans la situation, lorsque les achats seront plus considérables.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.36½
Soudure, strictement, la lb.	0.32½
Soudure, commerciale, la lb.	0.31
Soudure, wiping, la lb.	0.29
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38¾
50.60	0.41¼
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

TUYAU DE FER

Standard Buttweld

Les 100 pieds.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
⅛ pc...	$ 6.00	$ 8.00	$.....	$.....
¼ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
⅜ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
½ pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
¾ pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
1¼ pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
1½ pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
2 pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
2½ pc...	38.90	49.73	.....	.....
3 pc...	50.87	65.03	.....	.....
3½ pc...	64.86	81.88	.....	.....
4 pc...	76.85	97.01	.....	.....

Standard Lapweld.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	$27.94	$34.78	$31.64	$38.11
2½ pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3½ pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4½ pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

LE MARCHE DES METAUX EN LINGOTS MONTRE UN PEU PLUS DE FAIBLESE

Metaux en lingots. — Une grande tranquilité caractérise ce marché. Il y a un fléchissement dans les tendances pour la plupart des lingots et actuellement, l'on n'achète pas beaucoup à l'avance.

Cuivre. — Marché plus faible. Le mouvement est décidément petit et le prix côté est 25c la livre.

Fer-blanc. — On dit que certaines fabriques sont fermées et les prix sont plus faibles par suite d'un mouvement de ventes plus léger. Le prix à été réduit de 2c. à 59c. la livre.

Spelter. — Certaines des usines de galvanisation sont fermées: la demande est peu considérable et les prix sont plus faibles à 9¾c. la livre.

Plomb. — Ce métal se maintient et aucun changement n'est à enregistrer, le prix restant à 7½c. la livre.

Antimoine. — Le commerce domestique est limité, et les ventes faites le sont sur la base de ¼c. la livre moins cher, soit à 9½c.

Aluminum. — Peu d'affaires sur ce marché et aucun changement notable à signaler. Prix: 35c. la livre.

Fer en Gueuse. — Les affaires peu considérables qui se sont faites l'ont été à $50 la tonne.

LA PEINTURE

La semaine a été remarquable par l'annonce que le prix des peintures et des vernis sera maintenu sur la base actuelle pour les commandes de l'automne et du printemps. Cette nouvelle a été lancée à la suite d'une réunion des fabricants de peinture, tenue la semaine dernière. Les vernis sont particulièrement forts, vu que les gommes sont encore rares et chères, tandis que la térébenthine est plus chère que jamais.

Une autre annonce importante a été celle de la standardization des boîtes pour le vernis et la peinture, et ce sera un changement qui sera accueilli avec plaisir. Pour que les ventes de la peinture augmentent, les fabricants de peinture ont décidé de continuer la campagne éducationnelle en activant le travail commencé cette année par le comité dit "Sauvez la surface et vous sauvez tout."

L'huile de graine de lin se maintient avec peu ou pas de changement pour les livraisons immédiates, et le prix de la térébenthine n'a pas subi de changement. Les affaires sont bonnes.

L'HUILE FUTURE BAISSE; L'HUILE SUR PLACE DIFFICILE A AVOIR

Huile de Graine de Lin.—Une amélioration très marquée est en vue pour l'huile future, et avec la graine qui arrivera tout probablement en grandes quantités avant que plusieurs semaines ne soient écoulées, il devrait y avoir un approvisionnement d'huile raisonnablement suffisant sur le marché au commencement du mois d'octobre. Les tendances ont été vers la baisse récemment pour la graine de lin, et cependant le marché est ferme, un petit surplus d'huile étant disponible sur place, $2,92 étant le bas niveau. Un mois plus tard, on pourra acheter son stock à meilleur marché, et les prix dépendront de la manière que se fera la livraison de la graine aux broyeurs. La récolte canadienne est estimée entre 5,000,000 et 6,000,000 boisseaux.

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	2.92	3.02
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	2.94½	3.04½
5 à 9 barils	....	....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

LE PRIX DE LA TEREBENTINE SE MAINTIENT; LES STOCKS SONT SUFFISANTS ICI

Térébenthine.—Il y a eu à dire le

vrai très peu d'amélioration dans la situation au cours de la semaine. Les stocks en mains sont suffisants et l'on ne rapporte pas de la difficulté à faire face aux demandes. Les cotations n'ont pas subi de changement, et en vue du fait que les stocks ne sont peu considérables dans le sud, il est improbable qu'il se produise immédiatement un changement de conséquence dans la base du prix.

Térébenthine—

	Gal. Imp.
De 1 à 4 barils	....
Par petits lots	.... 2.65

(Empaquetage extra)

LES VENTES DU MASTIC SONT BONNES ET LA BASE EST STABLE.

Mastic. — La demande pour le mastic est de saison et il y a peu de nouveau changement à enregistrer. La base du prix reste la même qu'actuellement pour d'ici à la fin de la saison d'automne, et les stocks disponibles sont suffisants pour répondre aux besoins actuels.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LA DEMANDE EST STABLE POUR LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE.

Blanc de Plomb dans l'Huile. — Il a une bonne demande pour le blanc dans l'huile des sources régulières, mais le tonnage est quand même très considérable. Comme nous le disions la semaine dernière, les prix actuels seront en vigueur d'ici au 15 décembre à moins qu'il ne se produise des développements imprévus dans le prix des matières premières. Les cotations actuelles pour le commerce sont les suivantes: en lots de 5 tonnes, $15.50; en lots d'une tonne, $16 et en plus petite quantité, $16.35.

LES PRIX DES PEINTURES PREPAREES N'ONT PAS CHANGE.

Peintures mélangées, Vernis. — Les prix actuellement en vigueur pour les peintures préparées n'ont pas subi de changement, et pour les affaires de cet automne et pour les commandes livrables le printemps prochain la base actuelle restera la même. Naturellement tout dépendra de la tension des marchés pour les matières premières et les manufacturiers espèrent qu'il ne deviendra pas nécessaire de faire des avances.

On se rappellera que les prix de la peinture, lorsqu'ils ont été rajustés la dernière fois étaient basés sur le coût de l'huile qui était d'environ $2.35 le gallon. Depuis, le prix de cette commodité a monté à $3. De plus, les augmentations de salaires ont été considérables et toutes les dépenses générales des manufacturiers de peinture et de vernis ont considérablement augmenté. La mise des produits sur le marché est plus coûteuse. Il y a, toutefois, peu d'indications qu'il y aura des déclins dans le prix des peintures, des vernis ou des spécialités. On rapporte que les affaires sont actives.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.12 0.12

Couleurs (sèches) la livre	
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0 09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17 0.19
Vert Chrome, pur	0.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.12 0.12½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.10
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½
Ochre d'Or, 100 livres	0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils	0.03½
Ochre jaune, barils	0.06 0.10½
Ochre français, barils	0.08
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Rouge Super Magnetic	0.05
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23 0.30
Rouge Indien	0.30
Jaune chrome, pur	0.53
Ochre d'or, pur	0.30 0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25 0.28
Verts, purs	0.28 0.38
Terres de Sienne	0.34
Terres d'Ombre	0.34
Bleu Ultra-marin	0.45 0.48
Bleu de Prusse	1.00
Bleu de Chine	1.00
Noir fin	0.35
Noir ivoire	0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38 0.40
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss	5.75

Colle.

Colle All-Round Brantford—

Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 20 à 25%.
Escompte à la feuille, 5 à 10%.
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100.
Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

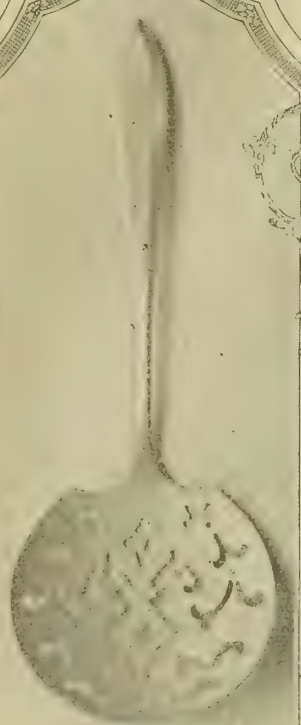
BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.35
Crown Diamond	16.00	16.35
Crown, pur	16.00	16.35
Ramsay, pur	16.00	16.35
Green Seal	16.00	16.35
Moore, pur	16.00	16.35
Tiger, pur	16.00	16.35
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.35
Eléphant, véritable	16.50	16.85
Red Seal	16.00	16.35
Decorators, pur	16.00	16.35
O. P. W. anglais	16.20	16.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

COMMUNITY PLATE



PATRICIAN
Tomato Server

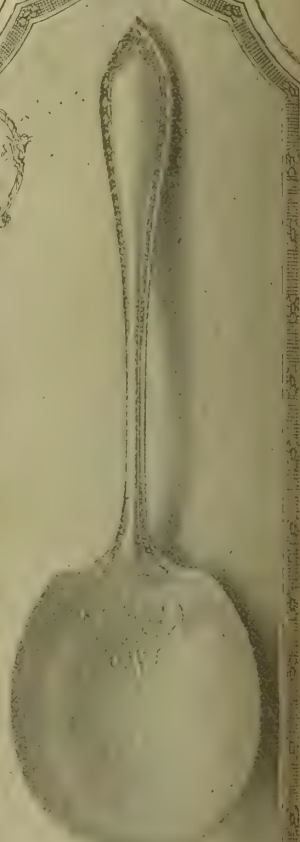
La Saison des Cadeaux

L'AUTOMNE est la saison pour faire ses achats de cadeaux pour le commerce de Noël et du Jour de l'An.

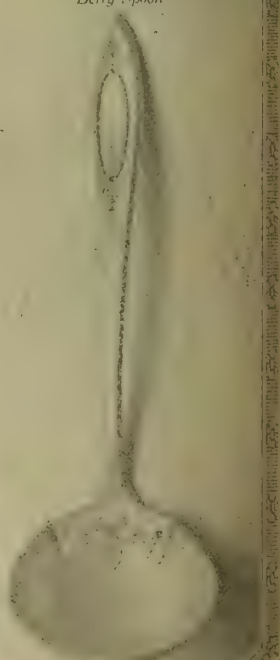
Vous avez actuellement la chance de vous assurer une grande partie de ce commerce avec de gros profits. Des modèles magnifiques, une qualité supérieure et une publicité faite dans tout le pays créent une demande continuelle pour l'Argenterie COMMUNITY PLATE:—une ligne comprenant plusieurs articles magnifiques et appropriés pour cadeaux à prix populaires. Cette argenterie est toujours reçue avec plaisir non seulement à cause de ses modèles superbes mais encore parce qu'elle dénote chez la personne qui la donne un désir de faire un cadeau de qualité.



ADAM
Salad or Cold Meat Fork



SHERATON
Berry Spoon



ADAM
Cream Ladle

ONEIDA COMMUNITY, LTD.

NIAGARA FALLS, ONTARIO.

Considérez les Avantages

d'une

Ligne Complète de Peinture

SOUVENT un produit en fera vendre un autre, de même un client, satisfait de la peinture que vous lui aurez vendue, reviendra souvent pour acheter du vernis, de l'émail, etc., portant la même marque. Il y a une ligne complète dont l'introduction se traduira par une augmentation dans les ventes. C'est la

CANADA PAINT

La Peinture de Mérite



Cette liste comprend un choix complet de peintures et de vernis, appuyés par les méthodes de publicité les plus efficaces. On y trouvera un fini parfait pour toutes les surfaces. Rien n'a été oublié. Quelle que soit la surface que vous voulez couvrir, le fini parfait pour sa protection et pour son embellissement sera trouvé dans la ligne Canada Paint.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir un exemplaire de notre brochurette gratis: "Paint and Varnish as a profitable Investment for a merchant", décrivant également en détail toute la proposition de l'agence C. P.

THE CANADA PAINT CO.

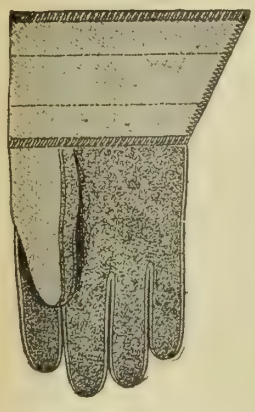
LIMITED

Halifax Montréal Toronto Winnipeg Calgary



Sur la ferme un cheval n'est jamais de trop.

Des accidents arrivent sur la ferme. Qui a les moyens de subir la perte d'un homme ou d'un cheval dans le travail de sa ferme? La perte d'un cheval et la perte de temps qui en résulte nuit à l'efficacité de tout le travail. Les Bourrures TAPATCO à colliers de chevaux augmentent leur efficacité et les protègent contre les accidents — plus d'épaules contusionnées, écorchées ni blessées.



Les gants de coton TAPATCO sur la ferme, dans le jardin, la grange ou le garage, protègent contre les accidents aux mains. Avec poignet à bande, poignet tricoté et gantelet; légers, moyennement légers et épais. Gants et Mitaines en Jersey Oxford, tan et ardoise. Le gant avec surface en cuir est très populaire.



The American Pad and Textile Co.
Chatham, Ontario.

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY
St. Thomas - - Ontario

La demande pour une Peinture se mesure ordinairement par sa popularité
C'est pourquoi—

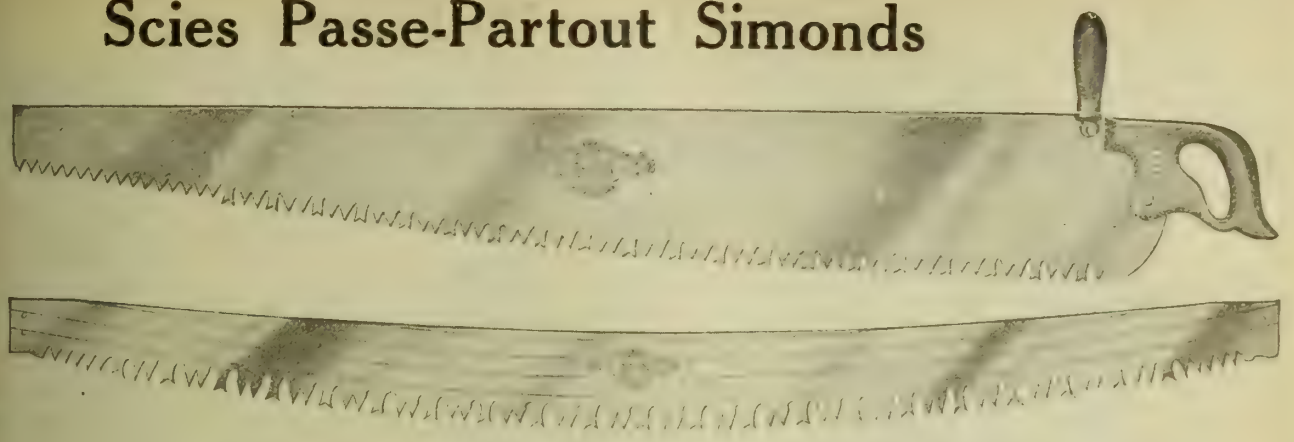
LA PEINTURE RAMSAY'S

est pour vous une ligne profitable à vendre.
Ecrivez-nous pour notre proposition attrayante.

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. RAMSAY & SON COMPANY
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842
TORONTO MONTREAL VANCOUVER

Scies Passe-Partout Simonds



Supériorité Assurée

Une scie Passe-Partout Crescent Ground de Simonds coupera 10 pour cent plus de bois dans le même temps que toute autre sorte de scie. Notre Passe-Partout pour un seul homme est un épargneur d'ouvrage.

Les Scies Passe-Partout de Simonds ne se resserrent pas dans le trait. Elles conservent leur tranchant parce qu'elles sont affutées correctement et scientifiquement trempées.

SIMONDS CANADA SAW COMPANY, Limited

RUE ST-REMI ET AVENUE ACORN, MONTREAL (P.Q.)

VANCOUVER (B.C.) ST. JOHN (N.B.)

Fil à Lacets (Collets) en Laiton

Un fil de laiton mou, calibres Nos 21, 22, 23 et 24, en rouleaux d'une once et de deux onces, le paquet pesant cinq livres.

L'automne apportera une forte demande pour le fil à lacets (collets). Commandez-en un approvisionnement assez à l'avance. Prix sur demande.

AUTRES PRODUITS FOURNIS AUX QUINCAILLIERS

Clous	Broquettes	Vis	Boulons
Fil de fer à clôture	Poignées de portes	Crochets à chapeaux et à Paletots	Plombs
Blanc de Plomb	Fers à cheval	Ecrous	Clavettes
	Mastic		

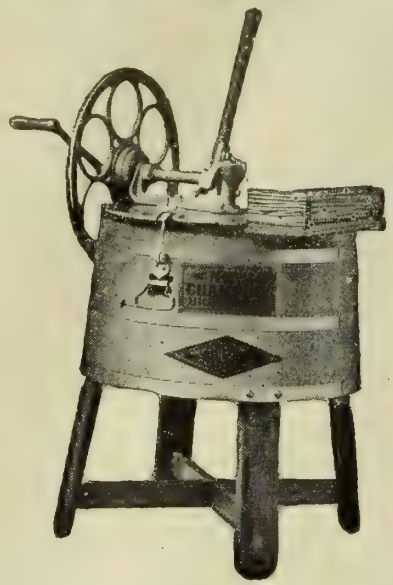
The Steel Company of Canada Limited

HAMILTON - - MONTREAL

BUREAUX DE VENTE A

Hamilton Montréal Toronto Winnipeg St-Jean (N.B.) Vancouver

Lessiveuse à haute vitesse
"CHAMPION" de
Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

Crampons de Sûreté pour le tour
"Vulcan" de Williams
Forgés au Marteau Mécanique



EN STOCK :

A bout droit et courbé
1 ou 2 vis
16 dimensions
Capacité 3-8 à 6 pouces

Demandez notre brochure

J. H. Williams & Co.

121 RUE RICHARDS - BROOKLYN, N. Y.

Représentants Canadiens

THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.

MONTREAL et QUEBEC

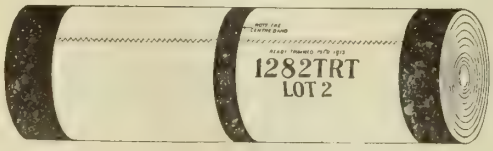
Lorsque vous achetez des
Papiers à Tapisser

Si vous tenez à avoir le genre de papier que les gens achèteront rapidement, pour lequel ils reviendront à votre magasin avec leurs amis—alors
Achetez les

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

Ils sont si nouveaux, et si jolis que le fait de les voir incite à vouloir les avoir à la maison.

Les Papiers "Tout Rognés"
Staunton



sont populaires chez le professionnel tout comme chez le tapissier amateur, car avec eux le travail peut se faire mieux et d'une manière plus satisfaisante.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser
TORONTO
Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

OUTILS EN ACIER FORGÉ
HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).
CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

TOLE GALVANISEE DE LYSAGHT

"QUEEN'S HEAD"

CANADA

Sans contredit la meilleure.

Agents pour le Canada.

A. C. LESLIE & Co., LIMITED

560 rue St-Paul ouest

MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL. Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.



LE DIABLE BLEU

(BLUE DEVIL)

Le meilleur vélocipède pour enfants. Tricycle perfectionné. Construction parfaite. Cadre à ressorts émaillé en beau bleu. Selle élastique en cuir. Roues étamées. Guidon ajustable.

Adressez-vous à

The Gendron Manufacturing Company, Limited

Rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.

ECROUS

MORROW FORGEUSES MORROW

MORROW LIMES MORROW

MORROWS



Les Foreuses à torsion au carbone et à haute vitesse sont faites du meilleur acier avec un trempage spécial — elles sont garanties sous tous rapports. D'autres marques *peuvent* se vendre meilleur marché, mais les *Foreuses MORROW sont les meilleures.* Elles perceront plus de trous avec le moins d'affûtage. Questionnez le mécanicien expert au sujet de ces outils. (Achetez-les chez votre marchand de gros.)

JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LIMITED.
Ingersoll Canada

Les limes Ingersoll taillent plus vite et durent plus longtemps.

En gros seulement de
F. BACON & CO., Agents,
Montréal, Qué.

TARAUDS



LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke - - - - - MONTREAL

LA BANQUE MOLSONS

[Incorporée en 1855]

Capital et Fonds de Réserve $8,800,000

Plus de 100 Succursales

Peu d'entreprises de nos jours peuvent réussir sans l'appui des banques. Si vous vous proposez quelque nouvelle entreprise, le Gérant local de la Banque Molsons sera prêt à vous conseiller quant à vos affaires de banque et de crédit.

Edward C. Pratt,
Gérant Général

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 31,600,000

95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé	$5,000,000
Capital versé	2,000,000
Réserve	2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874

Capital autorisé	$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve	7,800,000
Total de l'actif au-delà de	56,000,000

DIRECTEURS:

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson,
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

39 Bureaux de Quartiers

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

FINANCES

LES GRANDS PROBLEMES ECONOMIQUES

La Transformation du Consulat-Général de France —M. Ponsot est un diplomate et aussi un "Business Man" — Conséquences de la dépréciation du franc et de l'interdiction des vins. Ce que dit le lieutenant de Clerval. .

Le consulat de France est installé dans ce ulu:h Building, un des plus importants de la vil-, dans le quartier des banques, des agents de ange et des assurances. En y entrant on a mpression de se trouver dans un bureau où l'on availle parce que le temps est chose précieuse.

Les mandataires des grandes firmes anglaises exportation venant faire viser des documents cessaires à l'exportation, des commissaires de vires en partance pour un port français, s'eximen: en anglais et on leur répond fort correcteent en leur langue: et tout marche sans un mot us haut que l'autre, sans accrocs et sans heurts.

Et comme le reporter du "Prix-Courant" fait sser sa carte à M. Ponsot en le priant cérémoeusement comme il est d'usage, de lui accorder e interview, il voit deux minutes après venir un onsieur qui s'accoude sur le comptoir, comme un mple "business man" et sans façon engage la nversation. Mais, au premier mot, mis en garde r le sérieux de la question, le diplomate avisé 'est M. Ponsot pèse aussitôt soigneusement ses roles:

—Il est certain que la perte au change de la nnaie française sur le marché canadien est une ose sérieuse. Il est non moins certain que la uane canadienne ne tient aucun compte de la préciation du franc et continue à calculer les oits ad valorem sur les produits français en se sant sur le change à raison de cinq francs le llar, alors que présentement il en faut huit pour re une pièce canadienne de cent sous. D'où il it que les importateurs canadiens paient les oits sur trois francs de trop sur chaque dollar, it sur soixante pour cent.

—Il m'est toutefois difficile de vous en dire vantage, car en calculant les droits sur la base cinq francs au dollar, l'autorité douanière ne it que s'en tenir au texte de loi qui établit à ux fixe la valeur du franc. On ne saurait donc ns injustice donner au procédé de l'autorité uanière une signification qu'elle ne peut avoir. douane canadienne reste dans la limite de son oit strict puisqu'elle s'en tient à la lettre de la . Toutefois il n'en demeure pas moins qu'il y là un préjudice que subissent les importations françaises au Canada dont le représentant de la France ne peut pas se désintéresser.

—Mais je suis empêché d'entrer plus avant dans la question, puisque je crois savoir qu'elle fait l'objet d'une correspondance engagée par ailleurs entre le gouvernement du Dominion et le gouvernement de la République. Vous comprendrez ma réserve et sans doute n'insisterez-vous pas.

Devant une telle déclaration le reporter du "Prix-Courant" ne pouvait que s'incliner. Mais en nouvelliste averti, il savait que dans certains cas lorsque la porte se ferme il faut pousser la fenêtre. En l'espèce le consul se refusant à de plus précieuses déclarations, il convenait de s'adresser à l'un de ses subordonnés. Ce fut donc au lieutenant de Clerval, le très aimable attaché commercial du consulat, que fut posée la question, si la surtaxe dont sont frappées les marchandises françaises à leur entrée au Canada, n'est pas de nature à diminuer l'importance de nos échanges commerciaux avec la France.

—Permettez-moi de vous dire qu'en raison d'une correspondance actuellement en cours, précisément sur cette queston, il m'est difficile de vous répondre. Toutefois en la traitant par ses côtés, il me sera peut-être facile de vous signaler quelques aperçus assez intéressants. Tout d'abord je vous dirai que le proverbe qui dit qu'on n'attire pas les mouches avec du fiel, s'applique aussi bien aux relations commerciales entre individus qu'entre peuples. Du fait de la dépréciation du franc dont l'autorité douanière ne tient aucun compte les produits français subissent une surtaxe de 60% à leur entrée au Canada. Du fait des lois de prohibition, on ferme le pays aux vins et aussi aux liqueurs fines françaises.

—Y a-t-il beaucoup de mal à déguster après dîner un verre de bénédictine, ou à siroter un dé à coudre de cette liqueur d'anisette dont l'âme est parfumée comme celle d'un bouquet? En fixant la teneur en alcool des vins que l'on admet au pays, on ferme la porte aux vins de France, car cette teneur est trop faible pour leur permettre de traverser la mer.

—Alors, quoi? le Canada veut bien vendre à la France ses produits, mais il ne veut rien acheter d'elle.

—Faut-il dans ces conditions être outre mesure étonné qu'en août dernier le Canada ait vendu pour $76,000,000 de moins à la France? Faut-il voir dans cette diminution et la prohibition de nos vins une première relation de cause à effet? Cette fois ce n'est pas moi à répondre puisque je vous pose la question.

Et le reporter du "Prix-Courant" plus habile à poser des questions qu'à y répondre, restant à court devant celle-ci, mit fin de lui-même à l'interview.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance Patronale

Manufacturiers,

Entrepreneurs, Commerçants

La "Loi des Accidents du Travail de la Province de Québec" vous impose des responsabilités sérieuses relativement aux accidents dont vos employés pourraient être victimes au cours de leur travail, ainsi qu'à la réparation des dommages qui pourraient en résulter. "La Prévoyance" assume pour vous ces responsabilités. Elle émet, à des taux raisonnables, des polices couvrant toutes les responsabilités du patron pour les accidents à ses employés.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE

POLICE D'INDEMNITE SPECIALE

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY

Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool-Manitoba Assurance Company

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00

Capital Souscrit $1,000,000.00

Capital Versé $247,015.70

Actif $1,019,177.68

Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501
120 St-Jacques. MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André. Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

EN QUOI CONSISTENT LES OPERATIONS DE REASSURANCE

Pourquoi se réassure-t-on? Voilà ce qu'il importe d'examiner, car ce qui rend le problème beaucoup plus complexe qu'on ne serait tenté de le croire à première vue, c'est que ces opérations sont par essence des opérations internationales.

Prenons des exemples dans l'assurance-incendie, qui est la plus couramment pratiquée.

Une société ou une compagnie assure un immeuble. Elle peut recourir contre le locataire en cas de sinistre; elle n'a nul besoin de se réassurer. Mais si le locataire est d'une solvabilité douteuse ou s'assure à la même compagnie celle-ci courra un double risque ou ne pourra exercer, le cas échéant, aucun recours. La prudence veut qu'elle se réassure.

Une société ou une compagnie assure des risques contigus ou communs à des professions et commerce dangereux; elle garantit plusieurs maisons se touchant et placées, suivant l'expression si juste des professionnels, sous le même "coup de feu"; elle assure également dans ces maisons plusieurs locataires. Là aussi, la prudence veut qu'elle se réassure.

En résumé, une assurance, quand elle est isolée et qu'elle ne dépasse pas un chiffre correspondant aux ressources de l'assureur, peut être intégralement gardée par celui-ci. Mais quand elle est jointe à d'autres, elle doit être partagée pour diminuer le risque. C'est là ce qu'on peut appeler de la réassurance normale.

Il en est une autre tout aussi couramment pratiquée, mais qui ne se justifie pas par les mêmes considérations. C'est celle à laquelle donnent lieu certains risques fort élevés susceptibles de faire prouver à l'assureur, en cas de sinistre, des pertes de nature à compromettre sa situation ou son avenir.

La sagesse voudrait qu'il ne les acceptât que pour une part plus ou moins importante, suivant qu'il dispose de moyens plus ou moins étendus Mais le soucis de conserver l'exclusivité d'un portefeuille, le désir d'augmenter son chiffre d'affaires ou d'écarter la concurrence de tel ou tel rival font que souvent il hésite à appeler d'autres assureurs en co-participation et se laisse entraîner à souscrire des engagements qu'il se sait hors d'état de tenir. Il faut bien qu'il ait recours, en pareille occurence, à des réassureurs.

On dira peut-être qu'il y a quelque anomalie à cette pratique. Les intéressés répondront que ce sont les assurés eux-mêmes qui la leur imposent, étant donné que la plupart de ces derniers préfèrent de beaucoup avoir affaire à un seul assureur plutôt qu'à trois ou quatre.

Il importe peu d'ailleurs de savoir si c'est ce motif, la crainte de mal répondre au zèle d'un agent actif ou l'envie de ne laisser échapper aucune occasion de grossir le chiffre de leurs opérations qui déterminent tant de sociétés à accepter ces risques-là. Le fait est qu'elles les acceptent et que, pour se prémunir contre les périls auxquels cette habitude les expose, nombre d'entre elles ont soin de conclure à l'avance des traités de réassurance leur donnant la certitude de pouvoir, du jour au lendemain, rétrocéder telle ou telle fraction de leurs contrats.

Etant couvertes elles-mêmes contre tout aléa, elles peuvent, à leur tour, sans danger, assumer la responsabilité de risques que, sans cela, elles seraient souvent dans l'impossibilité de régler. La réassurance ne fait donc pas seulement en ce cas la sécurité de l'assureur; elle fait aussi celle de l'assuré.

Il n'en va pas de même si l'assureur, rétrocédant la totalité de son portefeuille, n'est plus, en fait, qu'une sorte de courtier. Car l'assuré n'ayant de liens de droit qu'avec l'assureur et ne connaissant que lui, est naturellement privé de tout recours contre le réassureur tant que les tribunaux ne l'ont pas substitué aux droits de son co-contractant.

Mais à la vérité, ce qui importe, au point de vue auquel nous avons à nous placer, ce n'est pas de savoir que quelques assureurs ne peuvent passer pour tels qu'avec le concours de réassureurs, c'est de savoir qu'il n'est pas un seul d'entre eux qui puisse exercer son industrie sans ce concours.

Or, sur ce point, aucun doute n'est possible. La réassurance est la condition nécessaire et logique de l'assurance. C'est elle qui permet de diviser le risque à l'infini et c'est elle qui, en le divisant, sauvegarde les intérêts communs de l'assuré et de l'assureur.

Que deviendrait, en effet, la garantie de l'assuré, si l'assureur s'exposait à être, en certains cas toujours possibles, accablé par des pertes excessives! Et par quels moyens l'assureur pourrait-il se mettre à l'abri de ces pertes, s'il ne répartissait pas ses risques entre un assez grand nombre de sous-traitants?

Il ne peut, la plupart du temps, exercer son action que sur un champ relativement circonscrit. La clientèle ne vient à lui que s'il est assez près d'elle pour la solliciter sans cesse. Mais plus elle est localisée, moins les risques qu'il assume peuvent se contrebalancer.

C'est ce motif qui conduit les sociétés d'assurance à se céder mutuellement, à l'origine, des parts plus ou moins importantes de leurs propres contrats et, plus tard, devant le développement de leurs affaires, à des compagnies spéciales constituées pour ce seul objet et qui leur offrent l'avantage de n'être jamais susceptibles de leur faire concurrence.

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi gragnde échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays; MAIS....

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place proéminente dans son magasin--en faisant -- sienne -- la -- publicité -- des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites vôtre cette publicité

ECRIVEZ A LA

Canadian Poster Company

Edifice Lewis, Montréal

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

Augmentez vos Ventes en tenant la ligne

MAPLE LEAF



Le Poêle MONARCH MAPLE LEAF

Joli modèle uni, réchaud exceptionnellement spacieux, corps en tôle d'acier épaisse polie, avec intérieur épais en amiante, barre tubulaire pour linges, foyer amélioré le plus nouveau avec intérieur en fonte épaisse et les fameuses grilles Duplex pour le charbon ou le bois. Fait aussi avec un foyer spécial pour le bois. Bout à extension profonde pour le bois. Brûle du bois de 27½", fourneau de 20" x 20" x 14", en acier épais, le dessus est fait d'une double épaisseur d'acier avec de l'amiante à l'intérieur. Thermomètre pour le fourneau, dessus avec plaque à clef, section d'avant munie d'un support à rôtir.

Un poêle exceptionnellement facile à vendre. Ecrivez pour avoir notre catalogue et nos prix.

Manufacturé par

THE BEACH FOUNDRY COMPANY LIMITED

OTTAWA - - - - CANADA

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY COMPANY, LIMITED, SASKATOON, SASK.

PLUS HAUTE QUALITÉ

FAITE EN CANADA



OTTAWA PAINT WORKS Limited

OTTAWA

SUCCURSALES

MONTREAL TORONTO VANCOUVER

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCES — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

dé n 1887 | MONTREAL, vendredi 10 octobre 1919. | Vol. XXXII—No 41



"Mon compte de Banque a meilleure Apparence—Grâce à LA DAYTON"

S milliers d'épiciers progressifs dans tout le Canada peuvent faire cette remarque. Pourquoi pas vous, aussi? Pourquoi laisser perdre la petite fraction de profits nets qui vous appartient ou qui appartient à votre famille? Vous faites cela chaque jour avec balance démodée, sans précision. Vous faites cela tous les jours où vos commis le font en essayant de faire des additions par deul mental. Mettez fin à ce gaspillage. Ayez une Balance Dayton. Elle indique chaque fraction d'once de toutes les marchandi- que vous pesez. Elle fait instantanément des additions de prix qui vous donnent jusqu'à la dernière fraction d'un centin. alance Dayton est précise — elle est faite au Canada — nous en fabriquons pour tous les genres de commerce.

Soyez prêt pour le gros commerce de l'automne et de l'hiver. Procurez-vous votre Dayton tout de suite. Ecrivez aujourd'hui pour avoir notre catalogue complet illustré.

DAYTON COMPUTING SCALES

Avenues Royce et Campbell, Toronto, Ont.

212 rue McGill, Montréal.

Aussi à WINNIPEG et VANCOUVER.

FRANK E. MUTTON, Vi -présl. et gérant général.

Division International Business Machines Co., Limited. Aussi fabricants des Enregistreurs de temps international et des machines à calculer Hollerith à l'étectricité.

Un savon qui veut dire des ventes répétées—

Une fois qu'un client achète un morceau de Palmolive, la question du savon est réglée. Vous fournissez l'individu ou la famille à même votre stock de Palmolive — ce sont des ventes automatiques qui économisent votre temps et votre énergie.
Ceci est basé sur le simple fait que l'on aime le Palmolive — à cause de sa mousse douce, crémeuse et abondante, le mélange scientifique de fameuses huiles de palme et d'olive—ce qu'il y a de mieux en fait de savon.

PALMOLIVE

Le SHAMPOING PALMOLIVE est du Palmolive sous forme d'un liquide, la plus commode pour le shampoing.

La CREME PALMOLIVE POUR LA BARBE renferme ces mêmes huiles rares. C'est une mousse et une lotion combinées.

Palmolive est le nom qui assure à vos clients la meilleure qualité et la plus grande satisfaction. Il est garanti par la qualité et la publicité intensive, une combinaison irrésistible.

THE PALMOLIVE COMPANY OF CANADA, Limited

TORONTO — ONTARIO



Fêves au Lard

(à la sauce aux tomates)

Marque Simcoe



Vous pouvez commander les fèves au lard de la marque Simcoe en grande quantité sans crainte qu'elles ne restent sur vos tablettes.

C'est un mets qui fait partie du menu ordinaire de toutes les familles. C'est un aliment riche en propriétés nutritives et un excellent remplaçant de la viande.

Vous y gagneriez à prendre en stock, à mettre en étalage et à pousser la vente de cette marque populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros.

DOMINION CANNERS LIMITED

Hamilton, Canada

DOMINION CANNERS LIMITED HAMILTON, CANADA



MARQUE BRUNSWICK

Aliments Marins



N'oubliez pas de commander un gros stock de produits de la marque Brunswick afin de répondre aux demandes de l'automne et de l'hiver.

Une analyse du Gouvernement a prouvé que les produits de qualité supérieure de la marque Brunswick étaient plus nourrissants et MOINS DISPENDIEUX que les lignes importées.

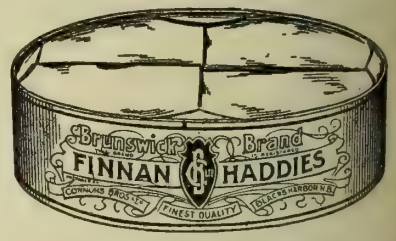
Un nombre de plus en plus considérable de ménagères économes apprennent que la ligne Brunswick est au premier rang "pour la qualité".

La réputation que nous avons de donner satisfaction veut dire beaucoup pour vous. C'est une garantie que votre clientèle recevra entière satisfaction et vous ferez plus de ventes et plus de profits.
Faites un attrayant étalage de produits "Brunswick" dans votre vitrine.



Prenez en stock les produits suivants:

¼ Sardines à l'huile
¼ Sardines à la moutarde
Finnan Haddies
(Boites ovales et rondes)
Hareng saur
Hareng à la sauce aux tomates
Clams
Ccquilles (scallops)



Connors Bros., Ltd.

Black's Harbor, N. B.



Les Bons Produits

sont les seuls qui permettent aux marchands d'attirer la bonne clientèle. Ce sont les seuls qui font les bonnes et grandes maisons de commerce.

Vous pouvez être certains de rencontrer dans les meilleures maisons d'Epiceries les

Essences Culinaires de Jonas

parce qu'on y sait qu'il est impossible de trouver sur le marché des "Essences Culinaires" supérieures à celles de la marque "Jonas". Leur grand débit fait qu'elles sont de vente plus profitable que les essences de n'importe quelle autre marque. Beaucoup vendre pour multiplier les profits, telle est la règle des commerçants avisés et elle est facile à mettre en pratique avec les "ESSENCES CULINAIRES DE JONAS".

Un autre produit portant la marque "Jonas", remarquable par sa pureté, sa saveur, sa force, c'est la

Moutarde Française de Jonas

Elle a les suffrages de toutes les ménagères qui ne supportent pas sur la table le moindre produit falsifié. C'est un produit sûr pour le marchand et ses clients.

Elle est sous verre en différents modèles qui permettent de faire un étalage attrayant dans le magasin et qui sont recherchés par la clientèle comme articles d'utilité dans le ménage.

La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

est recherchée aussi par toutes les ménagères qui savent apprécier les bonnes choses et aiment à servir des mets bien assaisonnés.

Le Vernis Militaire de Jonas

est encore un article que vous devez avoir en magasin. C'est le vernis par excellence, brillant, adhérant, n'attaquant pas le cuir, mais, au contraire, l'entretenant en parfait état.

Henri Jonas & Cie

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest, Montréal



CHAQUE annonce Carnation attire les femmes à l'épicerie pour y avoir du lait.

Le commerce à faire avec le lait est énorme. De mois en mois, les épiciers apprennent qu'ils peuvent avoir une part plus grande de ce commerce.

Le lait Carnation est le seul approvisionnement dont on a besoin à la maison. Dans des milliers de familles il a remplacé le lait ordinaire.

Déjà le Carnation augmente le commerce de l'épicerie très rapidement.

En avez-vous votre part?

Nous sommes prêts à vous aider en tout temps avec des étalages de vitrine, des cartes-réclame et des livres de recettes en français.

Fait au Canada par la

Carnation Milk Products Co. Limited.

AYLMER, ONT.

SEATTLE et CHICAGO, E.U.A.

Votre marchand de gros peut vous en vendre.

Lait Carnation

"de Vaches Bien Nourries" "Fabriqué au Canada"

Condenseries à Aylmer et à Springfield.



Mets préparés de CLARK

Les Populaires Spécialités Alimentaires

Faites au Canada

Fêves au lard — **Boeuf Salé** — **Langues de Boeuf**

Bifteck aux oignons — **Saucisse Cambridge**

Pattes de cochons désossées — **Viandes en pots** — **Ragouts anglais**

Soupes concentrées — **Catsup aux tomates**

Boeuf fumé tranché — **Ragout de rognons** — **Galantines de viande**

Spaghetti à la sauce aux tomates et au fromage, etc.



Achetez des marchandises canadiennes — Tenez les Canadiens occupés

W. Clark, Limited — **Montréal**



Faites plaisir à votre clientèle et Protégez-vous.

LES LIGNES

WAXTITE DE Kellogg's

Vous font faire de l'argent et ils donnent satisfaction à votre clientèile. Pas de gaspillage — Toujours croustillants — Toujours frais.

LES
TOASTED CORN FLAKES
DE
Kellogg's

LES
DOMINION CORN FLAKES
de
W. K. Kellogg

LES
KRUMBLES
de
Kellogg's

KRUMBLED BRAN
[Son broyé]
DE
W. K. Kellogg

Faits dans nos cuisines canadiennes
TORONTO — CANADA



Coupez ici avec un couteau tranchant

Cette signature garantit tous nos produits



Pourquoi endurer les tortures du mal de tête, de la névralgie, de l'insomnie, etc?

LES

POUDRES NERVINE

de MATHIEU

feront disparaître absolument la douleur et la souffrance. Il n'y a pas dans ces poudres un seul ingrédient pouvant nuire à la constitution la plus faible. Vous pouvez les donner en toute confiance au bébé qui fait ses dents. Les épiciers de tout le pays font de gros profits en vendant ces poudres.

Etes-vous du nombre?

LA CIE J. L. MATHIEU

Propriétaire

SHERBROOKE, - Qué.

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.
Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes fait une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.
Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE
Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINTY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de
PATE DE QUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.
Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.
Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

The Montreal Biscuit Co.

FABRICANTS DE BISCUITS ET DE CONFISERIES.

MONTREAL

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand de gros.

CHURCH & DWIGHT

(LIMITED)

Manufacturiers - - - MONTREAL



Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

C'est le fait d'entendre parler constamment des splendides résultats obtenus des Remèdes Chamberlain et le support d'une grande publicité qui incitent les gens à vous les demander. Si vous n'en avez pas en magasin, écrivez-nous — nous avons pour vous une très intéressante proposition qui vous fera faire de l'argent.

Les Remèdes Chamberlain seront pour vous de bons producteurs d'argent.

CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY, Toronto.

TABLETTES CHAMBERLAIN

Des Milliers de Pas

Que vous auriez pu Eviter

Hier, aujourd'hui et demain, vous et vos commis ont à servir une multitude de clients venant acheter de l'huile et de la gazoline. Cela veut dire des milliers de pas pour aller à l'arrière de votre magasin et en revenir. Cela veut dire des centaines de manutentions malpropres et des heures gaspillées en mouvements inutiles.

Comparez cette méthode de tenir vos huiles avec un

Système à Huiles et Gazoline

BOWSER ESTABLISHED 1885

un système avec un réservoir sous terre ou au sous-sol donnant un grand espace d'emmagasinage propre, sans danger et pratique. Un système avec une pompe installée à l'endroit le plus commode.

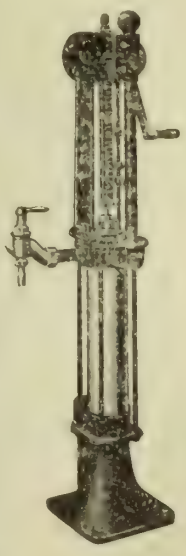
Un système mesurant et pesant automatiquement, supprimant l'emploi de mesures, de bidons et de calculs inutiles. Un système assurant la sûreté, la propreté, le service et une augmentation de profits.

Demandez plus de renseignements aujourd'hui même.

S. F. Bowser & Co., Inc., 66-68 Frazer Ave., TORONTO, ONT.

Bureaux de ventes dans tous les centres. Représentants partout

Pour la Gazoline, le Pétrole et autres Huiles.





Vous tenez, il va sans dire, à donner satisfaction à votre clientèle. Alors, vendez-lui des CONFITURES et des GELEES d'une pûreté absolue et faites des meilleurs ingrédients.

Avec les produits " OLD CITY ", vous avez la certitude de donner satisfaction entière à tous vos clients et cette satisfaction se traduit par des ventes répétées.

Nos confitures et nos gelées sont faites avec des fruits choisis avec soin qui conservent toute leur saveur première et leur forme intacte, grâce à notre procédé perfectionné de fabrication.

Notre outillage est absolument moderne et notre établissement est tenu dans un état de propreté exceptionnel. Notre personnel est composé d'experts qui se font une gloire de fabriquer les meilleures CONFITURES et les meilleures GELEES que l'on puisse trouver sur le marché.

Si vous tenez à faire un commerce payant de CONFITURES et de GELEES, vous devriez immédiatement nous écrire pour avoir nos prix ou tous les renseignements que vous pourriez désirer au sujet de la vente de nos produits.

Nos prix sont raisonnables et laissent une bonne marge de PROFITS au marchand.

UNE COMMANDE D'ESSAI VOUS EN CONVAINCRA

Ecrivez aujourd'hui même—notre service est à votre disposition.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

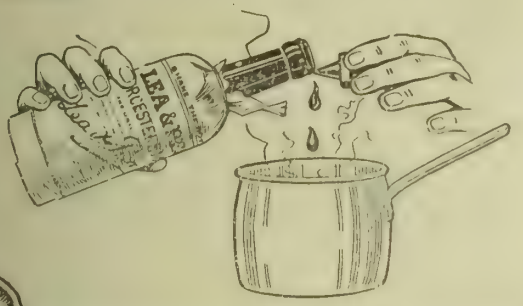
Manufacturiers de confitures et de gelées

Québec, P. Q.

By Appointment

La Sauce Que Vos Clients Apprécient.

La LEA & PERRINS — la sauce la mieux connue, celle qui est la plus aimée au monde. Depuis des années en demande constante et de plus en plus considérable chaque jour. Nous annonçons continuellement directement à vos clients.



Sauce Lea & Perrins

La sauce que l'on ne peut imiter.

Ce commerce est à votre disposition tous les jours, dans toutes les saisons. Les marchandises que vous étalez le plus à la vue dénotent le genre de magasin que vous tenez. Des marchandises de qualité connue inspirent confiance, tandis que les imitations créent le doute. Nous fournissons au marchand des aides de vente sous forme d'étalage de vitrine et de comptoir, cartes de recettes, brochurettes et publicité spéciale. Tenez-en un bon stock continuellement.

HAROLD SEDDON

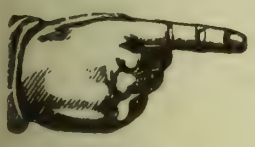
Agent pour le Canada.

137 RUE McGILL, MONTREAL.

THÉ

Nous avons en entrepôt une très belle qualité de

CEYLANS -- DES INDES -- JAPONS



Les stocks canadiens de bons thés sont bas dans le moment et les cotations de l'importation sont plus élevées que nos prix de vente.

Le marché pour tous les thés de qualité est ferme et des prix beaucoup plus élevés seront en vigueur durant les quelques prochains mois.

Des cotations et des échantillons seront envoyés promptement sur demande.

KEARNEY BROS. LIMITED, 33 rue St-Pierre

Importateurs de Thé et de Café

Maison fondée en 1874

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

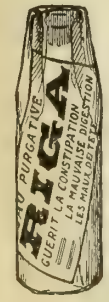
HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
Spécialités:
Iron Brew — Cidre Champagne
Ginger Ale — Cidre de Pomme
Cream Soda — Eau Minérale
Lemon Sour — Fraise
Cherry Cream — Orange
Champagne Kola — Siphon, Etc.
35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel — J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Tout le monde connaît, Tout le monde achète



Demande considérable

"RIGA"

Vente assurée

Avis aux Commerçants

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives "RIGA"; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.
Dites-le à vos clients. Vendez-leur "RIGA".

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.

Prenez en stock le
TUE-MOUCHES
de J. B. CHOUINARD
qui détruit: poux, mites, punaises, coquerelles, mouches, etc. Ne renferme pas de poison. Se vend 25c la boîte ou un soufflet rempli de poudre pour 30c. Les conditions et prix que nous offrons aux marchands leur laissent un superbe profit. Echantillon gratis sur demande.
Adresser toute correspondance à
J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.

L'EUROPE
DANS LE CREUX DE VOTRE MAIN...
Si vous écrivez aux
ETABLISSEMENTS G. INGLIS
25 rue de l'Ourthe, Bruxelles (Belgique).
TOUT commerçant doit avoir au moins UNE BONNE RELATION en Europe pour être tenu instantanément au courant des offres, idées et marchandises européennes nouvelles et pour s'y adresser pour toute demande de source d'achat ou de vente, renseignements commerciaux, etc. Une simple lettre contenant votre nom, votre profession et votre adresse, met ce service unique à votre disposition.
Si vous ne nous écrivez pas aujourd'hui, nous perdons UNE chance de faire connaissance avec vous aujourd'hui; mais vous perdez chaque jour CENT chances de dépasser cent fois d'autres commerçants plus progressifs.
L'affranchissement d'une lettre pour l'Europe est de 5c.



Usine à sel Windsor, Ont.

Depuis des années, la pureté et la qualité du Sel Windsor ont aidé le commerce de l'épicerie du Canada.

C'est la raison pour laquelle presque tous les épiciers vendent

LE SEL DE TABLE WINDSOR

Windsor Table Salt
Made in Canada

The Canadian Salt Co., Limited

57 57

LE SERVICE DE PUBLICITE DE HEINZ

Donne de bons résultats au marchand progressif qui tient à se faire une réputation. Activez la vente des 57 variétés de Heinz à l'aide de nos pancartes d'annonces et de nos étalages;—faites savoir à vos clients, que vous vendez des produits de qualité. Gagnez la confiance de votre clientèle et augmentez le nombre de vos clients satisfaits.

H. J. Heinz Company

Tous les produits Heinz vendus au Canada sont préparés au Canada.

57 57

L'Allumette qui satisfait toujours

Silent Five d'Eddy

S'Allume silencieusement
Ne renferme pas de poison
Ne devient pas incandescente après avoir été allumée.

Un produit d'Eddy perfectionné par une expérience datant de plus de soixante ans dans la fabrication des meilleures allumettes.

Vous pouvez en toute confiance, recommander les Silent Five d'Eddy. Ce sont des allumettes qui assurent des ventes répétées.

Essayez un étalage d'ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY. Toutes les ménagères reconnaîtront les grands avantages de ces ustensiles de ménage légers et ne coulant pas.

THE

E. B. EDDY CO., LIMITED

HULL, CANADA.

Une Ligne Valant la Peine d'être Tenue

Voici une ligne qui donne de véritables profits. Tous les marchands tiennent à faire des ventes rapides, à recevoir des commandes répétées souvent et à faire de bons profits. Tous ces avantages sont assurés au marchand qui tient en magasin une ligne complète de nos polis.

LA LISTE COMPREND TOUS CES NETTOYEURS BIEN CONNUS: POUR LA MAISON — Poli Ideal à argenterie, Poli à métal Klondyke, cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, nettoyeur de cuisine Bonnie Bright et poli à meubles Renuall.

POUR L'AUTOMOBILE. — Préparation Kleanall pour la carrosserie, Préparation Renuall pour la capote et cire à automobile.

Demandez-les à votre marchand de gros ou écrivez directement pour avoir nos prix et nos escomptes.

CANADIAN POLISHES, Limited.

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, Canada.

ACME
TRADE MARK

LA
Acme Glove Works,
LIMITED
MONTREAL

ANNONCE : — le départ de ses voyageurs pour leur tournée annuelle de l'automne. Plusieurs lignes nouvelles font partie des échantillons qu'ils apportent.

Des livraisons promptes seront faites.

La ligne complète :

Mitaines et gants de travail
Gants fins
Articles tricotés. Vêtements Mackinaw
Vêtements doublés en peau de mouton
Mocassins · Chemises Salopettes
Bottes de chantier

SERVICE DE COMMANDES PAR LA POSTE

Au cas où votre stock aurait besoin d'être assorti avant l'arrivée de notre voyageur, écrivez-nous. Votre commande recevra une attention toute spéciale.

Acme Glove Works
LIMITED
MONTREAL
et succursales

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

éléphone Bell Est 1185. **MONTREAL.**

ureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

BONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 | Canada . . . . . $2.50 | Etats-Unis . . . . . $3.00 | Union postale, frs. . . . 20.00 } **PAR AN.**

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

ondé en 1887. MONTREAL, vendredi 10 octobre 1919. Vol. XXXII — No 41

Le tribunal du commerce.

Cette semaine le Tribunal du Commerce a siégé à Toronto, et a commencé son enquête au sujet es profits réalisés par les marchands de détail. a Commission a fait acheter un habit et un paleot dans l'un des plus grands magasins de Toronto 'The Oak Hall Store" situé dans l'édifice Lumsen sur la rue Yonge à Toronto. L'un de ces hats en serge a été payé $45.00, et le paletot de garon a été payé $22.00. Dans le cours de la journée, le gérant de ce magasin, Monsieur J. C. Coomes a été appelé à rendre témoignage devant le tribunal du Commerce, et il a admis que l'habit venu à $45.00 lui avait coûté $29.00. Monsieur ombes a admis également qu'il faisait de 45 à % sur certaines marchandises, et qu'il ne faisait e 10 à 15% sur d'autres marchandises.

Le Tribunal du Commerce n'a pas encore rendu jugement dans cette cause. Voilà la situation lle qu'elle se présente.

Il est bien connu dans le commerce de détail e les marchands sont obligés de vendre certaines marchandises sans profit, ou même à perte, et nt nécessairement obligés de vendre certaines tres marchandises à un prix plus élevé de manière à faire une moyenne qui arrive à la fin de l'ane à solder les dépenses, et laisser un profit sur le tal des affaires.

Nous avons déjà attiré l'attention de nos lecrs sur les dangers de fixer les prix ou de limiter profits d'une manière arbitraire, parce qu'il est ile de comprendre que le fait de vendre le sucre, bacon et le jambon à meilleur marché dans une épicerie ne diminue en aucune manière les frais généraux de ce marchand, et conséquemment il devient évident que s'il fait moins de profit qu'il devrait faire sur le sucre, le bacon ou le jambon, il sera nécessairement obligé d'augmenter le prix d'autres marchandises dont les profits ne sont pas limités, et dont le prix n'est pas arrêté d'une manière fixe.

Le Tribunal du Commerce entreprend une tâche difficile qui ne peut réduire le coût de la vie et dont les résultats seront de causer beaucoup d'ennui au commerce, et conséquemment d'augmenter les frais de la distribution.

Nous pourrions faire remarquer également qu'advenant le cas où la limite de profits ne serait pas trouvée suffisante par les marchands en détail pour leur permettre de faire la distribution des articles dont les prix sont ainsi fixés, ils ont toujours la liberté de refuser de vendre ces articles, et alors le public sera nécessairement incommodé et ennuyé. Les enquêtes conduites de cette manière ont un autre résultat encore plus à craindre que ceux précités. Elles ont pour effet de détruire la confiance du public envers le commerce de détail en général, et nous verrons avant longtemps que les sociétés coopératives par exemple se serviront de ces enquêtes pour promouvoir leurs intérêts au détriment du commerce de détail légitime.

Si la distribution de la marchandise par l'intermédiaire des sociétés coopératives coûtait meilleur marché, nous aurions moins de raison de nous en plaindre, mais l'expérience a démontré en An-



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

gleterre, surtout, que les sociétés coopératives se sont développées d'une manière considérable; que le coût de la distribution d'après le système coopératif coûte plus cher que d'après le système actuellement en vogue au Canada. En Angleterre, ces sociétés ont réussi à développer leurs affaires en exploitant le sentiment populaire, et en se servant de cas particuliers où apparemment des profits excessifs étaient faits par les marchands réguliers, comme argument principal.

Nous ne saurions trop répéter aux marchands de gros et aux marchands de détail dans les différentes lignes de commerce qu'à moins qu'ils ne s'organisent immédiatement en vue de protéger le système de distribution actuel, qu'ils seront bientôt en face d'une situation intolérable.

Tous les marchands de la province de Québec devraient faire partie de l'Association des Marchands Détaillants du Canada Inc.; ils devraient se former en association locale de manière à permettre l'adoption d'un plan de campagne propre à faire connaître au public les avantages du système actuel de distribution et de confondre le tribunal de consommateurs qui est sur le point de contribuer à désagréger le commerce intérieur du Canada.

LE MARCHE DES THES CONTINUE A ETRE FERME.

Les stocks sur place se dégarnissent rapidement et la situation à Ceylan continue a être à la hausse. Des envois en route.

Les conditions font prévoir avant deux mois des cotations plus élevées sur les thés, déclarent les importateurs. Pendant une longue période, les approvisionnements en réserve chez les importateurs furent très abondants ce qui permit des livraisons faciles au commerce de gros et par conséquent au commerce de détail. Les marchands de gros comme les détaillants ont été bien garnis de stock de thé. Mais la position sur les marchés étrangers pendant tout l'été et même encore à présent a été très forte, de sorte que les gros achats sont devenus plus rares et que les réserves se sont épuisées. On dit que les envois en route sont presque nuls. Le marché de Ceylan est influencé par un certain nombre de facteurs qui tendent à rendre très fortes les cotations primaires. Le plus important facteur contribuant aux prix sentionnels est la situation du change de la roupie. La roupie est cotée à présent à 2 s. ½ d., et les sommes à Ceylan doivent êtres payées en argent et non en or. L'argent qui vaut d'habitude de 50 cents l'once est coté à présent à $1.08. La balance du commerce défavorable à la Grande-Bretagne provoque un taux anormal du change et par conséquent rehausse les cotations des thés. La hausse des taux de fret de Ceylan signifie une augmentation de 3 cents la livre sur les prix du thé. La hausse du fret dans les trois derniers mois a été approximativement de 5 pour 100, et le change pendant la même période implique une augmentation dans les prix du thé variant de 10 à 25 cents la livre.

Le temps approche où les prix sur le marché canadien devront refléter les changements qui se produisent, et le fait que les stocks se dégarnissent rapidement rendent probables des prix plus élevés dans un avenir très prochain.

Le marché d'ici est sans changement pour le café. Les cafés doux sont rares ici, et les cafés ordinaires qui sont ceux qui en grande partie ont été délivrés sur le marché de New-York ne se vendent pas beaucoup ici. Le marché des marchandises sur place au Canada n'a pas été matériellement affecté par les baisses de New-York pour la raison que les prix sur place n'ont jamais reflété les prix élevés qui prévalurent il y a quelques semaines sur les marchés primaires.

LE MARCHE DES BALAIS.

Le prix du blé d'Inde à balais a monté de 50% depuis une semaine. On attribue cette hausse aux pluies continuelles qu'il y a eu aux Etats-Unis et aux dommages causés à la récolte par les vers.

Pour compliquer davantage la situation, ce marché a enregistré des hausses sur la main-d'oeuvre, sur les manches, sur le fil et sur la broche d'acier. Les taux du transport ont également subi une hausse de 40%.

Avec cette augmentation générale, il serait peut-être de bonne politique pour les marchands de voir à faire leurs achats avant que la situation du marché devienne encore plus difficile.

LE RAPPORT ANNUEL DE LA "LAKE OF THE WOODS" INDIQUE UNE PROSPERITE REMARQUABLE.

Le rapport présenté à l'assemblée annuelle de The Lake of the Woods Compay, Limited, tenue le 1er octobre dernier, est l'un des plus remarquables dans l'histoire de cette compagnie. Les profits ont été moins considérables que ceux de l'an dernier, mais cette diminution est due en grande partie aux nombreuses restrictions du gouvernement.

Le revenu total pour l'année s'est élevé à $756,000.00, soit un peu plus de 3%. La compagnie a été en position de payer son dividende ordinaire de 7% sur les actions privilégiées, 10% sur les actions ordinaires, un bonus de 2% et un bonus additionnel de 2%, tout en augmentant son compte de surplus de plus de $200,000.00.

En somme, le rapport est très satisfaisant et il est de nature à inspirer une plus grande confiance que jamais dans l'avenir de la compagnie.

QUELS SONT LES POUVOIRS DU TRIBUNAL DE COMMERCE?

C'est là une question qui est fréquemment posée et au sujet de laquelle il subsiste quelque doute. Les pouvoirs actuels du tribunal et l'autorité dont il tient ses pouvoirs sont spécifiés ci-dessous.

Quelque incertitude se manifeste en ce qui a trait aux pouvoirs et à la juridiction du Tribunal du commerce. Il y a des personnes qui sont portées douter des pouvoirs dont les commissaires se déarent nantis. Cela pourtant ne devrait pas faire e doute. Le champ d'opération et de pouvoirs de tribunal a été défini de façon précise par deux is passées récemment par le Parlement du Dominion.

"The Board of Commerce Act" et "The Combines and Fair Prices Act" ont été passées à la dernière session du Parlement du Dominion et sont ntrées en vigueur le 7 juillet 1919.

Le Tribunal du Commerce du Canada est un ibunal créé sous cette loi pour faire observer les rmes de la "loi des Combines et de Prix Légitimes", qui a trait non seulement aux prix légitimes. ais qui définit les offenses provenant des combines, des mergers, des trusts, des monopoles, etc., ais ne comprend pas les combinaisons d'ouvriers d'employés.

Le tribunal se compose de trois membres mais pouvoirs d'après la loi sont conférés à un commissionnaire pour siéger seul, s'informer et soumettre les cas à la considération de tout le tribunal. Il ne s'ensuit pas parce qu'une personne est citée à comparaître devant le tribunal qu'une charge a été ou sera portée contre elle, le seul objet du tribunal étant d'obtenir l'information par ces moins.

La loi des prix légitimes

La loi des prix légitimes traite des nécessités la vie. Le terme "nécessités de la vie" est déclaré signifier un produit alimentaire courant et fondamental (soit frais, soit en conserve ou ayant subi elqu'autre traitement) les vêtements et le combustible, comprenant les produits, les matières et ingrédients dont ils sont manufacturés entièrement ou en partie, dont ils sont composés ou dérivés et tels autres articles de toute description que tribunal peut prescrire de temps en temps par glement spécial. La caractéristique importante saillante de la loi est sa création de nouvelles enses statutaires pour punir de l'accaparement des profits excessifs. Il est déclaré qu'aucune sonne ne devra accumuler ou ne devra détenir, s de la quantité raisonnablement requise pour age ou la consommation de son intérieur ou r les besoins courants de son commerce. Il est endu que toute personne qui détiendra en quelque temps que ce soit une nécessité de la vie au-delà de la quantité raisonnablement requise pour l'usage ou la consommation de son intérieur ou pour les besoins ordinaires de son commerce et que toute personne qui détiendra pour fins de vente, soit comme manufacturier, comme marchand de gros, comme jobber, comme détaillant ou tout autrement un stock commercial de toute nécessité de la vie devra offrir en vente la dite quantité en excès, ou le dit stock en mains, suivant le cas, à des prix pas plus élevés que ceux raisonnables et justes.

Les fermiers exempts.

Les exceptions à cette règle générale contre l'accumulation excessive sont: 1. Elle ne s'applique pas à l'accumulation par un fermeir ou un maraîcher de produits de ferme ou de jardin de toute terre cultivée par lui: 2. Aucun manufacturier, marchand de gros ou jobber n'est obligé, à cause de quoi que ce soit sous la loi, de vendre à d'autres catégories de personnes que celles qui ont l'habitude d'acheter des manufacturiers, des marchands de gros ou des jobbers, pas plus qu'une personne ne sera dans l'obligation de vendre autrement qu'en accord avec le cours ordinaire des affaires.

Qu'est-ce qui constitue un profit illégitime?

Au sujet des profits illégitimes, la loi fait une définition importante. Il sera jugé qu'un profit illégitime aura été fait quand, conformément à, et après l'exercice de ses pouvoirs conférés par cette loi, le tribunal déclarera qu'un profit illégitime a été fait. L'augmentation illégitime du coût ou du prix sera telle hausse résultant d'un profit illégitime.

Le tribunal de commerce a les pouvoirs et les droits d'enquêter, de restreindre et de prohiber les profits illégitimes faits ou pris sur les nécessités de la vie, et de restreindre et prohiber toutes pratiques relatives à la détention ou à la vente des nécessités de la vie, qui, de l'avis du tribunal sont faites ou calculées pour faire hausser illégitimement le coût ou le prix des dites nécessités de la vie.

Quand une offense a été commise contre la partie de la loi sur les prix légitimes, le tribunal peut en donner l'évidence au procureur général qui prendra l'action qu'il lui plaira. Mais la loi prévoit aussi que le tribunal peut lui-même déclarer coupable la personne concernée, et il peut ordonner ou prohiber de faire ou d'omettre tout acte ou toute pratique relative à l'offense et en cas de désobéissance par telle personne à tel ordre, celle-ci sera passible d'une pénalité n'excédant pas mille dollars et aux frais pour chaque jour après l'expiration de quatre jours pendant lesquels la dite personne continue à désobéir ou omet de se conformer aux ordres donnés.

LES PEANUTS DU SUD SE VENDRONT MEILLEUR MARCHE.

Le marché des noix est très fort en ce moment et tout semble devoir indiquer une continuation des prix élevés pour la plupart des sortes de noix, cependant il y a probabilité d'un marché plus facile sur réception des peanuts du Sud. Un gros importateur de noix disait cette semaine qu'il attendait une grosse consignation de peanuts du Sud qui ordinairement n'étaient pas expédiées avant février. Les cotations présentes sur les peanuts espagnoles sont de 25 cts. et celles du Sud se vendront ici à 25 cts. la livre. La situation des noix françaises écalées est tellement forte que l'importation en est presque impossible. Le prix demandé pour les noix de Bordeaux en France est de $1.00 la livre. L'exportation des noix faisait l'objet d'un très fort commerce avant la guerre, mais les importateurs disent qu'il n'en arrivera pas beaucoup sur le marché canadien aux cotations actuelles. Une des raisons des prix élevés est le fait que les caisses dans lesquelles elles sont expédiées sont à des prix exorbitants. Ce qui coûtait 15 cts, coûte à présent $1.60. Les prix des noix de Mandchourie sont très fermes. Nombres de maisons ont vendu tout leur approvisionnement et les achats nouveaux devront se faire à des prix très élevés.

L'énorme demande pour les amandes rend peu probable la possibilité de prix moindres. De nouveaux arrivages ne sont pas attendus avant le milieu de novembre. Les amandes trois couronnes se vendront vraisemblablement au commerce de 62 à 65 cents la livre.

La situation à Ceylan du fait du taux élevé du change, affecte le marché de la noix de coco. Les cotations des noix de coco sont très fortes et celles non sucrées se vendent à 37 cents la livre.

LA DEMANDE DE FOIN DANS LE DISTRICT DE LIVERPOOL.

Un certain nombre de demandes urgentes ont été reçues des importateurs qui désirent s'assurer des approvisionnements de foin canadien, car la récolte anglaise n'est que d'un tiers de celle de l'an dernier, et des quantités considérables de foin importé pourraient être absorbées à des prix élevés. Le foin est coté à Liverpool aujourd'hui à £ 14, la tonne, contre £ 4, avant la guerre et £ 8 pour le meilleur foin de trèfle l'an dernier alors que le prix était sous contrôle.

Il semble cependant, qu'il y ait très peu de possibilité d'obtenir de l'espace pour une commodité de cette nature, et avec les taux de fret dans le voisinage de £ 13 la tonne, il ne paraît guère possible de livrer le produit canadien à moins de £ 16 ou £ 18. Il faudrait qu'il soit livré c.i.f. à £ 11 ou £ 12 pour pouvoir supporter la concurrence.

LE RASOIR GILLETTE

Ce fut en 1895 que King C. Gillette eût la première idée de son rasoir de sûreté.

En 1891, King Gillette était voyageur de commerce pour la Baltimore Cork & Seal Company, qui fabriquait un bouchon breveté pour bouteilles. Il eut beaucoup de difficulté à convaincre ses amis du côté pratique de son rasoir. Pour plusieurs ce rasoir n'était qu'une farce. Malgré tout, M. Gillette, un homme très énergique, réussit à organiser une compagnie, en 1901, sous le nom de The American Safety Razor Company. Ce ne fut que plus tard que le nom de Gillette fut incorporé à celui de sa compagnie. Après bien des difficultés financières l'organisation Gillette vit le succès couronner son travail, au point qu'aujourd'hui le Rasoir Gillette est connu dans tout le monde civilisé — il n'y a pas un pays dans l'univers où ce rasoir n'est pas en usage.

La compagnie Gillette installa son usine canadienne en 1906 et en treize ans cette industrie est devenue l'une des plus prospères du Canada. Sous la direction de MM. Bittues la compagnie va de progrès en progrès. Sa production quotidienne se chiffre actuellement à 3,500 rasoirs et 13,500 lames.

La succursale canadienne s'occupe de toute l'exportation de l'organisation Gillette et un envoi de quatre ou cinq mille rasoirs en Australie, en Nouvelle-Zélande ou au Sud-Africain fait partie de la routine de la journée d'affaires.

Le rasoir Gillette devient de plus en plus populaire chez les Canadiens-français et ce commerce offre de superbes profits aux marchands qui tiennent en stock cet article si commode et si pratique. Le choix des modèles présente une variété qui ne peut manquer de plaire à tous les goûts. Parmi les plus populaires on peut mentionner le modèle ordinaire, le modèle Bouledogue et le modèle Trousse.

LA CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTHICT DE MONTREAL.

La Chambre de Commerce du District de Montréal a tenu une assemblée spéciale mercredi le 1er octobre 1919 dans le but de soumettre aux membres une recommandation du bureau de direction à l'effet d'augmenter la souscription annuelle des membres de $5. à $10. et d'augmenter le droit d'entrée de $5. à $10. et d'augmenter également la contribution annuelle des membres correspondants de $2. à $5.

Il est évident que les membres n'hésiteront pas à accepter cette recommandation du conseil d'administration de la Chambre de Commerce du District de Montréal en reconnaissance des bons services qu'elle a rendus au commerce canadien-français.

LA SITUATION DU MARCHE DE LA POMME AU ROYAUME-UNI.

Le contrôle des pommes.

Le ministre des vivres a été l'objet d'une forte pression de la part des producteurs de fruits anglais, qui désirent l'annulation du contrôle des prix des pommes de façon à ce que leurs meilleures variétés puissent dépasser le maximum fixé. Ils soulignent le fait que les prix de la majorité des pommes anglaises tomberaient certainement au-dessous du prix fixé, de sorte que les intérêts des consommateurs en général seraient pleinement sauvegardés si un marché libre était annoncé, et les fruits de premier ordre pourraient alors se vendre à des prix de luxe. Cette pression eut pour résultat de retarder la politique officielle de cette saison jusqu'à ce que le sujet soit discuté sous toutes ses faces. Il a été définitivement décidé que l'ordre concernant le prix des pommes ne serait ni modifié ni suspendu pour le présent. Quand les gros envois translantiques commenceront, si les prix des pommes ordinaires se maintiennent au-dessous du maximum, il est très probable que le contrôle sera annulé. Cela permettrait l'entrée des meilleures boîtes de pommes, qui avec les valeurs élevées du marché domestique, les frets élevés et la situation du change, peuvent difficilement arriver au prix maximum de 20 s. 10 d.

Les prix actuels des pommes.

Les pommes anglaises se sont vendues bien au-dessous du maximum du contrôle qui est de 58 s. 4 d., les 112 livres, le gros des approvisionnements sur le marché ayant été acheté aux prix de gros à Londres, par boisseaux de 40 à 45 livres, aux cours suivants: pommes à cuire 4 s. à 7 s.; pommes à dessert 8 s. à 14 s. Les dernières variétés sont retenues, mais les rapports disent qu'il y a des quantités considérables de très belle qualité. On se rappellera que les pommes anglaises, à l'exception des lots de choix de une ou deux des meilleures variétés, ne sont jamais de la même classe que les pommes canadiennes. La plupart sont des pommes à cuire, les pommes à dessert représentent une très petite partie du total.

Premier arrivage transatlantique.

Les premiers arrivages transatlantiques comprennent des Duchess, des Wealthy et des Gravenstein des régions américaines ont touché Liverpool vers le 1er septembre et se sont vendus au prix de contrôle, quelques espèces de mauvaise couleur étant tombées à 40 s.

Le tonnage océanique.

Une des difficultés de la saison présente est de s'assurer de l'espace sur les océaniques spécialement pour la récolte de la nouvelle récolte. L'an dernier, Glasgow était particulièrement handicapé sous ce rapport, recevant beaucoup moins que la proportion habituelle des arrivages des Etats-Unis du fait du manque de facilités de transports.

Les agents à commission de Glasgow ont étudié sérieusement la situation avec les différentes lignes de navigation et comme résultat Furness, Withy & Co. ont établi des services entre Halifax et Glasgow un bâteau étant parti le 15 septembre, un le 1er octobre, un troisième le 9 octobre avec de bons espaces pour des pommes. La ligne Donaldson fournira aussi trois bâteaux pendant octobre et novembre, entre Halifax et Glasgow, sur une garantie de 20,000 barils pour chacun d'eux.

Il est heureux que ces bâteaux aient pu désservir le marché de Glasgow, pendant la première partie de la saison, car du fait de la présence des pommes anglaises en bonne quantité sur les marchés du sud, les prix de Glasgow sont ordinairement les plus attrayants de cette saison.

LA SITUATION ECONOMIQUE GENERALE DU CANADA

Maintenant que la saison des vacances a pratiquement pris fin et que nombre de personnes qui prennent une part active aux affaires regagnent la métropole il est opportun de jeter un coup d'oeil sur la situation économique du pays.

En ce qui concerne les affaires en général il n'existe aucun motif d'anxiété. L'un des aspects les plus encourageants de la situation c'est que les récoltes du Nord-ouest sont considérablement plus belles qu'on ne l'avait d'abord pensé. Cela est d'autant moins surprenant que ce n'est pas la première fois que le fait se produit. Les moissons sont maintenant terminées, et comme les fermiers recevront un prix rémunérateur pour leurs récoltes ils pourront faires des achats importants dont le commerce du pays en général bénéficiera sûrement.

Dans les cercles financiers et bancaires l'on se rend parfaitement compte de l'effet avantageux qu'aura sur les affaires du pays la vente des grains à des prix de guerre qui se verront certainement pour la dernière fois. Ajoutez à cela que le fort escompte que subissait notre argent aux Etats-Unis a eu pour effet de diminuer le chiffre des importations provenant de ce dernier pays et de stimuler la production nationale.

Cette accélération de la production au Canada se réflétera assurément dans les rapports financiers que les compagnies publieront durant la première période de l'année 1920.

Il ne faut pas perdre de vue que pendant la fin de la dernière année de guerre nos grandes compagnies ont dû faire des efforts prodigieux pour placer leurs entreprises dans une position financière avantageuse et faire face à la période de rajustement qui devait, ainsi qu'on s'y attendait, avoir pour résultat la baisse des prix et la diminution des affaires. Comme un petit nombre de compagnies seulement ont été affectées par la période de transition des conditions de la guerre à celles de paix et que les autres ont continué de réaliser des profits subtantiels, l'on peut raisonnablement conclure que la plupart des compagnies dont les valeurs figurent sur la liste de la Bourse de Montréal sont dans une position plus solide que jamais et il est probable que la valeur actuelle de leurs actions est loin d'être exagérée.

Tout le monde sait que nos grandes industries (exception faite de celles des aciéries) ont trouvé sur les marchés étrangers un écoulement facile pour le surplus de leurs produits. Il est probable cependant que la baisse des taux du change en Europe aura pour effet de diminuer les commandes provenant de cette source.

En ce qui regarde la situation ouvrière en général les troubles furent bien moins sérieux au Canada que dans nombre d'autres pays. Quelques exemples de ralentissement de production se sont produits de temps à autre, mais les grèves ont une tendance à diminuer sinon à prendre fin complètement et les ouvriers eux-mêmes semblent y avoir complètement renoncé. L'idée de demander des salaires toujours plus élevés tout en réclamant la diminution des heures de travail et cela quels qu'en soient les résultats pour l'industrie en cause paraît maintenant être une chose du passé. Les assertions positives faites par ceux qui sont au courant de la situation à l'effet que le coût de la vie a maintenant atteint son point culminant ont créé parmi les ouvriers une impression plus encourageante.

Il n'y a aucun doute que le Canada voit s'ouvrir devant lui une ère de développement et de prospérité incomparables. Le pays est immensement riche et, fait qui est d'un caractère des plus rassurants, c'est que nos grandes industries rivalisent d'ardeur pour s'assurer des débouchés sur les grands marchés mondiaux.

Pour vos
ENSEIGNES ET CARTES D'ETALAGE
allez chez
Brouillette & Stanway
4 RUE CRAIG OUEST,
Montréal.
Tél., Main 2685
Téléphonez et notre représentant ira vous voir

DIFFERENTS RENSEIGNEMENTS AU SUJET DE LA MELASSE POUR LES ANIMANX

Des Fermes Expérimentales d'Ottawa: La mélasse employée pour remplacer une petite partie de la ration de grain peut légèrement réduire le coût de l'alimentation. La valeur nutritive de la mélasse n'est certainement pas à négliger; elle possède surtout des propriétés toniques et appétissantes." — (Rapp. 1913).

En remplaçant 15 lbs d'ensillage par 4 lbs de mélasse, nous avons obtenu une quantité de lait suffisante pour faire compensation aux prix élevés de la ration". — (Rapp. 1915).

Du Rév. Frère Isidore, O.C.R. Professeur d'Elevage à l'Institut Agricole d'Oka: — Sous l'influence d'une nourriture à laquelle on a ajouté de la mélasse, il y a chez la vache, élévation du rendement en lait."

Dans l'alimentation des boeufs à l'engraissement, la mélasse constitue un excellent auxiliaire de tourteaux de cotton.

Pour les chevaux, la mélasse a une valeur comparée plus grande qu'aucun autre aliment sur la ferme. C'est un aliment sain, nutritif, et économique.

Mode d'emploi... Quantités à servir aux différentes classes d'animaux... Abus...

En été, on peut donner la mélasse telle qu'elle se présente. On la versera tout simplement sur les fourrages pour les animaux à l'intérieur ou on la mélangera au grain ou autres concentrés pour les animaux, au champ.

En hiver, il est plus commode de la faire légèrement réchauffer avant d'en faire la distribution.

Un bon moyen est de diluer la mélasse dans l'eau (l'eau chaude de préférence; une pinte dans 5 gallons d'eau plus ou moins). On se sert ensuite d'un arrosoir pour l'incorporer aux fourrages. Une dilution semblable mais contenant moins d'eau peut aussi être mélangée à la ration de concentrés.

Les quantités de mélasse à être données par jour aux différentes classes animales sont les suivantes:

Chevaux, 4 à 6 lbs.
Vaches à lait, 2 à 4 lbs.
Moutons, ½ à 1 lb.
Boeufs à l'engrais, 6 à 8 lbs.

La présence d'un assez fort pourcentage de sels minéraux dans la mélasse communique à cette dernière des propriétés diuritiques et laxatives. Pour cette raison, la dose à servir aux animaux ne devra pas dépasser les chiffres indiqués plus haut.

Une trop forte ration de mélasse, au lieu d'aider à la digestion pourrait nuire à celle-ci en irritant le système digestif des animaux. Sans compter le danger de provoquer la diarrhée ou à coup sûr l'amaigrissement.

L'industrie canadienne du homard en boite.

Les pêcheries de homard de la côte canadienne de l'Atlantique sont réellement la dernière réserve capable de satisfaire le goût épicurien de l'univers pour ce délicieux crustacé.

Bien qu'on ait grandement craint que cette industrie souffrirait serieusement de la surproduction, l'immense rendement de cette pêche est extraordinaire, si l'on pense surtout que l'activité de cette industrie n'a cessé de croître depuis 75 ans. Aujourd'hui le homard vient en troisième rang pour sa valeur dans l'industrie de la pêche au Canada et il n'est surpassé que par le saumon de la côte du Pacifique et la morue de la côte de l'Atlantique.

La pêche annuelle totale comprend environ 100,000,000 homards. Sur ce nombre la Grande-Bretagne et le Continent en fournissent à peu près 5 millions. La pêche des Etats-Unis est évaluée à environ 10,000,000 et celle de Terre-Neuve à environ 6,000,000. La pêche canadienne atteint donc en moyenne 80,000,000 soit environ 80% de la pêche totale annuelle de l'univers. Il est donc bien évident que ce sont les pêcheries canadiennes qui doivent approvisionner les marchés du monde entier. Ceci est particulièrement vrai pour le commerce du homard en boîte, car, à l'exception de Terre-Neuve qui produit chaque année environ 10,000 caisses de 48 lbs, la fourniture mondiale doit provenir du Canada parce qu'aucun autre pays au monde n'est capable d'approvisionner ce commerce. La pêche des Etats-Unis et celle pour ainsi dire insignifiante de la Grande-Bretagne et du continent sont vendues à l'état frais.

La quantité totale de caisses de 48 boîtes d'une livre produites en Canada varie de 160,000 à 200,000 par an, dont 80% environ trouve un facile débouché pour l'exportation.

Il résulte donc de ce qui précède qu'il est de toute nécessité d'apporter un soin particulier à éviter le dépeuplement par une pêche excessive et de surveiller attentivement l'industrie de la conserve pour que le produit puisse être de toute première qualité et offert dans des conditions hygiéniques des plus satisfaisantes.

La demande constamment croissante des produits en boîtes et leur production limitée ainsi que l'augmentation correspondante de la valeur des pêcheries du Canada, n'ont pas échappé à l'attention du Gouvernement Canadien, qui a la surveillance des pêcheries et de l'industrie de la conserve. Cette industrie est soumise à une réglementation bien définie qui est strictement appliquée. Pour éviter une pêche exagérée qui entraînerait la destruction du homard pour la reproduction, aussi bien que pour s'assurer que le poisson pêché est dans les meilleures conditions possibles pour le mettre en boîte, il est prévu que la saison de pêche ne doit comprendre que les périodes où le poisson se trouve dans les meilleures conditions. Ainsi, la chair du homard est molle et aqueuse pendant la mue et immédiatement après. La chair n'est donc pas aussi bonne pour la conserve pendant cette période qu'il ne l'est lorsque la nouvelle carapace est formée et que la chair peut facilement devenir ferme et fibreuse et être ainsi en la meilleure condition pour la conserve. Les règlements sont donc faits pour interdire, autant que possible, la pêche du homard pendant la mue ou pendant le frai.

A l'origine de cette industrie, lorsqu'on troutrouvait le homard en abondance extraordinaire, il n'y avait aucune réglementation pour la fermeture de la pêche, aussi en résulta-t-il un dépeuplement rapide. Avec les réglements actuels les périodes de pêche sont limitées à quelques mois par an, et sont fixées suivant les conditions des eaux le long de la côte. Cette restriction est rationnelle, car elle permet non seulement d'éviter le dépeuplement par suite de pêche exagérée, mais aussi de procurer à l'industrie de la conserve une chair de meilleure qualité que si l'on permettait de pêcher le homard hors de saison.

Les conditions hygiéniques dans lesquelles les produits en boîtes sont préparés ont été l'objet de la plus grande attention. Les opérations de la mise en boîte ne sont permises que dans des usines licenciées soumises à une série définie de réglements qui comprennent:

1. La mise en boîte du homard ne peut être faite que dans un bâtiment exclusivement réservé à la mise en boîte des homards, poissons, crustacés, viandes ou fruits et à la fabrication des boîtes, mais lorsque la mise en boîte du homard est arrêtée, le bâtiment peut être employé comme entrepôt ou pour tout autre objet qui ne soit pas préjudiciable à son emploi comme usine à homards, après approbation par l'officier inspecteur.

2. Toutes les cuves de lavages ou les récipiet pour contenir la chair du homard pendant l'opération de la mise en boîte, doivent être en agate, en porcelaine,, en zinc ou en fer galvanisé, ou doivent être doublés avec un de ces matériaux. Toutes les tables d'empaquetage doivent être couvertes en glace, en marbre, en agate, en porcelaine, en zinc ou en fer galvanisé;

3. Les réfrigérateurs doivent avoir des couverts en fer galvanisé ou en zinc, ou doivent être munis de plaques mobiles pour faciliter le nettoyage et la stérilisation, et doivent avoir une inclinaison suffisante pour permettre l'écoulement;

4. Les homards cuits ne doivent pas rester sur les refroidisseurs pendant la nuit, et la chair de homard ne doit pas rester sur les tables ou sans

être empaquetée pendant la nuit, excepté dans les conditions prévues à la section (b) ci-dessous.

5. Toutes les usines de conserves doivent avoir des récipients convenables pour les déchets et ces récipients doivent être vidés et soigneusement nettoyés et chaulés chaque jour;

6. Toutes les usines de ce genre doivent être largement approvisionnées d'eau pour pouvoir laver ou arroser à la lance les planchers, tables, etc.

7. Les tables d'empaquetage, les ustensiles et les refroidisseurs doivent être soigneusement lavés à l'eau bouillante chaque jour, et le plancher doit être soigneusement lavé au moins une fois par jour. Le plancher doit également être chaulé ou lavé avec une solution de soda et d'eau au moins trois fois par semaine pendant que l'usine est en exploitation;

8. Toutes les usines de conserves de homard doivent être pourvues d'un système de drainage convenable, approuvé par l'officier inspecteur;

9. Toutes les usines de conserve doivent avoir une bonne ventilation souterraine ainsi que dans l'usine elle-même.

Les fonctionnaires du département des pêcheries sont chargés de visiter fréquemment toutes les usines pendant le temps de leur exploitation et de faire rapport au département des conditions dans lesquelles ils les ont trouvées.

En outre des précautions ci-dessus, le plus grand soin est apporté pour que le poisson soit l'objet de la plus étroite surveillance possible depuis le moment où il est retiré des pièges par les pêcheurs jusqu'au momet où le produit en boîte est prêt à être livré au marché.

Les pièges où l'on prend le poisson sont relevés chaque jour et le poisson est immédiatement transporté à l'usine où il est soigneusement assorti pour la cuisson. Les homards sont placés dans de grandes chaudières à vapeur où ils subissent leur première cuisson. Ils sont ensuite placés sur des refroidisseurs ayant un écoulement convenable, jusqu'à ce qu'ils soient suffisamment refroidis pour être rapidement manipulés. Des ouvriers experts brisent vivement les grandes pinces et la queue dont la chair est employée pour la conserve et le homard passe ensuite à une autre équipe d'ouvriers qui brisent la carapace pour permettre l'extraction rapide de la chair qui est faite par un troisième groupe d'ouvriers. La chair est imédiatement passée sur des plateaux propres à un quatrième groupe d'ouvriers qui accomplissent la première opération de l'emboîtage en plaçant avec soin dans les boîtes, garnies d'un papier spécial, la quantité voulue de viande exigée pour chaque boîte. Les boîtes sont alors placées dans un bain de vapeur ou d'eau bouillante pour la cuisson finale. A la sortie du bain, elles sont soigneusement examinées pour s'assurer que toutes les boîtes ont été convenablement apprêtées et qu'aucune boîte "Swell' ou "Blow" n'est empaquetée pour la vente locale ou l'exportation.

Toute la préparation, depuis la sortie de l'eau jusqu'à la mise en caisse, est accomplie aussi rapidement que possible. Lorsqu'une fabrique reçoit une plus grande quantité de homards qu'elle ne peut en empaqueter dans la journée, le surplus doit être placé vivant dans des bassins où on les conserve jusqu'à ce que l'on puisse les faire bouillir. Toute la chair doit être mise en boîte dans la journée où elle a été sortie de la carapace. Ces précautions sont nécessaires pour éviter de faire bouillir des animaux morts ou autrement impropres à la consommation et pour empêcher toute contamination de la chair.

L'inspection de l'usine et de son travail est des plus strictes. La loi prévoit, à ce sujet, les règles suivantes:

1.—Tout inspecteur peut en aucun temps arrêter la mise en boîte de tout poisson ou crustacé ou de toute variété de poisson ou crustacé qu'il considère impropre à l'alimentation:

2.—Tout poisson ou crustacé mis en boîte doit être sain, salubre et propre à l'alimentation, et tout poisson malsain ou insalubre peut être saisi sur-le-champ par tout inspecteur ou peut être traité suivant qu'il peut être prévu par les règlements;

3.—Au cas où une usine de conserve de poisson crustacé ne se conformerait pas aux termes de cette loi ou à tout règlement qui en découle ou aux instructions légitimes des inspecteurs, le ministre peut refuser l'inspection du poisson ou du crustacé qui y est mis en conserve et ordonner la fermeture de l'usine.

4.—Aucune personne ne peut offrir ou accepter pour l'exportation ou exporter tout poisson ou crustacé soumis à l'inspection d'après cette loi, sans que les termes de cette loi et les règlements concernant l'inspection et la mise en vente n'aient été observés et toute personne offrant pour l'exportation du poisson ou des crustacés ou qui exporte ces marchandises doit fournir la preuve qu'elles ont été soumises à l'inspection et marquées suivant les règlements si le poisson ou le crustacé ainsi offert pour l'exportation ou exporté est sujet ou non à l'inspection.

On peut donc dire qu'avec les règlements cités dans cet article le commerce du homard en boîte est assuré de présenter son produit dans les meilleures conditions hygiéniques possibles. Il est aussi évident qu'avec la règlementation actuelle de la pêche qui limite la pêche à une courte période de l'année, on ne peut compter sur une grande augmentation de la production, car les homards en boîtes doivent être livrés aux marchands aussitôt que possible dans la saison.

Parmi les problèmes non encore résolus ayant trait à cette industrie on peut compter l'invention

d'une méthode expéditive pour retirer la chair du corps et des petites pinces, qui contiennent la chair la plus appréciée pour les salades. Quoique une petite quantité de cette chair soit actuellement extraite avec d'infinies difficultés dans quelques rares usines, il est d'usage courant de n'extraire que la chair contenue dans les deux grandes pinces et la queue. Le rejet du corps et des petites pinces cause une perte sérieuse à cette industrie, car on ne retire environ que 40 livres de chair de 200 livres de homards. Pour obtenir 160,000 caisses de 48 livres chacune, il faut employer environ 32,000,000 de livres de homards cuits. On ne retire environ que 7,000,000 de livres de chair avec les méthodes actuelles. Il est donc évident qu'on perd une grande quantité de la chair la mieux qualifiée pour la salade, qui avec les méthodes en vigueur, ne peut être rapidement retirée des cellules du corps et des pinces ou des pattes.

CE QU'EST LA PUBLICITE ET COMMENT LA FAIRE.

Ce que le public considère avant tout dans une annonce, c'est la valeur propre du produit qui y est vanté. L'annonce elle-même n'est pour lui qu'une description, qui a pour sujet les propriétés du produit.

Avant donc de s'occuper de la manière dont il présentera sa marchandise à ceux qu'elle peut intéresser, le commerçant doit s'appliquer à bien la connaître, et pour cela il doit l'analyser.

Son analyse ne devra pas être faite au hasard ni superficiellement: il devra suivre un plan qui lui permettra d'entrer dans tous les détails, et de rechercher surtout ceux qui peuvent attirer la clientèle. Pour que sa publicité lui donne le meilleur rendement possible, il ne devra en négliger aucun, car celui qui pourrait lui sembler sans importance, sera peut-être pour le client la raison qui le décidera à choisir cette marque plutôt qu'une autre.

Avant tout, il devra se garder de cacher ou de fausser la vérité. Le but de l'analyse est, au contraire, de lui fournir la vérité au sujet du produit qu'il veut écouler. La publicité ne doit être basée que sur des constatations faites avec sincérité et sans parti pris.

Une fois pourvu de faits par l'analyse, il reste au commerçant à les mettre à la portée du public, c'est-à-dire à en tirer des conclusions ayant une valeur au point de vue commercial.

L'analyse révèle à un fabricant de cirage que son cirage, en plus de ses qualités comme brillant, est riche en matière colorante; voilà le fait brut. Une autre idée s'en dégage: à l'usage, il y aura besoin de moins de cirage. Ce cirage est donc économique: voilà le fait commercial, celui qui touche le client.

L'analyse est donc, en quelque sorte, la connaissance scientifique du produit, sur laquelle il restera à faire un travail commercial.

Ce qui convainct le client, à la lecture du texte d'une annonce, c'est l'ordre logique dans lequel sont présentées les idées: or la composition de ce texte se fera d'autant plus facilement que l'analyse a été faite plus méthodiquement et clairement.

Le tableau qui suit donnera une idée de ce que peut être une analyse; il est basé sur des faits généraux, pouvant s'appliquer à quelque produit que ce soit. Son but est seulement de montrer dans quel ordre l'analyse doit être faite, et quels sont les points qu'elle doit examiner.

En plus de ces faits généraux, le commerçant, dans les cours de l'analyse, doit noter soigneusement tous les faits particuliers qui se rapportent à sa marchandise car, pour que le texte ait de la valeur, il faut qu'il soit basé sur des faits précis.

Analyse du Produit en lui-même.

1. Commodité.
   a) Economie (de temps, de travail, d'argent, d'espace, de matériel.)
   b) Utilité (efficace, rapide, simplifie, soulage.)
   c) Sûreté (diminue les risques, inoffensif, bon pour la santé, inspire la confiance, la sécurité.)
   d) Plaisir (réjouit les yeux, agréable au toucher, amuse, intéresse.)
   e) Confort (repose, met à l'aise, fortifie, adoucit, rafraîchit, réconforte.)
2. Apparence.
   a) Style (sobre, orné, riche, élégant, gracieux, artistique, classique, intime.)
   b) Forme (grand, petit, large, compact, long, court, varié, bien proportionné.)
   c) Couleur (brillant, chaud, frais, doux, délicat).
3. Matière.
   (Choisi, solide, coûteux, rare, pur, résistant, venant du pays d'origine, avantageux.)

Ici, au lieu d'indications générales, doivent être donnés avec précision les noms des matières employées, leur provenance, etc.

4. Fabrication.
   a) Méthode (logique, naturelle, approuvée, scientifique, hygiénique, moderne.)
   b) Main-d'oeuvre (bien organisée, bien payée, habile, fait à la main, à la machine, au laboratoire.)
5. Usage.
   (Sans fin, inusable, garanti pour ... ans, économique, n'a pas besoin de réparations, toujours prêt, toujours à la mode, ne se fane pas.)

6. But et service.
   (Répond aux besoins de tous, fait pour chacun, ne lasse pas, sert à tout, toujours plaisant et pratique, peut être mis entre toutes les mains.)
7. Facilités d'application.
   (Simple, ne se fausse pas, s'en rapporter aux instructions, se nettoie facilement.)
8. Garanties.
   Attestations, garanties précises, peut être pris à l'essai)
9. Prix.
   (Bas, raisonnable, avec remise, facilités de paiement, escompte, prix spécial, peut-être loué.)
10. Commandes.
    (Directes, franco, contre remboursement, chez tous les détaillants, envoyé à l'essai.)

LA PROSPERITE ENGENDRE LA PROSPERITE

Un grand nombre de gens se plaignent du coût élevé de la vie et gémissent sur ce qu'ils appellent "l'extravagance" de notre époque, et dont ils ne sont pas exempts, du reste. Et au fait, quoique ces deux propositions puissent paraître contradictoires ou même incompatibles, la vie est chère et nous sommes extravagants. La contradiction n'est qu'apparente, puisque la vie chère et l'extravagance sont deux indices de prospérité: l'argent ne peut circuler largement que lorsqu'il est abondant.

Mais il n'y a pas que des indices, il y a des preuves que le pays est prospère à l'heure actuelle. En voici deux qui semblent concluantes:

Pendant la période de six mois finissant le 30 juin dernier, le nombre des faillites au Canada a été de 284 comportant un passif total de $4,492,000. alors qu'en 1918, pendant la période correspondante, il y avait eu 469 faillites d'un passif global de $7,327,000. Jamais, depuis quarante ans, les faillites n'avaient été aussi rares que pendant le premier semestre de cette année.

Cela, direz-vous, n'accuse que la prospérité du commerce, oui, mais comment le commerce en général pourrait-il être prospère si le public qui l'alimente ne l'était pas?

Notre seconde preuve, d'ailleurs, appuyant et complétant la première, démontre que la prospérité est générale. Les dépôts dans les banques constituent une assez bonne mesure de la situation économique. Eh bien, au 30 juin de cette année, les banques canadiennes avaient dans leurs coffres, la somme de $1,745,496,000. appartenant aux déposants, et dont on estime qu'environ $1,140,000,000 consistent en épargnes.

Une bonne partie de ces épargnes qui rapporte 3% seront converties en titres de l'Emprunt de la Victoire 1919 qui rapporteront 5½%.

Ainsi chaque somme de $100. tirée de la banque et prêtée à l'Etat produira chaque année $2.50 de plus qui seront mis en circulation et accroîtront la prospérité générale.

Pinard, Pierre & Grenier, Limitée

Epiciers en Gros

510 AVENUE MONT-ROYAL EST, MONTREAL.

Tél., St-Louis 4545

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)



"Argonne"

UN

FAUX-COL

ARROW

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 8 octobre 1919.

Un ton ferme a caractérisé le marché des porcs vivants hier, et les prix ont été parfaitement maintenus sous une demande vive de la part des maisons de salaison pour des stocks et des offres plus petites que l'on en attendait. Les affaires ont été actives avec des ventes de lots choisis de $17.50 à $18 les 100 lbs, pesés en descendant des chars, le gros des affaires étant fait au dernier chiffre. Il n'y a pas eu de changement d'enregistré sur le marché des porcs abattus, les prix étant fermes avec un petit chiffre d'affaires en gros pour le stock frais tué d'abattoir de $25.50 à $26 les 100 lbs.

On rapporte de bonnes affaires sur le marché des viandes fumées. La demande est constante de la part des acheteurs locaux et de la campagne pour de petits lots afin de répondre aux besoins immédiats, et le marché a été modérément actif sans aucun changement à noter dans les prix. Des ventes de jambons de 8 à 10 lbs, ont été faites en gros, de 35c à 36c la lb., de 12 à 15 lbs, de 33c à 34c et plus pesants à 32c. Le bacon à déjeuner s'est vendu de 44c à 45c Le bacon Windsor choisi de 46c à 48c et le bacon Windsor désossé et paré à 50c.

Un ton plus faible a caractérisé le marché du saindoux et les prix ont enregistré un autre déclin que l'on attribue à l'augmentation des offres récemment faites et aussi à la demande plutôt limitée pour les lots ronds. Des ventes de saindoux pur ont été faites de 30c à 30½c la lb., en seaux de bois de 20 lbs. La graisse composée s'est vendue de 28c à 29c la lb, en seaux de bois de 20 lbs.

LES PRODUITS DU PORC BAISSENT ENCORE

Viandes fraîches. — Les porcs vivants et abattus ont baissé d'un centin la livre au cours de la semaine. Le ton a été très faible et avec la perspective de ne pas voir l'exportation s'améliorer par suite des conditions actuelles en Grande-Bretagne, il est probable que cette baisse va continuer. Des lots choisis de porcs légers se vendent de $17 à $17.50. Tout indique une baisse des prix cet automne et cet hiver, si l'on prend comme indication les rapports reçus des grands marchés de ce continent. L'accumulation des stocks détenus dans diverses parties du pays sont une des raisons du fléchissement de ce marché.

Nous cotons:

Porcs vivants	17.50	18.50
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65.90 lbs	....	27.00
Truies (pesantes)	22.50	23.50
Porc frais—		
Gigot de porc	....	0.33
Gigot de porc (trimmé)	....	0.37
Longes (trimmées)	....	0.37
Longes (non trimmées)	....	0.33
Côtes, Spare	0.23	0.24
Epaules (trimmées)	....	0.29
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.26	0.27
Quartiers devant	....	0.16
Longes	....	0.34
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.14
Hanches	0.22	0.25
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.20	0.22
Quartiers devant	0.12	0.14
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.23
Chucks	....	0.11
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	....	0.23
Mouton	....	0.16

LES JAMBONS DECLINENT; LE BACON ET LE PORC EN BARIL AUSSI

Viandes préparées. — Des déclins sont à l'ordre du jour pour les jambons et le bacon, le porc en baril et les divers morceaux roulés. Cette baisse est le résultat du fléchissement du porc et des produits du porc. Il semble à présent que cette baisse va continuer et que le porc va redevenir populaire comme mets domestique. Cela devrait faire plaisir aux gens qui vendent la ligne, car les prix élevés ont quelque peu réduit la consommation de ces produits.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.40½
14-20	0.39	0.40
20-25	....	0.31
25-35	....	0.29
Plus de 35 lbs	....	0.28
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.44	0.52
Windsor	....	0.53
Cottage rolls	....	0.35
Jambon Picnic	....	0.29
Porc en baril—		
Canadian short cut (lb.) morceaux 30-40	....	60.00
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	66.00
Porc, lourd (baril)	....	51.00
Boeuf (plate)	....	35.00
Boeuf (mess)	....	0.32

LES VIANDES CUITES BAISSENT; LE TON EST A LA BAISSE

Viandes cuites. — Avec le déclin continuel du porc sur pied et abattu, le ton du marché est nécessairement vers la baisse pour les jambons cuits et bouillis, etc. Les ventes ont été assez bonnes mais plutôt restreintes pour ces viandes à présent que la saison des pique-niques est passée. On peut s'attendre à d'autres déclins ces jours-ci.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.13	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix		0.62
Langue de porc en gelée		0.48
Jambon et langue, la lb.		0.30
Veau et langue		0.23
Jambons, rôtis		0.60
Jambons, cuits		0.60
Epaules, rôties		0.57
Epaules, bouillies		0.50
Pâtés de porc (douz.)		0.80
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb.	0.16	0.17

LE SAINDOUX BAISSE DE DEUX CENTINS LA LIVRE

Saindoux. — Le prix du saindoux a baissé d'environ deux centins la livre au cours de la semaine. Cette baisse a suivi celle du porc et le ton est naturellement plus facile avec une autre baisse probable ces jours-ci. On rapporte que le mouvement est considérable et satisfaisant.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.32	0.34
Tinettes, 50 lbs, la lb.	....	0.32¾
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.32¾	0.35
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.34	0.35

LA GRAISSE VEGETALE FACILE, MAIS ELLE SE MAINTIENT

Graisse végétale. — La graisse domestique est naturellement facile par suite du ton plus facile du saindoux et les tendances portent vers la baisse. Bien que les cotations ne sont pas changées, il y a toute raison de s'attendre à une base de prix plus facile. Le mouvement est satisfaisant pour la saison.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.29½	0.30
Tinettes, 50 lbs.	....	0.30½
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0.30¾
Morceaux de 1 lb. la lb.	....	0.32

LA MARGARINE EST LENTE, MAIS SANS CHANGEMENT

Margarine. — Bien qu'il n'y ait pas de changement à enregistrer sur la base du prix de la margarine, on dit que la demande n'est pas forte et nombre de consommateurs semblent employer leur quantité ordinaire de beurre. Il est probable que le mouve-

ment sera plus rapide dans un avenir très rapproché.

Margarine:

En moules, suivant la qualité, la lb.	0.35	0.39
En tinettes suivant la qualité, la lb.	0.31	0.34

LE BEURRE EST PLUS FAIBLE ET IL PEUT BAISSER

Beurre. — Le ton est décidément plus faible pour le beurre, car la demande de concurrence a diminué et il en est résulté un déclin de la base du prix. Il est probable que des prix plus réduits seront en vigueur ces jours-ci. En attendant les arrivages sont moins considérables, bien que l'approvisionnement soit suffisant pour répondre aux besoins locaux.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé	0.56½	0.56¾
Le meilleur crèmerie	0.56	0.56¼
Bon crèmerie	0.54¼	0.54¾
Le meilleur de ferme	0.51	0.52

UNE BONNE DEMANDE A AFFERMI LE FROMAGE

Fromage. — Bien qu'il n'y ait pas de changement dans les cotations du fromage, le ton est ferme, la demande de la part des acheteurs créant une concurrence plus vive. Les prix payés par les divers acheteurs sont plus élevés, dans certains cas, que ceux payés par les agents du gouvernement. Certaines maisons font un peu plus d'exportation et le mouvement est très considérable actuellement.

Le Comité de l'exportation du fromage canadien paiera les prix suivants pour tout le fromage livré à l'entrepôt à Montréal:

No. 1, la lb.	0.25
No. 2, la lb.	0.24½
No. 3, la lb.	0.24

LES OEUFS SONT ACTIFS AUX PLEINS PRIX

Oeufs. — Les prix des oeufs sont bien maintenus. Les meilleures variétés sont l'objet d'une demande populaire des sources domestiques et de l'extérieur aussi. Il y a une augmentation de la demande pour l'exportation dernièrement et de grosses consignations sont expédiées de ce temps-ci de ce port. La production a subi de sérieuses trouées par suite de la demande excessive.

Oeufs strictement frais	0.68
De choix	0.64
No 1	0.58
No 2	0.50

LES PRIX DES VOLAILLES BAISSENT ENCORE

Volailles. — Les prix des volailles baissent et cette baisse est le résultat direct de l'accumulation des stocks. On dit aussi que les consignations des cultivateurs ne sont pas de première qualité dans la majorité des cas et comme conséquence les acheteurs ont beaucoup sélectionné et ils paient des prix qui varient suivant la qualité du stock offert. Le prix des volailles vivantes et préparées a baissé considérablement.

LE POISSON SE VEND BIEN ET LES PRIX SONT BAS

Poisson. — Pour la saison, le mouvement du poisson au commerce a été très considérable et dans quelques cas, les prix ont baissé. Le poisson frais de la mer et des régions des lacs a été reçu en assez bonne quantité et l'on s'attend à une augmentation des ventes. Les producteurs et les marchands de gros s'attendent à faire des affaires satisfaisantes cet automne.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.22
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées)	....	0.15
Gaspéreaux, chacun	....	0.08
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.20
Haddock	....	0.09
Flétan, Est	....	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché	0.07	0.08
Carrelets	0.07	0.09
Crevettes	....	0.40
Homards vivants		0.45
Petit brochet (pike), la lb.		0.13
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.28	0.30
Saumon de Gaspé	0.35	0.40
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	....	0.18
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite de ruisseaux	0.35	0.40

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb.	0.12	0.13
Filets	....	0.18
Bloaters, la boîte	....	2.00
Kippers	....	2.25

L'EPICERIE

Les changements de prix ont été moins nombreux cette semaine qu'ils ne l'ont été depuis quelque temps. Le déclin du Crisco est en accord avec le fléchissement du ton des autres graisses. La graine de Carraway est cotée à 30c la livre, mais en général le marché des épices est très ferme. La farine à crêpes et la farine de sarrasin ont baissé de prix pour une marque privée. La farine de maïs est plus facile et elle a baissé un peu. Les avoines se vendent moins chères.

Des avances ont été enregistrées sur le vinaigre de malt en bouteilles d'une marque ainsi que sur l'extrait de malt.

Le ton général est à l'effet que, où l'on peut se procurer de plus grandes quantités de marchandises, il y a une demande continuelle pour elles. Les fruits secs sont rares et il s'écoulera encore quelque temps avant que les stocks soient regarnis. Les riz sont fermes et stables de même que les noix, les fèves, les épices et la farine. Les minotiers reçoivent de plus gros stocks de blé, et ils travaillent énormément dans le moment. Les thés sont très fermes et il y a une tendance vers la hausse pour les Ceylans. Les marchés du café et du cacao sont très fermes.

LA GRAISSE VEGETALES BAISSE; LE VINAIGRE ET L'EXTRAIT DE MALT A LA HAUSSE

Graisse végétale, vinaigre, extrait. — Un déclin a été enregistré sur la graisse végétale Crisco dont le prix à la caisse a baissé de $1.70 à $12 la caisse simple. Le vinaigre de malt Holbrook, par chopine, est coté à $2.25, soit une hausse de 30c, et par pinte à $3.50, soit une hausse de 50c. L'extrait de malt liquide de Wyeth a monté de 10c la caisse à $4.10.

LES PRIX DU SUCRE FERMES ET IL Y A AMELIORATION

Sucre. — Il y a une demande continuelle depuis la semaine dernière pour le sucre et les raffineries travaillent jour et nuit pour répondre, si possible, à la demande. Les livraisons sont faites chaque jour au commerce et cela nécessite un fréquent mouvement du service de livraison. Toutes les sections du commerce reçoivent un certain approvisionnement et la situation générale s'est quelque peu améliorée, bien qu'il y ait encore une demande urgente de la part du commerce, demande qui ne pourra être remplie qu'avec le temps. Les consignations ont été considérablement augmentées dans l'ouest, dit-on. Tous les raffineurs cotent actuellement sur la base de $11 pour le raffiné, la raffinerie "Canada" ayant augmenté son prix à ce chiffre au cours de la semaine.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	11.00
Acadia, extra granulé	.....
St. Lawrence, extra granulé	11.00
Canada, extra granulé	11.00
Dominion cristal granulé	11.00
Glacé, barils	11.00
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	11.20
Glacé, (boîtes de 50 liv.)	11.60
Glacé, 1 livre	12.80
Jaune No 1	10.60
Jaune No 2 or	10.25 10.50
Jaune No 3	10.15 10.40
Jaune No 4	10.10
En poudre, barils	11.00
En poudre, 50s	11.00
En poudre, 25s	11.30
Cubes et déc. 100 lbs	11.45
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.55
Cubes, boîtes de 25 lbs	11.65
Cubes, paq. de 2 lbs	11.85
En morceaux Paris, barils	11.60
" " 100 lbs	11.70
" " boîtes 50 lbs	11.80
" " boîtes 25 lbs	12.00
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	13.50
Crystal Diamond, barils	12.75
" " boîtes 100 lbs	11.70
" " boîtes 50 lbs	11.80
" " boîtes 25 lbs	12.00
Demerara, pâle, la lb.	0.18

IL Y AURA RARETE DE QUELQUES CONSERVES

Conserves. — Par suite de la saison prolongée pour les légumes verts et les fruits frais, le mouvement est moins considérable, naturellement pour les conserves. L'on n'a pas encore annoncé la base des tomates, et l'on a hâte que cette annonce soit faite. En attendant, l'on ne rapporte qu'un mouvement très peu considérable pour ne pas dire nul pour l'exportation, et l'on ne s'attend à avoir qu'une livraison partielle de certaines lignes. Le saumon en conserve pourrait être vendu en plus grande quantité que l'on ne peut s'en procurer. De plus, il y aura une restriction de la livraison de quelques autres variétés de légumes et de fruits.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s	2.25	2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.65
" gallon, doz.		16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.		4.50
Cerises blanches, sans noyau	4.40	4.50
Gooseberries, 2s doz.	....	4.65
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		....
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.		3.25
" 2s. (sirop clair)		1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Annanas 2½s.		4.50
Prunes, Lombardie	2.00	2.20
" Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		2.00
Framboises, 2s		4.70
Framboises, 2½s		....
Fraises, 2s		4.65

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	....	5.75
Asperges importées, 2½s..	4.85	5.25
Asperges (pointes) canadiennes		4.00
Fèves, Golden Wax	1.85	2.10
Fèves, Refugee	1.85	2.10
Blé-d'Inde (2s)	2.10	2.35
Betteraves, 2 liv.	....	0.95
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25	7.50
Epinards, 3s.	....	2.85
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	2.10
Tomates, 3s	....	2.15
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	....	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	....	3.25
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	1.97½
Pois, très fins. 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	2.00
Chums, boîtes de ½ lb., plates	....	1.20
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz, la dz.	4.50	4.80
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	....	2.60
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.50
Cohoes, 1 lb., plates	....	2.25
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.75
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	4.00
White Springs (1s)	....	2.30
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	4.25	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates	....	3.10
Hareng, kippered	....	2.85
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.)	....	2.35
Harengs (sauce aux tomates) douz.	2.25	2.35
Haddies (lunch), ½ lb	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s)	24.00	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1 90

LES FEVES NE SONT PAS ACTIVES, MAIS LES PRIX SONT MAINTENUS

Fèves, pois. — Il n'y a rien de remarquable à signaler sur le marché des fèves, et les stocks ne sont livrés qu'en quantité limitée. On s'attend à des ventes plus considérables ces semaines-ci lorsque la température sera plus froide. Les prix sont fermement maintenus.

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.40	5.50
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	....	5.00
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Lima, japonaises, la lb. (suivant qualité)	0.10	0.12
Lima, Californie	....	0.15
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.50	4.00
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)	....	7.00
Pois (bleu)	0.08	0.09
Pois japonais, vert, lb.	....	0.11

LE RIZ SE VEND EN ASSEZ GRANDE QUANTITE

Riz. — Un assez bon mouvement des riz se fait ces jours-ci et il y a peu de changement à signaler, si ce n'est que les valeurs sont très fermes. Il semble y avoir eu un meilleur mouvement dernièrement vers les marchands de gros, autrement dit, l'on a pu graduellement se procurer certaines lignes en plus grandes quantités.

Nous cotons:

Caroline		17.00
Honduras		18.00
Siam No 2		.....
Siam,(fancy)		16.00
Rangoon "B"		13.00
Rangoon "CC"		12.90
Pakling		13.00
Mandarin		13.75
Patna	0.14	0.15½
Riz brisé, fin	....	7.00
Riz brisé, gros	....	8.50
Sagou, brun	0.15	0.16
Tapioca, la lb. (seed)	0.13	0.13½
Tapioca (flake)	0.12½	0.13
Tapioca (pearl)	0.13	0.13½

LES NOIX ENCORE FERMES; LE MOUVEMENT EST BON ICI

Noix. — Le mouvement d'automne, dans le commerce du détail, a été très restreint et il s'écoulera peut-être quelques semaines avant que l'on remarque beaucoup d'activité sur ce marché. Les marchands de gros ont fait des affaires très considérables. Les importateurs ont eu une bonne demande pour les stocks qu'ils pouvaient offrir. Les prix sont fermes et ils resteront élevés s'il faut en juger par de récents rapports reçus.

Nous cotons:

Amandes, la lb.	....	0.29
Amandes (écalées)	....	0.62
Amandes (Jordan)	....	0 75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.26
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), la lb.	....	0.28
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.40
Peanuts (rôties) —		
Jumbo No 3	....	0.38
Fancy	0.15	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0 25	0 26
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0.26
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0 60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)	....	0.90
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LES FRUITS SECS SE VENDRAIENT SI L'ON POUVAIT S'EN PROCURER

Fruits secs. — S'il y avait des stocks plus considérables de fruits secs sur place, ils se vendraient faci-

lement, disent les marchands de gros. L'on ne s'attend pas à ce que les nouveaux stocks arrivent avant quelque temps encore et lorsqu'ils seront arrivés ils seront vite absorbés. En général, il n'y a pas de changement marqué à signaler, mais le ton reste ferme.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix		0.28
Slabs		0.26
Fancy		0.32
Pommes (évaporées)	0.25	0.25½
Pêches (fancy)		0.26
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires		0.26
Pelures (anciennes)—		
Citron		0.45
Lemon		0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes		0.16
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.18
Muscatels, 1 couronne, la lb.		0.14
Epepiné de choix, 12 onces		0.14
Epepiné fancy, paquets de 16 onces		0.23
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	0.16	0.18
Sans pepins, paquet de 11 onces	0.13½	0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces		0.23
Sans pepins (fancy)		0.18
Sans pepins (fancy)		0.17
Valence, choisi		0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches		0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.		0.18
12 onces		0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.		0.28
12 onces		0.26
12 onces, nouveau		0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)		6.25
Dattes Dromadaires (36-10s)		7.25
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire		0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)		5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)		3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)		2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.		0.14
Pruneaux—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	0.32	0.35
40-50s		0.30
50-60s		0.25
60-70s	0.22	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	0.20	0.22
80-90s	0.17	0.19
90-100s	0.16	0.17
100-120s		0.14
Pelures—		
Orange		0.45
Limon		0.42
Citron		0.62
Mélangé, cartons ½ lb., douz.		2.75

LES PRODUITS DE L'ERABLE ET LE MIEL ENCORE STABLES

Produits de l'érable, miel. — Il y a eu encore un peu de mouvement du sucre et du sirop d'érable, bien que ce mouvement soit de saison. Les prix sont bien maintenus et il n'y a pas d'indication présentement que des déclins vont se produire. Le miel se vend bien dans ce district et la moyenne des prix est maintenue sans changement.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacune)	2.50	2.60
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse	15.10	20.15
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse	17.10	21.05
Boîtes 2½ livres, 2 4à la caisse, la caisse	18.50	21.30
Sucre d'érable (nominal)	0.27	0.32
Miel clover:—		
Comb (fancy)		0.30
Comb (No 1)		0.26
En boîtes, 60 livres		0.24
En seaux, 30 livres		0.25
En seaux, 10 livres		0.26
En seaux, 5 livres		0.25
Miel Buckwheat — boîtes ou barils		0.18

LES NOURRITURES SE VENDENT BIEN ET ELLES SONT TRES FERMES

Nourritures. — Il y a eu une bonne demande pour les shorts et le son offerts par les moulins et à partir d'à présent, il y aura une plus grande demande de la part des producteurs de lait, ainsi que de la part d'autres. Les stocks seront à présent plus considérables, vu que les moulins font actuellement de la farine.

Nourritures—	
Shorts:	
Chars mélangés	55.00
Son:	
Chars mélangés	45.00
Avoine moulue	60.00 68.00
Orge (chop)	64.00 75.00
Midlings spéciales	56.00
Farine à nourriture (sac de 98 lbs)	3.50 3.75
Nourriture de gluten (22% de protéine):	
F. O. B. Cardinal	56.50
F. O. B. Fort William	55.00

L'AVOINE MOINS CONSIDERABLE MAIS LE MARCHE REAGIT

Fourrages, foin, grain. — Bien que le marché soit plus faible pour les divers grains, la réaction s'est faite dans l'autre direction et quoique les prix donnés ici accusent un déclin de 3c le boisseau sur ceux de la semaine dernière, il pourrait se produire un autre affermissement. Lorsque le mouvement sera plus considérable, il est probable que la base de prix déclinera de semaine en semaine pendant quelque temps. Le marché anglais reçoit actuellement un approvisionnement considérable de la République Argentine.

La base du prix du foin reste sans changement, le mouvement n'ayant pas encore été commencé pour de bon.

Foin, paille, grain (prix du gros, par lots de chars):

Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	$23.00
Bon, No 2	22.00
Bon, No 3	20.00
Paille	11.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	0.97½
No 3 C.W.	0.96
Extra Feed	0.96
No 1 Feed	0.96
No 2 Feed	
Orge:	
No 3 Extra, Ontario	1.47
No 3	1.43½

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LA GRAINE CARROWAY MOINS CHERE, MAIS LES EPICES FERMES

Epices. — Actuellement, une plus grande quantité de graine Carroway canadienne est offerte et par suite, le ton est plus facile, 30c étant coté comme la base du prix. En général, les marchés sont très fermes, quelques lignes étant difficiles à obtenir et il y a une rareté de la crème de tartre.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux		0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.60	0.70
Crème de tartre (française, pure)		0.80
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre		0.29
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)		0.31
Macis		1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue		0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac		2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.		0.30
Cannelle, la lb.		0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Piments ,entiers	0.20	0.22

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 29 septembre au 4 octobre 1919.

Vente.—Arthur Poitras à Frs Ernest Poitras, p. 415, Ste-Victoire, $1,000, payées.
Vente.—Napoléon Thibaudeau à Noé Roux, 369-2 à 369-5, Ste-Victoire, $1,800, payées.
Vente.—Levasseur et Morin à Omer et Willie Boucher, 1165, 1052 et p. 1051, Tingwick, $4,400, $400 a/c.
Transport.—Marie Bougie à Euclide Jutras, sur Dame Antoinette Sabourin, $500.
Obligation.—Mme Antoinette Sabourin à Euclide Jutras, p. 359, Ste-Victoire, $100.
Vente.—Robert Pellerin à Ludger Pepin, ½ n.e. 860, Tingwick, $2,100, $1,350 a/c.
Vente.—Théodore Charette à Placide Beauchesne, p.s.o. 9, St-Paul, $1,950, $950 a/c.
Vente.—Joseph Lafontaine à Théophile Roux, p. 34 St-Paul, $10, payées.
Mariage.—J. Arthur Fréchette et Mme M.-Rose Tourigny, séparation de biens.
Vente.—Alphonse Lavallée à Napoléon Lemieux, 23a, 1e rg, Stanfold, $3,000, $1,500 a/c.
Obligation.—Napoléon Lemieux à Wilfrid Vachon, 23a, p. 20c, et ½ est 21a, 11e rg, Stanfold, $1,500.
Vente.—Napoléon Fortier à Médéric Binette, 236, p. 237 et 238, Ste-Hélène, $4,500, $2,000 a/c.
Vente.—Alfred Binette à Médéric Binette, 148, Ste-Hélène, $4,200, $2,125 a/c.
Vente par licitation.—Succ. Geo. Isabelle à Johnny Blanchette, p. 400, Ste-Victoire, $250, payées.
Vente.—Alcide Croteau à Alphée Désilets, 2 parties 233, St-Norbert, $4,250, $1,500 a/c.
Vente.—Joseph Pepin à Eugène Tourigny, p. 545, Ste-Victoire, $420, $200 a/c.
Vente.—Joseph Côté à Arthur Bilodeau, p.s.o. 1,100, Warwick, $2,700, $250 a/c.
Vente.—William Lavigne à Alphonse Corriveau, ½ n.o. 191 et p. 122, Ste-Hélène, $4,000, $1,500 a/c.
Vente.—Evariste Baril à Albert Côté, p. 2, Princeville, $1,500 payées.
Vente.—Alexandre Baril à Adolphe Provencher, 41-36, Bulstrode, $6,500, $2,100 a/c.
Vente.—Adolphe Provencher à Alexandre Baril, p. 869, Warwick, $6,800, $2,100 a/c.
Vente.—Joseph Vincent à Victor Demers, p. 414, Ste-Victoire, $425, $200 a/c.
Vente.—Mme Virginie Danis à Mme Claudia Lauzière, p. 459, Ste-Victoire, $2,000, $500 a/c.
Mariage.—Alfred Houle et Mlle Albertine Morin, communauté de biens.
Mariage.—Alfred Boutin et Mlle Emma Therrien, séparation de biens.
Mariage.—Donat Provencher et Mlle Mary Bourgeois, communauté de biens, 16b, 11e rg., Simpson.
Obligation.—Ernest Landry à Zoël Benoit, p.n.e. 142 et 143, Horton, $1,200.
Obligation.—Albert Vincent à Woolward alias Joseph Jutras, 989, 990, 995 et 996, Warwick, $2,100.
Vente.—The Shawinigan Water & Power Co. à Continental Heat & Light Co., p. 461 et autres, Ste-Victoire, $108,-954.09 payées.
Bail à rente.—Roger Tourigny à Victor Tourigny, p. 459, Ste-Victoire, $4, rente annuelle.

Rapport de la semaine finissant le 4 octobre 1919

Arthabaska

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Fonderie de Plessisville vs F. J. Lavoie, Glendyne, Témis., $236.22.
Alex. Renaud vs Robert Gervais de Plessisville, $145.50.
W. John Woolsey vs H. Coling Allder, de Thetford Mines, $1,000.00.
Hector Désilets vs J. Ern. Houle, de Victoriaville, $100.00.
Dominion Paper Co. vs Joseph Lévesque, de Kinksey Falls, $628.89.
Arthur Bisson vs Thomas Paradis, père, de Ste-Anastasie de Nels, 1ère classe.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

J. L. Ferron et al. vs Robert Gervais, de Plesisville, $74.35.
Désiré Bilodeau vs W. J. Walker, de Inverness, $68.50.
Octave Baron vs Wilfrid Audit, de D'Israéli, $35.00.
J. C. Héon vs Ed. Forget, de Montréal, $28.00.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

The Canadian Rattan Chair Co. vs Clarence L. Fortier du Lac Masson. Jugement contre défendeur pour $339.00.
The Goodyear Tire & Rubber Co vs Robert Gervais, de Plessisville. Jugement contre défendeur pour $345.63.
Grég. Lafontaine vs Dame Odélie Boily et al., de Québec. Jugement contre défendeur pour $451.87.

Table Alphabétique des Annonces

Acme Glove Works . 14
American Pan . . . 39
Assurance Mt-Royal 48

Banque Nationale . 47
Banque Provinciale 46
Banque d'Hochelaga 46
Beach Foundry, Couverture
British Colonial Fire Ins. 48
Barnett 41
Bowser 9
Brodeur, A. 12
Brodie & Harvie . . 12

Canada Life Assurance Co. 48
Canada Foundries . 36
Canadian Polishes Ltd. 13
Canadian Salt . . . 13
Chouinard, J.-B. . . 12
Carnation Milk 6
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . 48
Chamberlain Med. . 9
Church & Dwight . . 8
Clark, Wm. 6
Cluett, Peabody & Co 24
Connors Bros. 4
Connors & Son . . . 44
Côté et Lapointe . . 12
Couillard, Auguste . 48

Dominion Canners Co. Ltd. 3
Dowswell Lees . . . 50
Duffy, J. J. & Co. . . 8

Eddy Co. 13

Fonderie de L'Islet . 36
Fairbanks 4
Fontaine, Henri . . 12

Gagnon, P. A. . . . 48
Garand, Terroux & Cie. 48
Gendron Mfg. Co. . . 41
Georgia Turpentine Co. 41
Gillette Safety Razor Co. 35
Gonthier et Midgley 48

Heinz 13
Henry Disston . . . 44

Imperial Tobacco . 15
Imperial Oil 45
Inglis, G. 12
International Business Machine . Couverture

Jonas & Cie, H. . . . 5

Kellogg Cereal . . . 7
Kearney Bros. . . . 11

Lake of the Woods rapport 46
La Prévoyance . . . 48
Lea & Perrins . . . 11
Leslie & Co., A.-C. . 37
Liverpool-Manitoba . 48

Mathieu (Cie J.-L.) . 8
McArthur, A. 37
Maxwells Ltd. 37
Montbriand, L.-R. . 48
Montreal Biscuits Co. 8
Morrow Screw & Nut Co. 41
McClary 43

Nova Scotia Steel Co. 24

Old City Mfg. Co. . . 10
Office Specialty . . . 36
Oneida Community Ltd. 42
Ottawa Paint Works, Couverture
Oscar Onken 36

Palmolive . Couverture
Pink 40
Paquet & Bonnier . 48
Poulin & Cie 12

Ramsay Paints . . . 38
Riga 12

Simms 40
Simonds Canada Saw 39
Stauntons, Ltd. . . 38
Steel Co. of Canada 38
Still, J. H. Mfg. Co. . 37
Sun Life of Canada . 48

Trudel et Guillet . . 12

Western Ass. Co. . 48
Williams Co., J.-H. . 37

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

W. Allard vs Adélard Martel, $19.
A. L. de Martigny vs W. B. Naylor, $54.
La Banque Nationale vs A. Geoffrion, $23.
T. Dulude vs Malvina Boyer, $35.
A. Tracey vs A. E. Mace, $74.
J. A. Bray vs Ernest Paquette, $25.
M. L. Brown vs Silver Creamery & Fruit Co., $74.
Borden's Farm Products Co. vs Léon Dazé, $10.
Commissaires d'écoles, Côteau St-Pierre vs Geo. Singer, $12.
J. Herveux vs Art. Sicotte, $76.
E. Payette vs J. Ritson alias Richard, $11.
W. Allard vs Chs Lévesque, $39.
I. Hellman vs Geo. Morgan, $27.
J. Laflamme vs Alf. Poirier, $57.
D. Poirier vs M. Leroux, $24.
L. G. St-Jean vs I. Mutnick, $26.
Chs Ciceri Co. vs Césaire Gozzi, $40.
C. Benoit vs Art. Bélanger, $47.
P. Dumoulin vs T. Bigras, $99.
N. Miller vs Fred. Décarie, $23.
R. Singer vs O. Godin, $11.
R. Singer vs Mmes C. & Anny Burt, $40.
J. Garmaise vs H. Loiseau, $16.
J. Garmaise vs B. Ouellette, $30.
J. Garmaise vs T. Brophy, $34.
J. Garmaise vs W. Lepage, $14.
B. Grintein vs J. Bacher, $34.
L. Brecher vs Wm. Chan, $25.
C. W. Gaudet vs H. Evans, $76.
G. Granger & Cie vs G. Turgeon, $39.
M. Rafolovitch & Co. vs A. A. Sharpe, $59.
Hickey & Aubut vs E. Lynch, $25.
A. Berardo vs Jos. Clément, $39.
Manufacturers Life Ins. Co. vs Justinia Dignard, $17.
J. D. Robidoux vs O. P. Paquette, $32.
La Banque d'Hochelaga vs A. Daigneau, $26.
J. O. Proulx vs Chs. Stewart, $10.
Mme A. Loranger vs Alf. alias Pitre Chartrand, $43.
U. Gibeault vs B. Ouellette, $45.
Lavery & Demers vs A. Delette, $15.
J. Z. Gagnier vs Ferd. Davin, $26.
H. Ferron vs L. Lefebvre, $29.
Mme A. Angers et vir. vs Bernier, $16.
Mme A. D. Savoie et vir. vs Corp. Ville St-Michel, $60.
B. S. Curtis vs E. Beaudoin, $54.
Mme M. L. St-Louis vs Mme Jos. Bonami et vir., $24.
J. Plourde vs E. Bourbonnais, $28.
C. H. Lavallée vs C. Picard, $19.
E. Roy vs Hôtel Joffre, $77.
A. Fortier vs Jos. Beauregard, $13.
J. Larocque vs Osias Crevier, $45.
H. McConnell vs O. H. Hood, $57.
E. Laramée vs Azarias Charron, $41.
E. Laramée vs Alb. Chartrand, $20.
La Banque Nationale vs Ls Trudel & Théo. Daoust, $67.
J. I. Lussier vs André Côté, $24.
Williams Mfg. Co. vs Ls Coste, $24.
C. W. Lnidsay, Ltd. vs M. M. Mallen, $20.
E. Ste-Marie vs O. Pelchot, $49.
J. B. Walsh vs Chs Sinclair, $20.
J. Aubé vs P. Lord, $53.
J. N. Racicot vs J. A. Laflamme, $30.
J. Z. Gagnier vs Wm. J. Connor, $65.
J. Z. Gagnier vs Elphège Séguin, $21.
R. Bouchard vs Jos. Michaud, $10.
E. Gobeau vs Jules Leclaire, $52.
E. Belunger vs E. Dansereau, $16.
W. Drouin & Cie vs J. B. D. Gorman, $17.
Z. Lapointe vs W. B. Gilmour, $49.
D. Tessier vs W. Falardeau, $20.
J. Thauvette vs Jas. Brailley, $30.
J. L. Lafleur, Ltée vs Varlo Fumagali, $47.
P. M. Beaudoin vs F. Currière, $34.
P. M. Beaudoin vs J. E. Leblanc, $38.
A. Toupin vs H. Dupuis, $28.
L. Langlois vs Ben Rowley, $40.
Fehr Bros. & Little vs D. Morin, $48.
J. A. Barileau vs Domina Lachapelle, $30.
A. S. Deguire et al. vs Bruno Heneault, $10.
A. S. Deguire vs E. Baginet, $10.
J. B. Baillargeon Express vs P. A. Deane, $12.
E. G. Wilks vs J. L. Morrell & Harry Greif, $65.
Vve J. A. Corbeil vs Wilfrid Gagnon, $14.
J. F. Martin vs Roch Pelletier, $99.
H. Levites vs Henry Hammans, $25.
M. P. S. Corp. vs Omer Picard, $10.
I. Léveillé vs Max Seller, $27.
Mme Eva Forget vs Jos. Lebrun, $24.
S. Caplan et al. vs Alb. Bonneville, $52.
S. Caplan et al. vs Ls Benoit, $37.
Jos. Ward & Co. vs Art. Brunelle, $47.
E. Rochon et al. vs Raoul Desjardins, $72.
Z. Poulin vs J. B. Labelle, $27.
L. Sabourin vs P. Joncas, $15.
J. Gilot vs The Height of Tailoring Co., $59.
B. Ram vs G. Roy, $48.
A. Domie vs G. Robinson, $44.
Masson & Sons, Ltd. vs Paul Desforges, Lachine, $22.
Canadian Syndicate vs Nap. St-Germain, St-Hyacinthe, $21.
H. Laurin vs Emery Conway, Lachine, $56.
P. Brassard vs Herm. Comtois, Beloeil Stat., $11.
Renfrew Machinery Co. vs Ernest Lévesque, Mont-Joli, $32.
J. Beaudin vs René Decelles, Longueuil, $54.
Frank Levasseur & Co. vs L. E. Waters & son, $45.
Watson Foster Co., Ltd. vs St. Paul Hardware Co., $81.
J. U. Gauthier vs Cohen Ltd., $12.
M. Désilets vs Jos. Noiseux, $38.
John D. Duncan Co., Ltd. vs Mme Frank Thompson, $46.
O. Guerin vs G. Tremblay, $23.
J. Auclair vs B. Desjardins, $39.
J. Fineberg vs J. S. Beauregard et al., $95.
L. C. Pelletier et al. vs E. Doyon, $47.
M. & H. Schecter vs J. Lefebvre, $56.
Can. Fairbanks-Morse Co. vs J. A. A. Vaillancourt & Fils, $16.
Can. Fairbanks-Morse Co. vs Can. School of Motoring, $47.
L. E. Léveillé vs E. L. Caron, $26.
J. F. Dépocas vs E. Gagnon, $25.
E. Désaulniers vs R. Desjardins, $40.
O. Lavoie vs C. Vézina, $55.
Mme P. Bourdon vs R. Duguay et vir., $72.
S. Satel vs Wm. Kefoury, $15.
W. B. Dufort vs P. Lamy, $87.
H. Hachimicalis vs Geo. Diamond, $99.
M. Gérard vs J. H. Beaupré, $75.
Can. Fairbanks-Morse Co. vs J. L. Brown, $10.
J. Vincelette vs Art. Hoofstetter, $36.
Beaudoin Ltée vs Geo. Clément, $29.
B. Bureau vs Léopold Lennie et al., $30.
M. L., H. & P. Co. vs A. Coutu, $18.
M. L., H. & P. Co. vs C. Beaudoin, $12.
H. Berlind vs Ls Marsolais, $49.
L. A. Hébert vs H. Lizotte, $36.
Robt. Mitchell Co., Ltd. vs E. D. O. Bowman, $60.
Mme M. L. Matte vs F. X. Gagnon, $66.
O. Hardy vs E. Cairos, $19.
J. Routtenberg et al. vs Lillie Guilfoyte, $53.
F. Bastien vs Ls Hussereau, $44.
J. Routtenberg et al. vs Jos. Goudreau, $21.
J. Routtenberg et al. vs E. Ostigny, $15.
J. Routtenberg et al. vs H. Massé, $55.
M. Klein vs Ludovic de Maurwez, $35.
S. Nolet vs C. Tremblay, $13.
M. Malouf vs T. Charrette, $13.
Berliner Gramophone Co. vs U. Dalvine, Cartierville, $70.
A. C. Clément vs Hector Charette, Rigaud, $70.
A. Grisé vs Frank Klock, Outremont, $28.
Renfrew Machinery Co. vs Donat Marcil, Ste-Clotilde, $59.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

L. C. Pelletier et al. vs A. F. Desjardins, 14 octobre, 11 a.m., 821 Marie-Anne, Trudeau.
J. R. Lemay vs Léo Legault, 14 octobre, 11 a.m., 2223 St-Laurent, Trudeau.
E. Laurin et al. vs J. Clermont, 11 octobre, 2 p.m., 2303 St-Denis, Trudeau.
Maison J. A. Gauthier vs A. Caron, 14 octobre, 1 p.m., 406, 7ème Avenue, Rosemont, Trudeau.
L. J. Bonin vs A. de Tonnancourt, 14 octobre, 11 a.m., 926a de Montigny, Brossard.
G. H. Larocque vs Hervé Brosseau, 14 octobre, 10 a.m., 594 St-Valier, Brossard.
Cohen Ltd. vs R. Thompson, 14 octobre, 1 p.m., 2 Bulner, Brossard.
Cohen Ltd. vs Geo. Weeks, 14 octobre, 1 p.m., 59 Ryde, Brossard.
Léah Nissensohn vs Alb. Martel, 14 octobre, avant-midi, 394 Montcalm, Brossard.
O. Plante vs Jos. Millette, 17 octobre, 11 a.m., 89 Darling, Brossard.
R. A. Webster vs Jos. Morin, 11 octobre, 10 a.m., 224 avenue Lasalle Racine.
O. Gauthier vs E. Perreault, 11 octobre, 2 p.m., 334 Moreau, Aumais.
Dr E. Rose vs Emile Végiard, 16 octobre 11 a.m., 538 Rivard, Desmarais
Tobin Store Co. vs Nap. Chaine, 16 octobre, 11 a.m., 65 Resther, Desmarais.
J. O. Proulx vs Chas. Padgham, 17 octobre, 1 p.m., 1184 Lesage, Desmarais.
R. Thouin vs J. A. Daoust, 11 octobre 10 a.m., 2768 Notre-Dame Ouest Desmarais.
Mme I. Deslauriers vs Raoul Mercier 15 octobre, 1 p.m., 1184 Lesage, Desmarais.
Mme I. Deslauriers vs Raoul Mercier 15 octobre, 2 p.m., 328 St-Antoine Desmarais.

LA CONSTRUCTION

Bungalow de $6,500, pour la St. Maurice Paper Co. Gérant: M. McSweeney.

Fabrique modifiée en logements, $8,000, pour J. A. Roy.

Bungalow de $3,500, sur le parc Roy, pour J. A. Roy.

Bungalow de $5,000, au parc Roy, pour J. A. Roy.

2 logements de $6,000, au parc Thibeau, pour Paul Lévesque.

Bungalow de $4,000, pour Adélard Martel.

2 logements de $6,000, en face de la St. Maurice Paper Co., pour Ludger Boudreau. La quincaillerie n'est pas encore achetée. Le propriétaire louera un logement et occupera l'autre.

Banque de $19,000, pour la Banque Nationale, bureau-chef, 77 rue St-Pierre, Québec.

Résidence de $5,000, au parc Lacroix, pour Siméon Lacroix.

Résidence de $5,000, pour Oscar Loranger.

Résidence de $5,000, au parc Rochefort, pour Alp. Deshaies, Pont St-Maurice, qui demande des prix pour 12,000 briques rustiques et plastiques.

Logements de $8,000, au parc Rochefort, pour Hector Labelle, Pont St Maurice. La brique et la quincaillerie ne sont pas encore achtées.

CHICOUTIMI

Eglise et sacristie de $200,000, pour le diocèse. Evêque: Mgr T. Labrecque. Curé: Rév. Almas Larouche.

HULL

Additions à une résidence, $3,000, pour Geo. Hanson, Hull, Qué.

LACHUTE

Logements (6 plain-pieds), $16,000, sur la 6ème avenue, pour Jos. Mc Laughlin, 438 rue Mackay, Montréal.

Lévis

Voûtes pour le conseil de ville. Greffier: Lionel Lemieux, hôtel de ville. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec.

Chapelle de $7,000, pour la paroisse de Pointe Lévis. Curé: Rév. Geo. Ouard, 64 rue St-Louis.

Garage et magasin, $12,000, sur la rue Commerciale, pour Chas Castonguay. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec.

LA TUQUE

Résidence de $15,000, pour E. Fuley, courtier en immeubles. Architectes: Asselin & Denoncourt, 136 rue Notre-Dame, Trois-Rivières. Le propriétaire l'occupera.

MONTREAL

3 résidences (3 plain-pieds dans chacune) $5,000 chacune, sur l'avenue Northcliffe, pour la Federal Construction Co., 329 rue Ontario Est. La quincaillerie n'est pas encore achetée. On a aussi besoin de certains autres matériaux.

Modifications à une glacière, $3,000, sur la rue Jeanne d'Arc, pour P. Paillargeon Ice Co., 674 rue Ontario est. Tout le travail sera fait à la journée. Le propriétaire achètera les matériaux necessaires.

Cottage de $4,000, sur la rue Duble. pour G. Dumont, Montréal-Est. Des soumissions seront demandées la semaine prochaine par le propriétaire.

Résidence de $4,000, sur l'avenue de Gaspé, pour Jos. Laurin, 1754 rue de la Roche. Le propriétaire achètera tous les matériaux et fera le travail à la journée.

Cottage de $8,000, sur l'avenue Oxford, près du chemin de la Côte St-Antoine, pour C. Deguise, 364 avenue Addington.

8 plain-pieds de $9,000, sur l'avenue Délisle, pour J. H. Lussier, 288 avenue Délisle. Tout le travail sera fait à la journée et le propriétaire achètera ses matériaux.

Résidence et garage de $15,000, sur l'avenue Brock, Montréal-Ouest, pour Harry Aird, 152 avenue Wolseley.

Plain-pieds pour manufactures et 4 magasins, $50,000, angle des rues Mance et St-Viateur, pour Alphonse Gauthier. Des soumissions seront demandées la semaine prochaine.

2 magasins et 4 logements, $45,000, angle des rues Sherbrooke et Prince Arthur, pour Georges Dionne, 4120 rue Ste-Catherine Ouest. La brique et la plomberie ne sont pas encore achetées.

Magasin et entrepôt (chapeaux et fourrures), $30,000, 45 avenue du Parc, pour Normandin Turcotte, 257 rue Ste-Catherine Ouest.

3 plain-pieds de $7,000, sur la rue Fabre, pour Théode Frenette, 615 rue Garnier. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il achètera les matériaux dont il a besoin.

3 plain-pieds de $4,500 pour Joseph Léonard, 334 rue Garnier.

6 résidences de $6,500 chacune, sur l'avenue Hampton, pour la Construction Ltd., 221 avenue Harvard. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

3 plain-pieds, de $4,500, sur la rue Marquette, pour Emile Léonard, 408 avenue Garnier. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il achètera les matériaux dont il a besoin.

3 résidences de $17,500 sur l'avenue Draper, pour H. H. Pick, 617 avenue Roselyn. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Résidence de $20,000, sur l'avenue Davaar, Outremont, pour John Pratt, 2699 avenue du Parc. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Addition à une école (Frontenac), $40,000, 315 rue Forsythe, pour la Commission des Ecoles Catholiques, 87 rue Ste-Catherine Ouest.

Garage public de $80,000, rues City Councillors et Ontario Ouest, pour le Bramson Auto Service, 455 place Phillips.

Entrepôt (pour machines), $34,000, sur la rue Notre-Dame Est, pour Bournival & Cie, rue Notre-Dame Est. Gérant: L. O. Bournival.

Deux résidences (2 familles chacune), sur la rue Berri, pour Robert Thomas, 3512 rue Berri. Tout le travail sera fait à la journée.

Deux résidences (2 plain-pieds chacune), $4,000 chacune, sur l'avenue Prud'homme, pour Paul S. Viau, 240 boulevard Décarie.

Modifications et addition à une résidence, $1,200 sur l'avenue Lincoln, pour A. P. O'Neil, 10 avenue Lincoln.

Entrepôt et bureaux de la De Laval Co., 21 rue St-Pierre, endommagés par le feu. Pertes: $75,000.

Entrepôt de distribution, $15,000, pour la Pure Cane Molasse Co., 118 rue St-Paul. Les fondations seront faites à la journée.

Six plain-pieds de $6,500, sur la rue Marquette, pour Geo. Posner, 1600 rue Marquette. Les matériaux sont achetés.

Résidence (2 plain-pieds), $2,500, sur la rue Gauthier, pour A. H. Langevin, 135 boulevard Gouin. Le propriétaire tout le travail à la journée et il achètera les matériaux dont il a besoin.

OUTREMONT

Résidence de $20,000, sur l'avenue Rockliloe, pour B. St. John, 189 avenue Bloomfield. Travail fait à la journée.

Modificatioins à une résidence, $2,800, 336 chemin Ste-Catherine, pour S. D. Joubert, 336 chemin Ste-Catherine.

Deux cottages de $12,000, sur le chemin Bellingham, pour J. M. Lessard, 2192 rue St-Denis. Le travail sera fait à la journée et le propriétaire demande des prix immédiatement pour les matériaux dont il aura besoin.

Cottage de $8,000, sur l'avenue Laviolette, pour J. C. Lamothe, 335 avenue Bloomfield. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

QUEBEC

Additions à une résidence, $2,500, pour L. T. Picard, 110 rue St-Valier.

Résidence de $7,500, sur le chemin Canardière, Limoilou, pour Audet & Labrecque, 8 rue Sagard. Le travail sera fait à la journée.

Résidence de $8,000, pour Wilfrid Brochie, 93 rue Aberdeen. Le travail sera fait à la journée.

Résidence de $2,500, entre les avenues Leclerc et Lamontagne, pour A. Laplante, Pont Grove, Domaine et Lairet, Limoilou.

Entrepôt (nouveautés) en gros, $30,000, sur la rue Charest, pour P. P. Martin & Cie, 50 rue St Paul Ouest.

Addition au séminaire, $300,000, pour le Séminaire de Québec, rue Ste-Famille. Supérieur: Rév. Frs Pelletier. Architecte: J. S. Bergeron, 103 rue St-Jean.

Addition à l'Hôpital St-Charles, $25,000, pour les Soeurs du Bon Pasteur. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean.

Résidence de $6,000, sur l'avenue Jacques, pour F. T. Cole, 137 avenue Cartier.

SHAWINIGAN FALLS

Résidence de $12,000, pour le Dr Adjutor Deschesnes. Le propriétaire l'occupera.

Résidence de $2,500, sur la rue Laurier, pour Napoléon Boucher, rue Laurier.

Magasin et résidence de $10,000, 55 avenue de la Station, pour Tancrède Poirier, 55 avenue de la Station.

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
J. Bradshy	Norbert Lewis
J. A. Budyk	Dame C. B. Gross
Dame Anna Guillet . . .	T. F Dupuis
E. Letourneau	X. W. Eagle
Frank Scarphalygia	C. W. Lindsay Limitée
Eloi Chalifoux	J. Hersk & Sons Ltée
L. H. Laplante . . .	Lumberner Silk Co
J. T. Péladeau	J. M. Savard et Ulric Savard
J. A. Marson . . .	Corp. d'Outremont
E. Marleau . .	Dom. Textile Co. Ltd.
Jérôme Durocher	J. Walkers
V. Boisvert	Chs Breaker
Ernest Pagé . . .	Lamarre & Frère

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 8 octobre, 1919.

Quelques hausses importantes ont été enregistrées au cours de la semaine sur le marché de la quincaillerie en gros. Des prix plus élevés sont en vigueur pour les doublages et les papiers de construction. Le prix de l'argenterie a monté également. Les douches de bain sont à la hausse et les nouveaux prix seront donnés incessamment. Les poignées en bois sont à la hausse. Le prix des boulons et des écrous a considérablement monté et l'on attribue cette hausse au coût plus élevé de production auquel doit faire face le manufacturier. Les prix de la fibre sisal sont très fermes et bien qu'il n'y ait de hausse immédiate à enregistrer, le ton du marché est très fort. Les jutes se vendent déjà plus chères aux centres de la production; de fait les fibres de sisal se vendent plus chères à certains endroits extérieurs. Les plaques et les feuilles sont très fermes et leurs prix peuvent monter.

Les arrache-clous et les équerres d'établi sont à la baisse, et les marchés aux lingots, par suite de la tranquillité marquée de ce marché, sont quelque peu plus faciles pour quelques-unes des lignes basiques. Le marché des vieux métaux est tranquille et sans changement. On peut dire la même chose du marché des produits du plomb manufacturés.

LES PAPIERS, DOUBLAGES, ETC., MONTENT

Papiers de construction, spécialités. — Une hausse du prix est en vigueur pour les divers feutres goudronnés, doublages secs, toitures en ardoise, et matériaux à toiture. Ces changements ne s'appliquent pas aux toitures préparées ordinaires dont les prix vont rester fermes d'ici à la fin de la saison de vente.

L'ardoise "verlastic" se vend 20c plus chère le rouleau. Les lots de 100 rouleaux se vendent actuellement $3.40; de 50 à 100 rouleaux à $3.45 et moins de 50 rouleaux, $3.50. Ces prix sont f.a.b. Montréal au commerce de détail. Le feutre goudronné de 7, 10 et 16 onces a monté de 35c le quintal à $4.15; le doublage de paille épais et sec a monté de 30c le quintal à $3.35; le doublage épais en papier goudronné a monté également de 30c le quintal à $3.50. Le papier à doublage "Anchor" No 1 a monté de 3c le quintal à $3.50; le doublage sec No 2, 4c à 64c le rouleau; le papier goudronné de la marque "Anchor" No 1 a monté de 3c à $1.33; le No 2 a monté de 4c le rouleau à 70c. Le matériel à toiture a monté de 50c le gallon en barils; les boîtes de 4, 5 et 10 gallons se vendent 60c le gallon et les boîtes de 1, 2 et 3 gallons se vendent 85c le gallon, empaquetage compris.

L'ARGENTERIE, LES DOUCHES DE BAIN ET LES DIVERSES POIGNEES A LA HAUSSE

Argenterie, douches pour bain. — Les lignes d'argenterie connues sous le nom "1847" ont monté d'environ 7½ pour cent.

Les diverses poignées de bois ont également monté. Les nouvelles hausses sont probablement d'environ 10 pour cent. Les douches pour bain se vendent plus chères, mais les nouvelles cotations ne sont pas encore données.

LES ARRACHES-CLOUS A LA BAISSE DE MEME QUE LES EQUERRES

Arraches-clous, équerres. — Des déclins sont annoncés sur les prix des arrache-clous. Les prix actuels, la douzaine, pour les "Sure Grip" sont de $19 la douzaine et sur les "Rex" de $16.50.

Les équerres d'établi, No 1003, sont réduites à $13.90 la douzaine et les No 1005 à $23.15 la douzaine.

LES BOULONS ET LES ECROUS MONTENT; LES VIS DE VOITURE ET LES BOULONS A PNEU AUSSI

Boulons et écrous. — Des hausses sont actuellement en vigueur sur les prix des écrous et des boulons. Cette hausse, dit-on, n'est pas le résultat de la récente grève, mais elle est plutôt due à une hausse du coût de la production pour le manufacturier, par suite de l'augmentation des salaires, etc. Les nouveaux escomptes sont les suivants: Pour voitures, 3-8 pouce et plus petit, 6 pouces et plus courts, 25 pour cent; 3-8 pouce et plus petits, au-dessus de 6 pouces, 10 pour cent; 7-16 pouce et plus grands, 10 pour cent; boulons à machine, 3-8 pouce et plus petits, 4 pouces et plus courts, 30 pour cent; plus longs, 20 pour cent; 7-15 pouce et plus gros, 20 pour cent. crous à voiture, écrous de fixation, 40 pour cent; boulons à pneu, 45 pour cent; écrous carrés, ajoutez $1 net à la liste, avec tête, ajoutez $1.25 à la liste; écrous hexagone, ajoutez $1.25 à la liste, avec tête, $1.50.

LA BASE DE L'HUILE DE CHARBON EST STABLE; CELLE DE LA GAZOLINE AUSSI

Huile de charbon, gazoline. — Les mois d'automne ont apporté la plus grosse demande ordinaire pour l'huile de charbon et à présent que les chaufferettes au pétrole vont être très en usage, la demande pour le pétrole va augmenter considérablement. Les prix restent sans changement, 22c étant coté pour la qualité ordinaire et 25c pour la meiHeure qualité. La gazoline reste sans changement à 33c le gallon.

LES CONSTRUCTEURS ONT BESOIN DE CLOUS; LES VENTES SONT ACTIVES

Clous et broche. — L'activité dans les centres de la campagne a créé une demande considérable pour les clous et les marchands de gros font rapport que les affaires sont excellentes. La base du prix, $4.75, pour les clous ordinaires et les clous de broche est fermement maintenue, et il n'y a aucune indication du fléchissement du ton du marché. Il y a eu une bonne demande pour l'exportation, et les perspectives pour les usines canadiennes sont superbes.

La broche d'acier ordinaire est soutenue à $5 le quintal, comme base.

LA GROSSE SAISON DES POELES ET DES FOURNAISES COMMENCE

Poèles et accessoires. — Le mouvement a été actif récemment pour les poêles et surtout pour les fournaises. Avec la probabilité actuelle qu'il y aura une restriction temporaire des envois de plaques d'acier des centres des Etats-Unis, il serait sage de commander immédiatement toutes les fournaises dont on a besoin pour son commerce. Actuellement les affaires sont superbes, déclarent les manufacturiers.

Les accessoires ont été en bonne demande et les commandes répétées et de rajustement de stock ajoutées aux commandes déjà prises et qui sont expédiées créent une grande activité. Les prix sont très fermes.

LES CABLES DE SISAL PLUS FERMES; LES FIBRES MOLLES PLUS CHERES

Câble et cordage. — Le ton du marché du sisal s'est beaucoup affermi au cours de la semaine et les cotations ont été augmentées aux centres primaires. L'on ne sait pas encore s'il se produira un changement sur ce marché, mais le ton est naturellement beaucoup plus fort, par suite des influences extérieures. Les grèves de diverses sortes et d'autres restrictions sur les exportations, etc., aux endroits de production sont

facteurs dont les conséquences vont loin. Les manilles sont forts et fermes. Les articles en jute, ficelles, etc., se vendent plus chers et l'on s'attend d'un moment à l'autre à des cotations plus élevées pour le commerce. Le mouvement est de saison pour le sisal, dont la base est à 25c la lb., le manille anglais et Beaver, 28c et le manille pur, 32c la livre.

LE COMMERCE EST BON POUR LE FER ET L'ACIER

Fer et acier. — Les commandes reçues de la campagne sont très satisfaisantes et les marchands sont contents. Les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins et il y a tout lieu d'espérer de voir la continuation de ce mouvement actif d'ici quelques semaines encore. Les usines canadiennes seront tout probablement plus occupées que jamais, avec la perspective des approvisionnements quelque peu restreints aux Etats-Unis à cause des troubles ouvriers.

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

BIEN QU'IL N'Y A PAS EU D'AVANCES, LES TOLES SONT PLUTOT FERMES

Plaques et feuilles. — Un ton très ferme règne pour les tôles noires et pour les tôles galvanisées, les tendances sont quelque peu fortes. Les approvisionnements disponibles actuellement sont suffisants, mais l'on ne saurait s'attendre à les voir augmenter si les grèves industrielles ne prennent pas fin. Le volume des affaires est satisfaisant et les prix restent sans changement.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.50	6.25
Calibre 12	5.55	6.20
Calibre 14	5.60	6.35
Calibre 16	5.70	6.50
Calibre 18-20	....	6.35
Calibre 22-24	....	6.40
Calibre 26	6.45	6.50
Calibre 28	6.75	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

¾ onces	8.65	9.25
Calibre 28	8.30	8.85
Calibre 26	....	8.50
Calibres 22 et 24	7.70	8.35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7.50	8.35
Calibre 20	7.30	8.00

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LA VENTE N'EST PAS CONSIDERABLE POUR QUELQUES PRODUITS DU PLOMB

Produits du plomb. — Il ne se fait pas beaucoup d'affaires pour les tuyaux de plomb et autres lignes similaires, bien que le commerce de routine de semaine en semaine soit assez satisfaisant. La base est maintenue et il n'y a rien d'important à signaler. La soudure se vend bien.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.36½
Soudure, strictement, la lb.	0.32½
Soudure, commerciale, la lb.	0.31
Soudure, wiping, la lb.	0.29
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38¾
50.60	0.41¼
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

TUYAU DE FER
Standard Buttweld
Les 100 pieds.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
⅛ pc...	$ 6.00	$ 8.00	$.....	$.....
¼ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
⅜ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
½ pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
¾ pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
1¼ pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
1½ pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
2 pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
2½ pc...	38.90	49.73	.....	.....
3 pc...	50.87	65.03	.....	.....
3½ pc...	64.86	81.88	.....	.....
4 pc...	76.85	97.01	.....	.....

Standard Lapweld.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	$27.94	$34.78	$31.64	$38.11
2½ pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3½ pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4½ pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

LE MARCHE DES LINGOTS TRANQUILLE; ON ATTEND LE RESULTAT DE LA GREVE

Métaux en lingots. — Il y a eu un peu d'excitement sur la liste des lingots au cours de la semaine. Naturellement, les conditions industrielles auront un certain effet sur les livraisons, si les conditions actuelles sont maintenues pendant encore quelque temps.

Cuivre. — Le mouvement se fait lentement et avec une légère faiblesse manifeste le prix reste à 24¾c la livre.

Ferblanc. — Les consignations de ferblanc anglais seront probablement retardées si les conditions de la main-d'oeuvre ne changent pas en Grande-Bretagne. La base reste sans changement ici à 59c la livre.

Plomb. — Le mouvement n'est pas considérable sur ce marché et la base est un peu plus faible à 7¼c la lb.

Spelter. — Bien que la demande ne soit pas considérable actuellement, les ventes se sont faites sur une petite échelle, et la base est maintenue à 9¾c la lb.

Antimoine. — Rien de nouveau à enregistrer sur ce marché et le prix est maintenu à 9½c la lb.

Aluminium. — Les lingots sont en petite demande et le prix est un peu plus faible à 34c la lb.

Fer en gueuse. — Le prix coté est $50 la tonne.

LA PEINTURE

Les prix de l'huile de graine de lin ont été caractérisés par un plus grand développement au cours de la semaine, et il y aura tout probablement un approvisionnement plus libre d'ici une couple de semaines. En attendant, les consignations se dirigent vers l'est et elles devraient bientôt soulager la situation difficile qui existe sur ce marché depuis plusieurs semaines. Les prix de la térébenthine ont été quelque peu plus faciles dans un ou deux quartiers, et il y a eu une petite augmentation dans les stocks que l'on peut se procurer. Le mouvement du mastic et du blanc de plomb dans l'huile est satisfaisant pour la saison, tandis que les peintures mélangées et les spécialités ont été très actives.

L'HUILE NE SERA PAS ABONDANTE AVANT ENCORE QUELQUES SEMAINES

Huile de graine de lin. — On espérait qu'il y aurait une amélioration dans les stocks d'huile de graine de lin, mais les broyeurs disent qu'il faudra encore deux semaines pour se procurer des stocks et faire le broyage de la graine pour le marché. La base est encore très nominale. La situation au point de vue des stocks va s'améliorer dans un avenir très rapproché et les prix baisseront tout probablement. Actuellement, il est pour ainsi dire impossible de se procurer des approvisionnements en quantité, et les cotations données plus bas sont pour des lots de barils simples.

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	2.90	3.02
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	2.92½	3.04½
5 à 9 barils	....	....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

LA TEREBENTHINE BAISSE

Térébenthine. — La situation sur le marché local n'offre pas grand changement excepté le fait qu'un marchand de gros a réduit son prix par lots de baril simple à $2.45. Il n'y a pas eu beaucoup d'amélioration dans l'approvisionnement, mais avec la consommation plutôt limitée, il y a eu un peu de malaise sur ce marché.

Térébenthine—

	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	2.45	2.65
Par petits lots	....	2.65

(Empaquetage extra)

LE MOUVEMENT DU MASTIC N'A PAS DEBUTE ACTIVEMENT

Mastic. — Bien qu'il y aura un fort mouvement du mastic durant les prochaines semaines, l'activité sur ce marché n'est pas encore marquée. Le ton est ferme et l'on ne s'attend à aucun changement, du moins pour le moment. Les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins du commerce.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LES VENTES DU BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE SONT DE SAISON

Blanc de plomb dans l'huile. — Le mouvement de cette commodité est actif, mais les ventes sont telles que dans le cours ordinaire de cette saison. Le ton est stable et sans quelques caractéristiques importantes la base suivante est en vigueur pour les quantités achetées d'une manière ordinaire: Lots de cinq tonnes, les 100 livres, $15.50; lots d'une tonne, $16 et en plus petits lots $16.35.

LES PEINTURES MELANGEES SE VENDENT BEAUCOUP

Peintures mélangées. — Bien que les fabricants de peinture s'attendaient à un ralentissement des affaires pour ces marchandises, il y a une petite diminution dans la production. Un grand manufacturier déclarait que l'activité était aussi marquée qu'elle l'était dans les premiers mois de l'été. Une grande partie du peinturage de l'automne doit être fait présentement, et si la belle température continue il va se faire beaucoup de travaux de peinture cet automne. La base, naturellement, reste sans changement.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.12	0.12

Couleurs (sèches)	la livre
Terre d Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17 0.19
Vert Chrome, pur	0.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.12 0.12½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.10
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½
Ochre d'Or, 100 livres	0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils	0.03½
Ochre jaune, barils	0.06 0.10½
Ochre français, barils	0.08
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Rouge Super Magnetic	0.05
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23	0.30
Rouge Indien		0.30
Jaune chrome, pur		0.53
Ochre d'or, pur	0.30	0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25	0.28
Verts, purs	0.28	0.38
Terres de Sienne		0.34
Terres d'Ombre		0.34
Bleu Ultra-marin	0.45	0.48
Bleu de Prusse		1.00
Bleu de Chine		1.00
Noir fin		0.35
Noir ivoire		0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38	0.40
Noir de marine, 5 livres		0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss	5.75

Colle.

Colle All-Round Brantford—

Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 20 à 25%.
Escompte à la feuille, 5 à 10%.
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque.	3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100.
Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.35
Crown Diamond	16.00	16.35
Crown, pur	16.00	16.35
Ramsay, pur	16.00	16.35
Green Seal	16.00	16.35
Moore, pur	16.00	16.35
Tiger, pur	16.00	16.35
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.35
Eléphant, véritable	16.50	16.85
Red Seal	16.00	16.35
Decorators, pur	16.00	16.35
O. P. W. anglais	16.20	16.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5% lots de 5 tonnes, moins 10%.

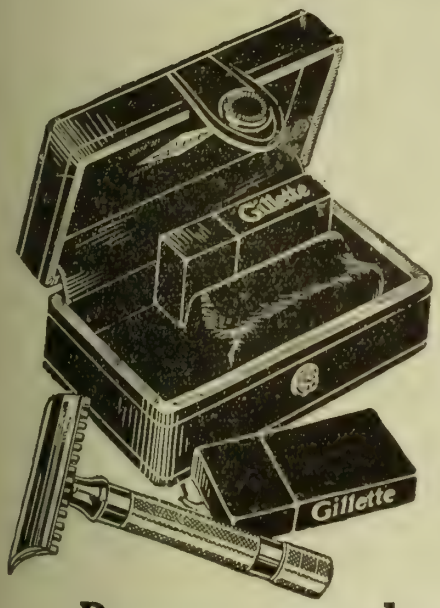
Vert de Paris

En barils, environ 600 lbs	0.4
En kegs de 250 lbs	0.4
En barillets, 50 et 100 lbs	0.4
En barillets, 25 lbs	0.5
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.5
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.5

LA PLUS GROSSE SAISON

Gillette

ENCORE JAMAIS VUE



A partir d'aujourd'hui jusqu'au milieu de janvier le marchand qui poussera la vente du Gillette battera le record de ses ventes du Rasoir de Sûreté Gillette.

Bien que la nécessité d'économiser ne sera pas aussi urgente cette année et que les achats pour Noël atteindront un nouveau record, il y aura une forte tendance à donner des cadeaux utiles. Le marchand qui vend des Gillette ne pourrait souhaiter une meilleure occasion pour faire des ventes.

La Gillette Safety Razor Company vous aidera à profiter le plus de cette occasion exceptionnelle.

Recevez-vous les aides de vente pour le Marchand?

Ecrivez-nous, si vous ne recevez pas les cartes d'étalage de vitrine et de comptoir qui vous feront faire des ventes. C'est le temps de se préparer afin que pas un des nombreux moyens dont puissent se servir les marchands actifs pour attirer l'attention des acheteurs en perspective ne soit négligé.

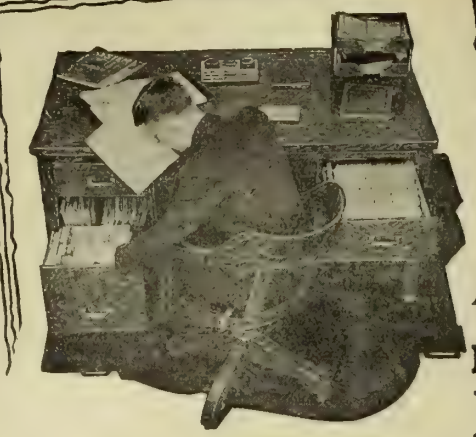
La publicité faite à l'occasion de Noël pour le Rasoir de Sûreté Gillette commencera bientôt. Les quotidiens, les magazines et de grands placards transmettront un message urgent à tout le public du Canada. Il ne reste plus aux marchands qu'à prendre les moyens de profiter le plus possible de la demande qui sera créée par cette publicité intensive.

Ce sera la saison la plus remarquable encore vue pour la vente du Rasoir Gillette. Avez-vous arrangé un plan défini pour avoir votre part de ces ventes ?

MADE IN CANADA
TRADE Gillette MARK
KNOWN THE WORLD OVER

The Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited

65-73 rue St.-Alexandre — Montréal.



Le Pupitre *qui* remplit *une* Double Fonction

Un pupitre qui vous donne sur le dessus un vaste espace pour le travail—et en plus vous procure un cabinet de classement "personnalisé" où vous pouvez mettre—**classés selon vos besoins et prêts à toute nécessité de consultation**—les papiers qui demandent une attention future.

Le Pupitre Efficiency d'"Office Specialty" a été construit pour les hommes affairés qui ont besoin d'un grand espace libre et commode pour penser, et qui ont à consulter—instantanément—leurs papiers importants.

Ainsi, dans le Pupitre Efficiency, ils rencontrent leur idéal—un dessus de bureau "libre pour l'action" et un cabinet-classeur approprié pour les papiers "nécessaires à l'instant", papiers qui peuvent être utiles à toute heure du jour.

Si vous êtes intéressé à savoir comment le Pupitre Efficiency aide d'autres hommes affairés à accomplir une plus grosse journée de travail, écrivez-nous pour recevoir un catalogue descriptif.

THE OFFICE SPECIALTY MFG. CO., Ltd.,
Bureau: 81 rue Saint-Pierre, MONTREAL

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS



Faites payer votre loyer par vos étalages de vitrine

Beaucoup de ventes se font sur le trottoir.

Supports pour Etalages de Vitrine

Une série merveilleuse de supports interchangeables patentés pour étalages de vitrine, appropriée aux Articles de Nouveautés, Costumes, Chapeaux, Chemiserie, Chaussures et Marchandises Générales. La série vous donnera 10 ans de Bons Services en rendant effectif votre commerce par l'arrangement de garnitures de vitrines.

Les Supports que vous voyez ci-dessus ne sont que quelques-uns des dispositifs que vous pouvez obtenir avec la série complète; on peut obtenir des centaines d'autres arrangements.

Faits de Chêne, fini Doré, Antique ou Patiné. **La série est mise** en un coffre en bois dur avec couvercle à charnières, un bon endroit pour garder les "Younits" extras qui ne servent pas pour le moment. Il y en a des milliers de cette série en usage journellement.

No 104. Cette série a 130 "Younits" interchangeables pour vitrines de Magasin Général $27.50

En outre de la série ci-dessus, nous en fabriquons une pour l'usage exclusif du Commerce d'Epicerie. Cette série est totalement différente de la série pour Magasin Général; elle est faite pour l'étalage de marchandises plus pesantes et convient spécialement à l'Epicerie de détail.

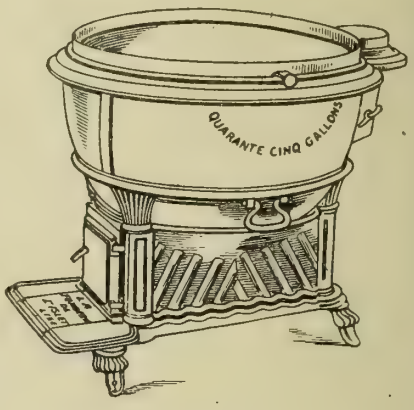
La Série No 20 a 89 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Grandes Epiceries $38.50

La Série No 20½ a 50 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Petites Epiceries $23.10

En Stock à Hamilton — Commandez directement ou par votre marchand en Gros — Patentés et faits au Canada.

THE OSCAR ONKEN CO.
5150 FOURTH STREET, Cincinnati, Ohio, U.S.A.

AUX MARCHANDS DE LA CAMPAGNE



TOUS les cultivateurs ont besoin d'une de nos bouilloires sur leur ferme. Vendez-leur une bouilloire garantie par le manufacturier et vous leur donnerez satisfaction. Le fait que nous vendons directement aux marchands nous permet de leur offrir des prix qui leur laissent une bonne marge de profits. Une commande d'essai vous le prouvera. Ecrivez aujourd'hui même pour avoir notre circulaire et nos prix.

FONDERIE DE L'ISLET
Limitée
L'ISLET STA., Qué.
Canada.

OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

Il se Vend à Vue!

Le Tranche-Aliments "HOME 65"

—parce que vous pouvez facilement démontrer à vos clients que c'est l'article le plus utile qu'ils peuvent avoir dans leur cuisine.

Maxwell

Superbement fini

Chapeau hermétique à l'eau

Fait au Canada

Une bonne ligne à mentionner en tout temps.

MAXWELLS LIMITED

St. Marys, Ontario

Modèle à Vis d'Arrêt
DES
Porte-Outils "Agrippa"
DE
Williams pour Tours



Pour donner un choix plus grand et plus varié dans la ligne des porte-outils "Agrippa" de Williams, nous offrons ce modèle à vis d'arrêt de porte-outils pour tours, surtout à ceux qui se servent d'outils à couper (cutters) faits d'acier ayant été martelé ou laminé avec une plus grande variété de dimensions que celles employées généralement dans les ateliers ordinaires. Mais pour la majorité de ceux qui achètent des outils à couper de dimension précise, nous recommandons le véritable modèle à came "Agrippa" de porte-outils pour tours comme étant le plus fort, le plus recommandable et celui qui donnera meilleure satisfaction que n'importe quel autre porte-outil pour découper. Les deux sont illustrés ici.

Modèles droits et tournant à gauche et à droite en stock aux mêmes prix que le modèle à came de la dimension correspondante. Ecrivez pour avoir un exemplaire de notre brochurette traitant des outils pour machinistes.

J. H. WILLIAMS & Co.

122 RICHARDS ST., BROOKLYN, N.Y.

Représentants canadiens:
The Canadian Fairbanks-Morse Co.,
MONTREAL et QUEBEC.

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

TOLE GALVANISEE DE LYSAGHT

"QUEEN'S  HEAD"

CANADA

Sans contredit la meilleure

Agents pour le Canada.

A. C. LESLIE & CO., LIMITED

560 rue St-Paul ouest

MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

Fil à Lacets (Collets) en Laiton

Un fil de laiton mou, calibres Nos 21, 22, 23 et 24, en rouleaux d'une once et de deux onces, le paquet pesant cinq livres.

L'automne apportera une forte demande pour le fil à lacets (collets). Commandez-en un approvisionnement assez à l'avance. Prix sur demande.

AUTRES PRODUITS FOURNIS AUX QUINCAILLIERS

Clous	Broquettes	Vis	Boulons
Fil de fer	Poignées de portes	Crochets à chapeaux	Plombs
à clôture	Fers à cheval	et à Paletots	Clavettes
Blanc de Plomb	Ecrous	Mastic	

The Steel Company of Canada Limited

HAMILTON - - - MONTREAL

BUREAUX DE VENTE A

Hamilton Montréal Toronto Winnipeg St-Jean (N.B.) Vancouver

La Peinture de Qualité est un important facteur de succès. Elle assure satisfaction et incite vos clients à revenir à votre magasin pour de nouveaux achats. C'est pourquoi—

LA PEINTURE RAMSAY'S

est une ligne d'activité incessante et profitable à vendre. Voyez d'abord notre proposition.

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

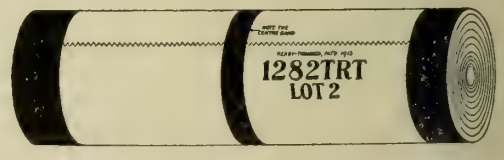
TORONTO MONTREAL VANCOUVER

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

DESSINS NOUVEAUX
COULEURS NOUVELLES
TRAITEMENTS TECHNIQUES NOUVEAUX
FINIS NOUVEAUX

Cette nouvelle période de l'histoire exige des idées nouvelles dans la décoration de la maison . Pour cela, ces papiers seront trouvés très utiles.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



ont considérablement augmenté le commerce des autres marchands. Pourquoi ne feraient-ils pas la même chose pour vous?

STAUNTONS LIMITED

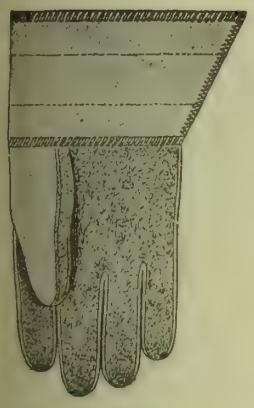
Fabricants de papiers à tapisser
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

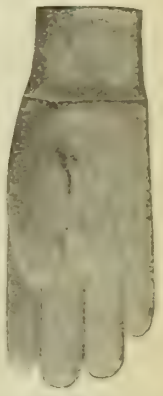


Sur la ferme un cheval n'est jamais de trop.

Des accidents arrivent sur la ferme. Qui a les moyens de subir la perte d'un homme ou d'un cheval dans le travail de sa ferme? La perte d'un cheval et la perte de temps qui en résulte nuit à l'efficacité de tout le travail. Les Bourrures TAPATCO à colliers de chevaux augmentent leur efficacité et les protègent contre les accidents — plus d'épaules contusionnées, écorchées ni blessées.
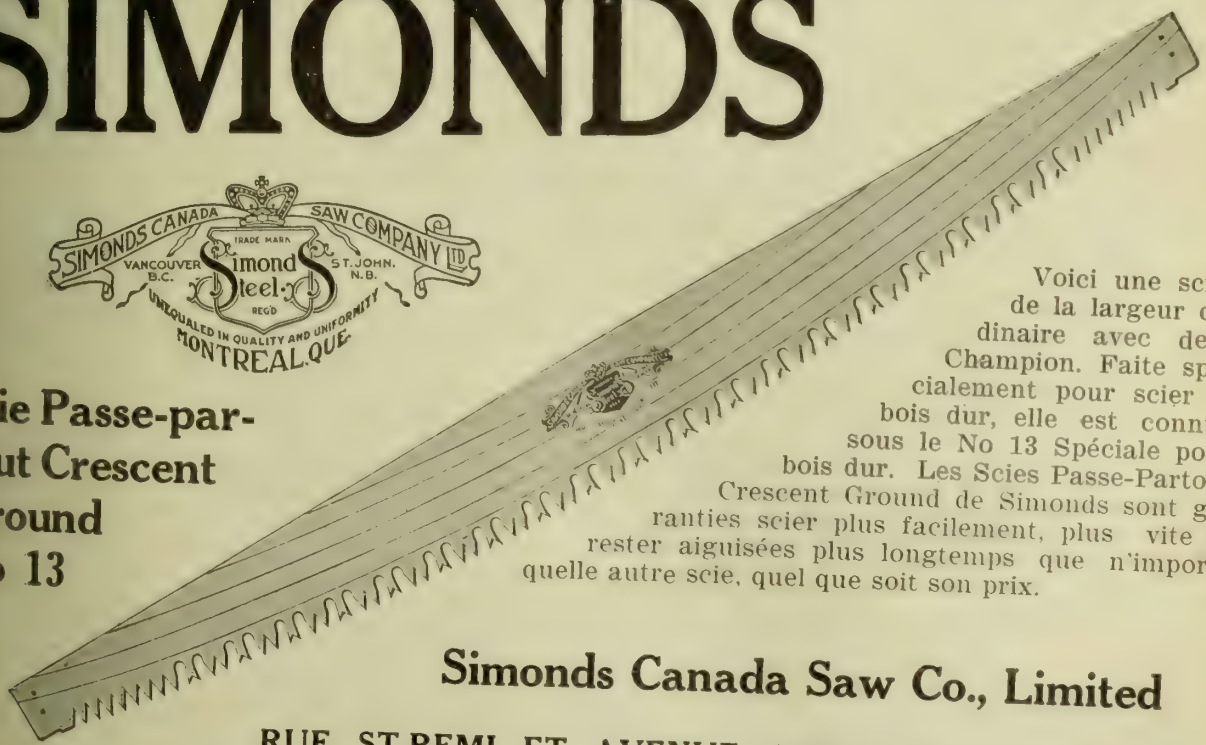


Les gants de coton TAPATCO sur la ferme, dans le jardin, la grange ou le garage, protègent contre les accidents aux mains. Avec poignet à bande, poignet tricoté et gantelet; légers, moyennement légers et épais. Gants et Mitaines en Jersey Oxford, tan et ardoise. Le gant avec surface en cuir est très populaire.



The American Pad and Textile Co.
Chatham, Ontario.

SIMONDS

SIMONDS CANADA SAW COMPANY LTD
VANCOUVER B.C. — TRADE MARK Simond Steel S REG'D — ST. JOHN. N.B.
UNEQUALED IN QUALITY AND UNIFORMITY
MONTREAL, QUE.



Scie Passe-partout Crescent Ground No 13

Voici une scie de la largeur ordinaire avec dent Champion. Faite spécialement pour scier le bois dur, elle est connue sous le No 13 Spéciale pour bois dur. Les Scies Passe-Partout Crescent Ground de Simonds sont garanties scier plus facilement, plus vite et rester aiguisées plus longtemps que n'importe quelle autre scie, quel que soit son prix.

Simonds Canada Saw Co., Limited

RUE ST-REMI ET AVENUE ACORN, MONTREAL, Qué.
Vancouver, C.A. St-Jean, N.B.

LE OUTILS DE BUCHERONS DE PINK

Les outils Etalons dans tous les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The

THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE (ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

BROSSES DE TOUTES SORTES

—et chacune une meilleure brosse

Nous fabriquons des brosses et des balais depuis 52 ans. Avec un début très humble, nous avons aujourd'hui l'une des plus grandes fabriques de brosses du monde —occupant une superficie de plancher de 125,000 pieds carrés—avec 30 départements distincts, tous dirigés par des hommes énergiques dans la force de l'âge, CONNAISSANT à fond l'industrie de la fabrication des brosses. Chaque employé de la Compagnie Simms est un loyal coopérateur dans la fabrication de meilleures brosses.

Lorsque vos clients demandent des brosses Simms, ils savent qu'ils auront des articles qui feront un meilleur travail, durent plus longtemps, et en général donnent une plus grande satisfaction que les brosses des autres manufacturiers.

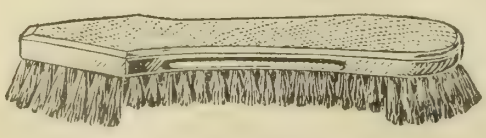
Par une publicité sur une grande échelle nous faisons connaître les qualités exceptionnelles des brosses portant la marque Simms, et cette publicité ne peut que vous être profitable.. Que vous vendiez à vos clients un balai ou une brosse à plancher, donnez-leur l'article qu'il leur faut—un produit Simms.

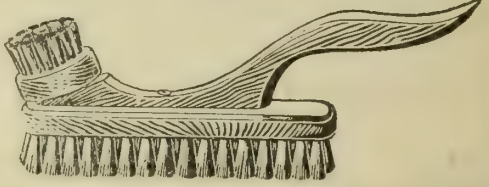
Tenez votre stock complet. Donnez votre commande aujourd'hui même.

T. S. SIMMS & CO., LIMITED

ST. JEAN, N.B.

Succursales à Montréal, Toronto, London.





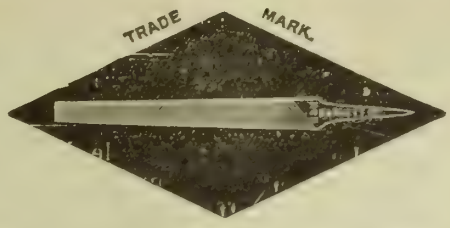


En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR
Grand Prix Spécial
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.



LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

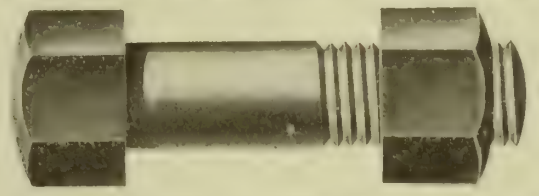
Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke - - - - - MONTREAL

Le marchand de gros recommandable est une grande commodité pour celui qui se sert des écrous *avec tarand de MORROW*. *Les foreuses à torsion Morrow* sont les meilleures. Elles percent plus de trous avec le moins d'affûtage.



Le marchand de gros recommandable ne donnera jamais une contrefaçon. Il vous vendra les produits Morrow même si en faisant cela il réalise moins de profits qu'avec des marques inférieures — parce qu'il sait que vous recevez une meilleure valeur et que *vous reviendrez chez lui pour avoir d'autres "Morrows."*

JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LIMITED.
Ingersoll Canada

En gros seulement de
F. BACON & CO., Agents,
Montréal, Qué.

"Les limes Ingersoll sont de bonnes limes".



Garnitures Gendron pour Salle de Bain

D'autres produits Gendron pour écouler votre stock plus rapidement. Assurent de grosses ventes, un bon profit, une clientèle permanente et des commandes répétées. Attirent le client et lui donnent satisfaction.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, Limited

rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ontario.

PAR PLATE

100 per cent Value



SERVICE — QUALITE

Le nom Par Plate a été choisi pour désigner un produit destiné à donner le maximum de service pour l'argent déboursé. Cette argenterie est scientifiquement dessinée pour offrir tous les avantages d'une bonne coutellerie de table à un prix modéré — elle fera l'affaire des gens qui ne peuvent acheter l'Argenterie Community, mais qui tiennent quand même à avoir un joli service de table. Vous n'avez pas à hésiter à recommander la Par Plate à votre clientèle.

FAITE AU CANADA par la

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED

NIAGARA FALLS, ONT.

Manufacturiers aussi de la fameuse Argenterie Community Plate.

Fournaises à Air Chaud

Plus que jamais auparavant dans l'histoire du chauffage des maisons, ce problème est sérieusement étudié par le propriétaire et par le locataire. De sorte qu'il est absolument nécessaire que l'entrepreneur qui installe le système de chauffage connaisse parfaitement ce sujet pour préparer intelligemment des estimés, un plan et voir à l'installation des systèmes à air chaud.

Le chauffage à air chaud, lorsqu'il est intelligemment et bien posé, est reconnu par les meilleures autorités comme le système de chauffage le plus hygiénique, le plus pratique et le plus économique.

Nos experts en fait de chauffage, qui consacrent tout leur temps à cette industrie, sont des hommes qui se font gloire de suivre la marche du progrès dans la pose des chauffages à air chaud, et leurs services vous sont offerts gratis chaque fois que vous avez besoin de leurs conseils.

Si vous tenez à garder votre renom comme bon poseur de chauffage à air chaud, voici quelques points vitaux à considérer: toujours recommander la pose des appareils d'un manufacturier en renom dont la garantie accompagne toujours la vôtre; faire l'installation suivant les méthodes les plus modernes, en employant des matériaux de première classe et à un prix vous permettant de faire faire le travail par les meilleurs ouvriers, car alors votre client recevra la pleine valeur de l'argent qu'il dépensera, et vous réaliserez non-seulement un profit qui vous permettra de vivre, mais vous aurez la réputation de faire un travail recommandable et satisfaisant, ce qui ne manquera pas d'ajouter énormément au SUCCES de votre commerce.

THE McCLARY MANUFACTURING CO.

23 RUE WELLINGTON, MONTREAL

SCIES ET OUTILS
DISSTON

Vendez à un homme des scies et des outils qui lui donneront entière satisfaction — et il se rappellera votre magasin comme l'endroit où il peut avoir un bon service et de bonnes valeurs — et il reviendra chez vous. Les vendeurs de Disstons réalisent deux profits lorsqu'ils vendent une scie ou un outil Disston — celui qu'ils font avec la clientèle et les ventes répétées qu'ils obtiennent.

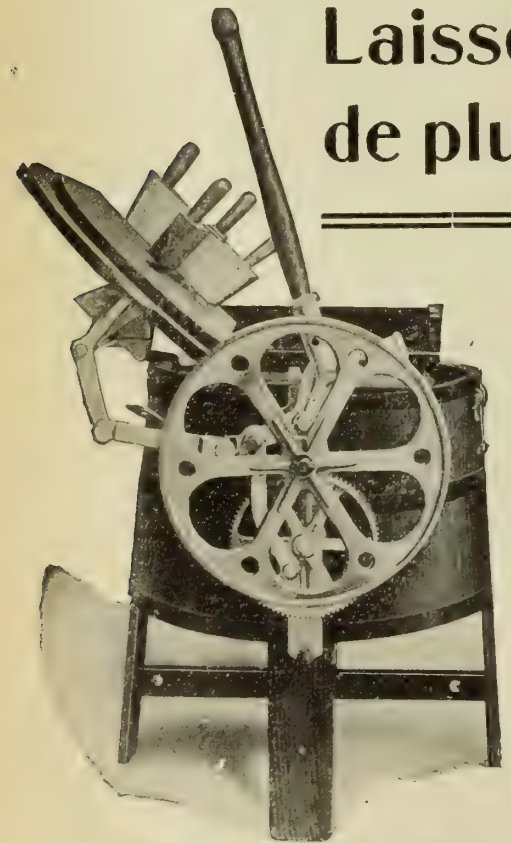
Et cela à cause de la qualité Disston — le résultat de 80 ans de perfectionnement. Comme question de fait, la plus grande partie de la machinerie servant à la fabrication des scies aujourd'hui a été inventée et perfectionnée par Disston. Les fameux aciers à scies et à outils Disston — avec lesquels tous les outils et scies Disston sont faits — ont été perfectionnés et faits entièrement à l'usine Disston.

HENRY DISSTON & SONS, Ltd., Toronto, Canada

Succursale: VANCOUVER, C.A.

LA SCIE DONT LA PLUPART DES CHARPENTIERS SE SERVENT

Laissez-nous vous aider à faire de plus grosses affaires en 1919



La Machine à Laver "Beaver" de Connor. C'est une merveille !

AVEZ-VOUS entendu parler des Machines à Laver "Connor" ? La ligne qui se vend le mieux et la plus moderne sur le Marché Canadien.

Plusieurs modèles, soit Electriques, soit à Moteur, à Gaz, à Pouvoir d'eau ou à Main. Aussi Tordeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir, Barattes, etc.

Si vous êtes anxieux de faire de gros profits et des ventes rapides, écrivez-nous pour prix et conditions. Nous avons une proposition à vous faire.

J. H. CONNOR & SON

OTTAWA, ONT.

"J'avais l'Habitude d'Employer les Mobiloils Gargoyle"

Une remarque que les vendeurs n'entendent presque jamais."

LA raison de cela n'est pas difficile à trouver. Ceux qui se servent des Mobiloils Gargoyle reviennent **toujours** en acheter encore.

Les marchands de quincaillerie ont constaté que leur commerce s'accroît rapidement lorsqu'ils tiennent en stock la ligne complète des Mobiloils Gargoyle et qu'ils gardent leur assortiment au complet.

Lisez ce que quatre vendeurs ont déclaré touchant leur expérience avec la vente de ces huiles et graisses:

Vendeur No. 1. — "Lorsque nous vendons au propriétaire d'un Ford le Mobiloil Gargoyle "E", il revient toujours en acheter encore."

Vendeur No. 2. — "Ces trois dernières années je n'ai pas vendu autre chose que des Mobiloils Gargoyle. Lorsqu'un passant entre pour avoir de l'huile, qu'il demande quelle sorte vous vendez et que vous lui mentionnez les Mobiloils Gargoyle, c'est une agréable sensation lorsqu'il déclare invariablement: "Remplissez mon réservoir. Je sais que cette huile est correcte."

Vendeur No. 3. — "En faisant la mise au point (overhauling) de bien des automobiles, j'ai constaté que dans les moteurs où l'on avait employé les Mobiloils Gargoyle les engrenages sont en meilleur état, qu'ils sont moins sales, qu'il y a moins de carbone dans les cylindres et que tout le mécanisme est en meilleure condition."

Vendeur No. 4. — "Ces quatre dernières années nous avons vendu à notre clientèle et employé nous-mêmes exclusivement les Mobiloils et nous avons constaté que c'étaient les meilleures.

Nous achetons à présent les graisses et les Mobiloils Gargoyle par lots de char à la fois."

ETES-VOUS à établir un commerce stable pour votre magasin en vendant la bonne lubrification?

La carte des recommandations et la liste complète des Mobiloils Gargoyle, voilà tout ce qu'il vous fait pour acquérir et conserver ce commerce profitable.



Mobiloils

IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des HUILES a MOTEURS et GRAISSES POLARINE

Vendeurs au Canada des huiles *Gargoyle Mobiloils*

SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES

BANQUE D'HOCHELAGA

—— Fondée en 1874 ——

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 56,000,000

—— DIRECTEURS: ——

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson,
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

——— 39 Bureaux de Quartiers ———

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 31,600,000

95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrède BIENVENU, Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY, Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

LE RAPPORT ANNUEL DE LA

LAKE OF THE WOODS MILLING Company, LIMITED

dénote une excellente situation financière pour la principale industrie au Canada

Après quatre années de service militaire outremer, le Brig.-Gen. F.S. Meighen, président de la Lake of the Woods Milling Co., Limited, occupait le fauteuil à l'assemblée annuelle tenue à Montréal, le 1er octobre.

Le rapport aux actionnaires montre que le revenu pour l'exercice de l'année a été de $756,616.-40. Il provient des sources suivantes:

Profits des moulins	$547,152.79
Profits dérivant d'autres sources que des moulins proprement dits, le dividende de la Sunset Manufacturing Company, Ltd. (la compagnie subsidiaire)	209,463.61

Ce montant ($756,618.40) a été reparti comme suit:

Intérêt sur les obligations de la compagnie	54,000.00
Dividende de 7% sur $1,500,000 d'actions privilégiées	105,000.00
Dividende de 10% sur $2,100,000 d'actions ordinaires	210,000.00
Dividende-boni sur les actions ordinaires	42,000.00
Dividende additionnel de 2% sur les actions ordinaires (de la Sunset Maufacturing Co., Ltd.)	42,000.00
Déduit de la propriété et des comptes de la clientèle	100,000.00
	$553,000.00

Ce qui laisse une balance de $203,616,40 qui a été reporté au compte du surplus. Les directeurs ont également mis de côté une autre somme de $200,000.00, qui sera versé au compte du rachat des obligations. Après avoir pourvu à cet item et avoir ajouté le surplus du profit reporté cette année, le surplus s'élève maintenant à $982,414.30 contre $978,797.90 pour l'année précédente.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Quel que soit le caractère professionnel du marché actuel, le fait n'échappe pas à l'observateur sagace que la situation est exceptionnelle, solidement établie et insensible aux attaques des baissiers. Le grand public commence à réaliser la puissance des forces latentes de la cote qui s'affirment graduellement, voilà pourquoi sa confiance se raffermit rapidement.

On entend déjà les derniers accords du concert des grévistes et bientôt ce ne sera plus qu'une plainte vite étouffée par l'activité abasourdissante des usines qui reprendront leur grande tâche de production. La tension monétaire ne comprime que temporairement la spéculation et n'a, en vérité, aucune influence importante en Bourse. Le monde financier s'agite, des corporations sont formées, on fait disparaître les lézardes aux caisses des compagnies existant déjà; bref, de toutes parts se manifestent un optimisme et un courage nouveaux. Tous ces symptômes ne font-ils pas prévoir la fin prochaine de la longue période transitoire que viennent de traverser les industries?

L'agitation de plusieurs spécialités, notamment des moteurs et des aciéries, et la popularité dont elles bénéficient indiquent aussi clairement que possible une confiance inébranlable en l'avenir et fait présager des choses encore meilleures plus tard. Le marché aura bientôt un niveau où la répression sera plus nécessaire que la stimulation si l'on veut maintenir les valeurs entre des bornes raisonnables. Selon nous, aucune cause d'appréhension n'existe encore, mais au contraire, tout semble inspirer l'optimisme et nous croyons que l'activité règnera dans les compartiments de Wall Street.

Fairbanks, Gosselin & Co.

POURQUOI ENCORE UN EMPRUNT NATIONAL?

Cette question on se l'est posée aussitôt que le Ministre des finances eût annoncé son intention de faire appel au capital canadien.

Eh bien, la réponse est facile.

Le Canada, notre pays à tous, a besoin de reprendre au plus tôt sa vie normale d'avant guerre; il faut que son industrie redevienne active, il faut nos usines travaillent à leur pleine capacité; il faut que les ouvriers trouvent de l'emploi; il faut assurer à nos milliers de soldats un travail rémunérateur.

Or, rien de tout cela ne peut se produire sans capital. C'est l'argent qui est le grand facteur du progrès, et le capital, c'est le peuple qui le possède

La preuve, c'est que dans nos banque se trouvent deux milliards en numéraire. C'est un capital énorme qui ne produit pas assez, puisqu'il ne rapporte que trois pour cent à ses propriétaires; c'est du capital mort puisqu'il ne sert qu'aux particuliers, quand il pourrait servir au pays tout entier; c'est un capital égoïste puisqu'il ne satisfait que des besoins individuels quand c'est toute une collectivité qui en a besoin. C'est un capital imprévoyant puisqu'il ne profite pas de la chance offerte de doubler son rapport.

C'est pour que tout ce capital aide au pays qu'un emprunt national va être lancé. Lequel d'entre nous hésiterait à aider son pays tout en faisant une bonne et avantageuse transaction?

LA FOLIE DE L'HUILE.

L'huile de pétrole est à l'ordre du jour aux Etats-Unis. Des nouvelles découvertes d'huile ont été faites dans le Colorado depuis quelques semaines. Des compagnies s'organisent à la douzaine, si non pour extraire de l'huile des puits du Colorado, au moins pour extraire des dollars des gens assez crédules pour se fier aux racontars de ces promoteurs peu scrupuleux. Nous ne voulons pas dire qu'il n'y ait quelques compagnies d'huile qui soient organisées sous des bases d'affaires qui gagnent réellement des dividendes pour leurs actionnaires, mais nous croyons que le grand nombre de ces compagnies ne sont pas dans cette catégorie.

Il est venu à notre connaissance dernièrement que des courtiers sous le nom de Charles S. Cresser & Co. 20 rue Broad, New York, essayent de vendre des actions d'une compagnie faisant affaires sous le nom de "Lafayette Petroleum Company", le prix des actions étant de $1.00 par action de $1.00, c'est-à-dire que les actions se vendent au pair. Un des représentants de ces courtiers du nom de Gauthier était à Montréal dernièrement à la chasse aux clients. Nous avons pris des informations, et d'après ce que nous en connaissons, nous croyons devoir conseiller à nos lecteurs qu'il vaut mieux pour eux ne pas s'intéresser dans cette compagnie.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé	$5.000.000
Capital versé	2,000,000
Réserve	2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

Assurances et Cartes d'Affaires

Automobiles Assurance couvrant contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol, le Transport, la Responsabilité Publique, la Collision, les Dommages Matériels à autrui.

VIE, BRIS DE GLACES

Accidents, Maladies, Vol, Attelages,
Responsabilité de Patrons et Publique,
Garantie de Contrats,
Cautionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.

LA PREVOYANCE

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné,
Directeur-Gérant.
Tél. Main 1626

$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE SPECIALE
ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY
Bureau principal, TORONTO

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.
Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.
GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie
Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00
—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

WESTERN
ASSURANCE CO.
Fondée en 1851
Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.
ACTIF, au-delà de $7,000,000.00
Bureau Principal: TORONTO (Ont.).
W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool-Manitoba
LIABILITY GUARANTEED BY THE LIVERPOOL & LONDON & GLOBE INSURANCE COMPANY LIMITED
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal
angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.
DIRECTEURS:
J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL
FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL
Capital Autorisé $2,000,000.00
Capital Souscrit $1,000,000.00
Capital Versé $247,015.70
Actif $1,019,177.68
Passif (Réserve) $139,911.62
Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal
Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059
PAQUET & BONNIER
Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques. MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & Cie
Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal

ASSURANCES

CAUSES QUI CONTRIBUENT A PRODUIRE DES INCENDIES

L'histoire des incendies montre que ces feux ont pris naissance dans les villes les mieux protégées, ainsi que dans celles qui ne le sont pas, et qu'ils ont détruit des édifices à "l'épreuve du feu", comme ceux bâtis de matériaux inférieurs et combustibles. Chaque incendie a pour origine un feu particulier, qui a commencé suivant l'une ou l'autre de ces deux manières. Il éclate dans la banlieue ou dans les quartiers d'une ville où les maisons sont construites en bois, et se propage vers les quartiers centraux encombrés, après qu'il a surchauffé l'air ambiant; ou il commence au centre d'un quartier commercial et se répand si vite que les pompiers sont impuissants à le maîtriser. Dans le premier cas, des incendies, tels que ceux qui ont détruit St. John en 1877 et Ottawa-Hull en 1900, n'ont jamais été éteints; ils ont cessé quand toutes les matières combustibles étaient dévorées. Dans le deuxième cas, des incendies tels que ceux de Baltimore et de Toronto en 1904, ont été maîtrisés plutôt par accident qu'autrement. Un changement de direction du vent peut les avoir ramenés en arrière sur leur passage, ou la chaleur peut avoir été détournée ou absorbée par un obstacle indestructible qui constituait une barrière infranchissable.

On n'a jamais réussi à éteindre un incendie par des efforts organisés. Les boyaux d'incendie les plus puissants ne lancent pas l'eau à plus de 150 pieds, la distance exacte dépend de la vélocité du vent. Les flammes poussées horizontalement par un vent impétueux ont souvent dépassé 1,000 pieds; des maisons situées à un demi-mille de l'incendie proprement dit ont pris en feu. En pareils cas, les pompiers ne peuvent combattre un incendie ni en avant de sa marche ni par en arrière, à cause de la traînée de chaleur et des débris enflammés. Le travail de flanc n'a guère plus de succès, car l'espace embrasé est trop étendu, pour agir efficacement. Sans vouloir déprécier les efforts des pompiers en pareils cas, il faut reconnaître que leur plus grand succès consiste à empêcher les flammes d'être emportées par le vent et à éteindre les étincelles tombées en dehors de la zone en feu.

Par ce qui précède, on voit qu'il est nécessaire de découvrir les causes immédiates qui contribuent à la propagation d'un incendie. On a dit précédemment que, depuis cinquante ans, 36 pour cent des pertes au Canada sont dues aux grands incendies. Ce qu'il y a d'important à noter dans les recherches actuelles, c'est de savoir qu'un seul incendie par 20,000 feux ait atteint les proportions d'une conflagratioin. Que la cause d'un feu soit des fils électriques défectueux, des rebuts, des allumettes ou des actes d'incendiaires, peu importe; les feux commencent d'une multitude de manières diverses et à différentes heures, mais on peut dire que le nombre de ceux qui, par leur rapidité de propagation, deviennent incontrôlables, n'atteint même pas 5/1000 d'un pour cent.

Les incendies des conflagrations sont semblables à ceux qui caractérisent chaque grand incendie survenu sur le continent américain, et montrent que l'on peut classifier de la manière suivante les conditions particulières dont ils sont entourés:

(1) La contiguïté des constructions en bois.

(2) La prédominance des couvertures combustibles. La propagation de nombreux incendies est due aux bardeaux enflammés, qui, projetés au loin, par des courants d'air chaud communiquent le feu aux maisons à distance.

(3) Les édifices individuels de grandes dimensions ou d'une hauteur excessive, et construits de façon à répandre rapidement la combustion interne. Ces édifices sont quelquesfois des constructions continues d'un seul étage, comme les entrepôts des quais de New Westminster, ou des bâtiments de six étages, à l'intérieur desquels il y a de nombreuses ouvertures verticales, qui permettent aux effets combustibles de chaque étage de s'enflammer presque simultanément.

(4) Le manque de coupe-feu, tels que murs de brique pleins et pare-fenêtres. Le gaz et l'air surchauffé ne peuvent pas être retenus à l'intérieur d'une maison en feu et, par suite de certaines conditions, des jets de flammes, qui sortent par les fenêtres et les portes, peuvent ignifier des constructions situées à une grande distance.

(5) Les systèmes de service d'eau insuffisants ou le manque de pareils services. L'inefficacité de ces systèmes a eu souvent pour cause la faiblesse des pompes, les ruptures des conduits principaux, les hydrautes gelés, ou la vidange des réservoirs pour cause de nettoyage, pendant la saison de la sécheresse, sans que les autorités en charge eussent au préalable pris les mesures nécessaires pour y suppléer.

(6) Le retard apporté à sonner les premiers tocsins.

(7) L'insuffisance de l'organisation et de l'outillage des services d'incendie. Il est arrivé souvent que le service des pompiers a été sérieusement embarrassé, par les accidents survenus aux appareils, au commencement du travail d'extinction, ou par la diminution du nombre des pompiers obligés de combattre en même temps deux ou trois incendies à différents endroits.

En Ville et à la Campagne

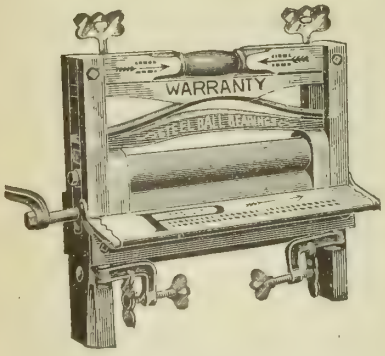
Dans les cités de la province de Québec, il y a le pouvoir électrique et le service d'eau.

La Laveuse et Tordeuse Electrique "Seafoam" et la laveuse à pression d'eau "Ideal" se vendent le mieux dans les villes et les cités.



Le long de la ligne du pouvoir de Shawinigan, toutes les villes et nombre de fermes ont le courant électrique. Là aussi, la "Seafoam" se vend bien.

La plupart des fermes ont des moteurs à gazoline ou des moulins à eau. L'"Ideal" est la meilleure laveuse pour de telles places.



Dans d'autres endroits, il n'y a pas de pouvoir mécanique. La laveuse "Patriot" actionnée à la main est de bonne vente en pareilles circonstances.

La Dowswell, Lees & Co., Limited, a une laveuse répondant à chaque besoin. Nous faisons ce que demandent nos clients.

Ecrivez-nous pour conditions et prix au commerce

Dowswell Lees & Co.

LIMITED

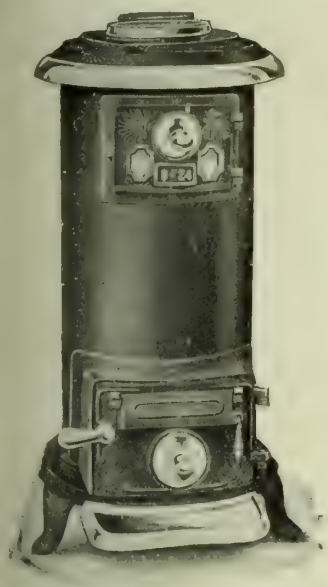
Représentant: John R. Anderson

36-38 Rue St-Dizier, - - - - MONTREAL, P. Q.

Augmentez vos Ventes en tenant la ligne

MAPLE LEAF

Ces Fournaises Durables sont Faciles à Vendre



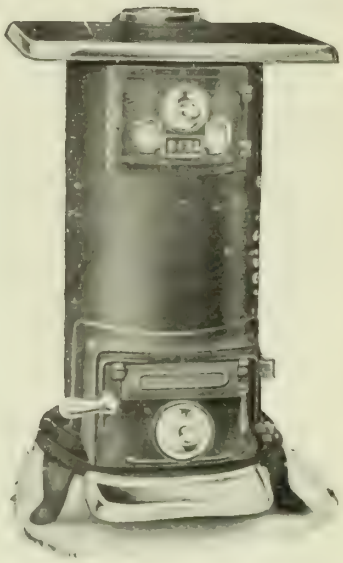
FOURNAISE QUEBEC

avec grilles. Dessus tournant s'ouvrant sur toute la grandeur de la boîte à feu. Support tournant en nickel pour la théière.



FOURNAISE QUEBEC PARLOR

Dessus de fantaisie et appuis-pieds en plus des Québec ordinaires.



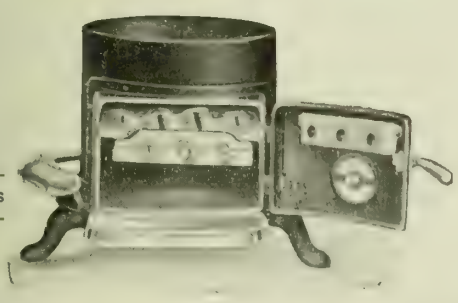
QUEBEC AVEC DESSUS A DEUX RONDS

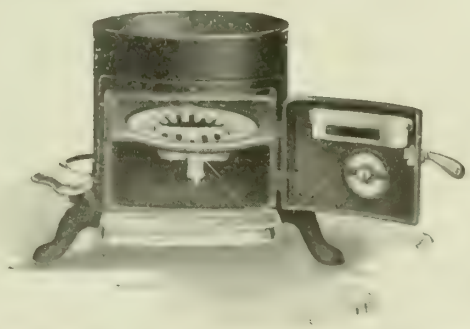
commode pour la cuisine.

Vous avez le choix parmi des grilles "Triangulaires" ou avec "palette au centre."

GRILLES TRIANGULAIRES.

Trois grilles se brassant séparément dans un support résistant.





GRILLES AVEC PALETTE AU CENTRE.

Grille ronde à bascule pour l'enlèvement des cendres. La palette du cendrier se tire pour laisser passer le mâchefer.

Jolies et d'apparence propre, peuvent être fournies sans grilles pour brûler le bois seulement. Dessus tournant complètement. C'est le bon temps de placer votre commande pour ces fournaises faciles à vendre actuellement.

Ecrivez pour avoir notre brochurette et notre liste de prix.

MANUFACTUREES PAR **THE BEACH FOUNDRY COMPANY LIMITED**

OTTAWA - - - - CANADA

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY COMPANY, LIMITED, SASKATOON, SASK.

PLUS HAUTE QUALITÉ

FAITE EN CANADA



OTTAWA PAINT WORKS Limited

OTTAWA

SUCCURSALES

MONTREAL TORONTO VANCOUVER

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

ndé en 1887 | MONTREAL, vendredi 17 octobre 1919. | Vol. XXXII—No 42



"Mon compte de Banque a meilleure Apparence—Grâce à LA DAYTON"

DES milliers d'épiciers progressifs dans tout le Canada peuvent faire cette remarque. Pourquoi pas vous, aussi? Pourquoi laisser perdre la petite fraction de profits nets qui vous appartient ou qui appartient à votre famille? Vous faites cela chaque jour avec une balance démodée, sans précision. Vous faites cela tous les jours ou vos commis le font en essayant de faire des additions par le calcul mental. Mettez fin à ce gaspillage. Ayez une Balance Dayton. Elle indique chaque fraction d'once de toutes les marchandises que vous pesez. Elle fait instantanément des additions de prix qui vous donnent jusqu'à la dernière fraction d'un centin. La Balance Dayton est précise — elle est faite au Canada — nous en fabriquons pour tous les genres de commerce.

Soyez prêt pour le gros commerce de l'automne et de l'hiver. Procurez-vous votre Dayton tout de suite. Ecrivez aujourd'hui pour avoir notre catalogue complet illustré.

DAYTON COMPUTING SCALES

Avenues Royce et Campbell, Toronto, Ont.

212 rue McGill, Montréal.

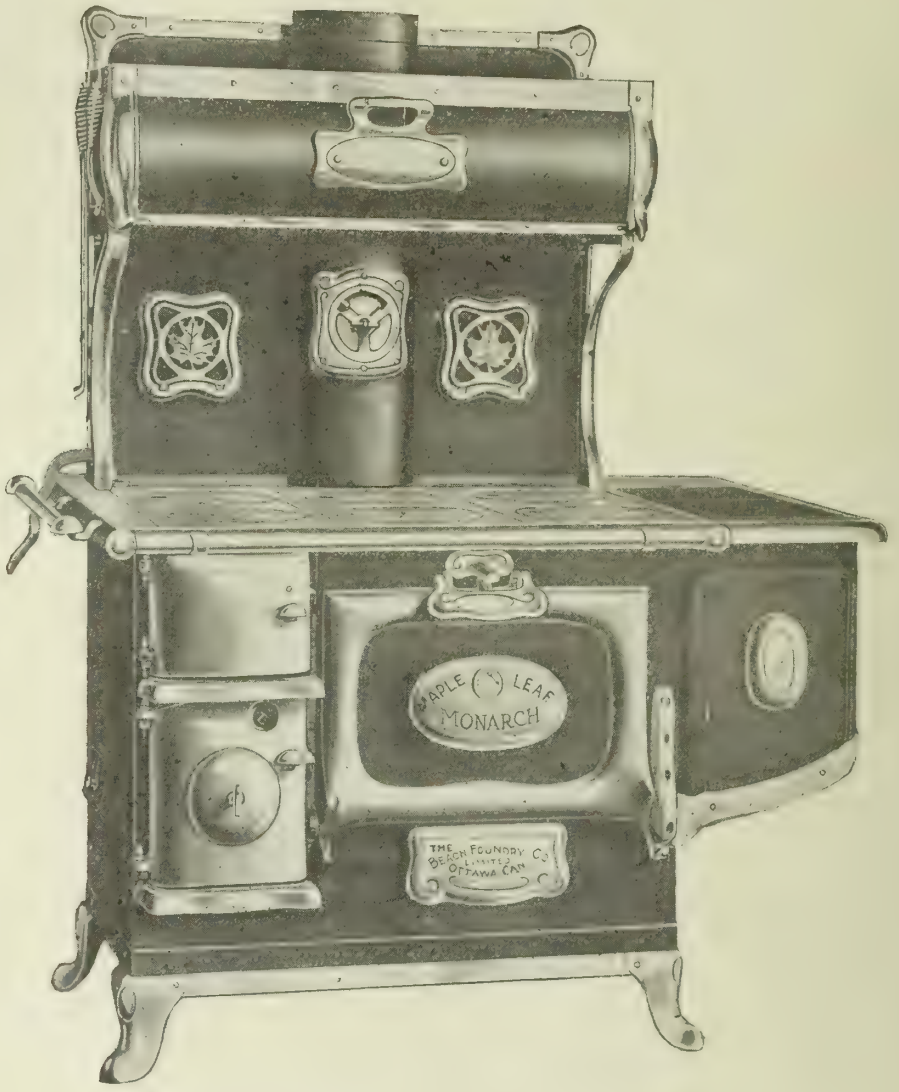
Aussi à WINNIPEG et VANCOUVER.

FRANK E. MUTTON,
Vice-prési. et gérant général.

Division International Business Machines Co., Limited. Aussi fabricants des Enregistreurs de temps International et des machines à calculer Hollerith à l'électricité.

Augmentez vos Ventes en tenant la ligne

MAPLE LEAF



Le MONARCH, un superbe poêle de famille

Voici un poêle indispensable dans toutes les familles. Vous constaterez qu'il est de vente facile. Il combine la valeur exceptionnelle aux derniers perfectionnements apportés à un poêle. Il est d'un beau modèle uni avec corps en tôle d'acier épaisse, contenant un fourneau parfait avec thermomètre pour l'enregistrement des degrés de la chaleur, un réchaud d'une dimension exceptionnelle, une barre pour les linges de vaisselle, le plus nouveau foyer avec les fameuses grilles Duplex pour brûler du bois ou du charbon. La vente de ce poêle donne un gros profit. Il se vend pour ainsi dire tout seul à cause de sa valeur exceptionnelle, de son prix modéré et de ses améliorations les plus nouvelles.

La campagne de publicité nationale pour le Monarch rend faciles les ventes de ce poêle.
Ecrivez aujourd'hui même pour avoir un catalogue ainsi que nos prix.

Manufacturé par

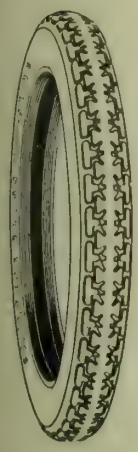
THE BEACH FOUNDRY COMPANY, Limited

OTTAWA - - - - - - CANADA

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY COMPANY, SASKATOON, SASK.

Toujours plus qu'on ne s'attend

Si c'est là ce que vous tenez à avoir, vous ne courez pas grand risque d'être désappointé. Lorsqu'un client achète un pneu il s'attend à ce qu'il lui donne un bon service. Si le pneu que vous lui vendez ne répond pas à ses attentes, vous ne pouvez vous attendre de lui en vendre un autre. C'est tout le contraire avec un homme qui achète un pneu qui lui donne satisfaction. Il n'ira pas acheter ailleurs après cela—bien plus, il parlera à ses amis du bon achat qu'il a fait à votre magasin.



LES PNEUS

MALTESE CROSS



"Les pneus qui donnent satisfaction"

répondent à toutes les exigences des automobilistes difficiles d'un océan à l'autre. La matière dont les Pneus Maltese Cross éliminent les inconvénients de la route est l'une des principales raisons de leur immense popularité. Les Pneus Maltese Cross sont faits des meilleurs matériaux que l'on puisse trouver sur les marchés du monde, et ils sont faits par des experts dans la fabrication des pneus. Vous pouvez en toute confiance recommander les Pneus Maltese Cross à n'importe lequel de vos clients, et vous pouvez être certain que des ventes répétées suivront. Etalez-les régulièrement dans votre magasin et dans vos vitrines. De cette façon vous relierez votre magasin à notre campagne nationale de publicité et nous y trouverons profits tous deux.

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED

Bureaux-chefs et fabriques: TORONTO.

SUCCURSALES: Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Fort William, Winnipeg, Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, Victoria.

NA-VAR-LAC

VERNIS ET APPRETS CELLULOSE POUR CHAUSSURES, TOUTES LES COULEURS AU CHOIX DEPUIS LE TON UNI JUSQU'AU FINI BRILLANT FRANÇAIS

Spécialités NA-VAR-LAC pour Chaussures

Vernis émail blanc pur ou gris pour chaussures en canevas.

Vernis-filler pour première couche.

Dissolvant-nettoyeur.

Vernis émail pour finis brillants français.

Nos finis sont résistants, flexibles, ne s'écaillent pas, ne craquent pas ni ne perdent leur couleur.

Livraison prompte --- Qualité Garantie.

Les plus bas prix.

FAITS AU CANADA

Par une compagnie essentiellement canadienne

NATIONAL VARNISH COMPANY OF CANADA

Fabriques et laboratoires: 369 rue Craig ouest.

Bureaux: 120 rue St-Jacques, MONTREAL

Conseillez à vos Clients

De construire ou de faire leurs réparations maintenant.



TOUS les gens de votre localité qui ont une fabrique, un entrepôt, une grange, une maison, un hangar, une étable, un poulailler ou n'importe quel autre genre d'édifice, petit ou grand, sont des acheteurs en perspective des Produits Neponset.

Vous connaissez les gens qui peuvent avoir besoin de ces produits, tâchez de les leur vendre! Démontrez-leur pourquoi il est avantageux, et comment ils peuvent économiser de l'argent, en faisant leurs réparations ou en construisant avant l'arrivée de la saison humide et froide.

PRODUITS NEPONSET

Pour toutes les fins de construction

TOITURE PAROID NEPONSET

La toiture idéale pour édifice à fabrique, entrepôts ou granges. Une toiture ayant un service de dix-neuf ans pour appuyer sa réputation d'être la meilleure toiture préparée qui soit faite au Canada.

BARDEAUX JUMEAUX NEPONSET

Pour toiture de n'importe quelle maison. Ces bardeaux sont faits en deux couleurs, rouge et vert, du même matériel résistant que la Paroid. C'est non seulement la toiture idéale pour votre demeure mais vous pouvez également l'employer avec un superbe effet sur votre fabrique. Elle durera longtemps.

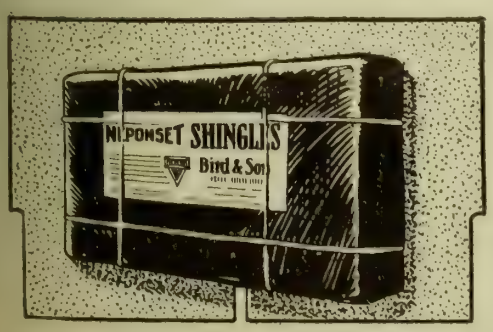
PLANCHE MURALE NEPONSET

Pour réparer les murs endommagés et faire des divisions. C'est la seule planche murale sur le marché qui n'exige aucun fini ni décoration quelconque.

PRODUITS NEPONSET

Feutre Asphalte, papier noir imperméable de construction, papier isolant, ciment plastique, peinture Neponset, toiture de caoutchouc, Florian Neponset.

Ecrivez pour avoir nos prix.



Faits par

BIRD & SON, Limited

HAMILTON, Ont.

Fabriques à Hamilton, Ont., et à Pont Rouge, Qué.

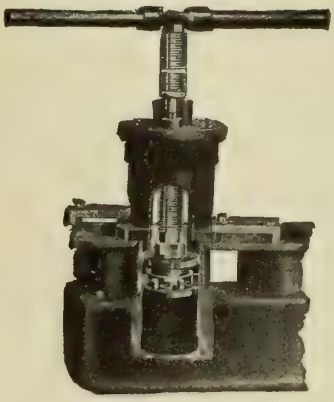
Manufacturiers de toiture, de planche murale et de feutres à toiture.

Entrepôt à Montréal: 37 rue St-Antoine.

LES OUTILS UNIVERSAL A ALESER DE NOUVEAU SONT CORRECTS.

C'est là un fait prouvé :— Non une prophétie.

1. La qualité du matériel employé et la perfection de la fabrication.
2. Spécifiez l' "UNIVERSAL".
3. Plus d'assurance de la robustesse de l'Universal.
4. Il fait le travail qu'on exige de lui.
5. C'est un placement profitable.



Voici l'UNIVERSAL en opération. Pouvez-vous vous dispenser d'un semblable outil ?

Catalogue avec renseignements complets envoyé sur demande.

Cinq raisons dans cette lettre pour lesquelles tous les garages devraient avoir

L'OUTILLAGE UNIVERSEL:

Tél. 6446 Automobiles usagés à vendre

J. W. FREEMAN,
Atelier de réparations et garage Ford
9654 - 106 A Avenue Edmonton, Alta.

5 Juin, 1919.

P. A. C. McINTYRE & CO.,
Agents vendeurs pour l'Ouest
Universal Reboring Tools
WINNIPEG, Man.

Messieurs,

En réponse à votre demande touchant notre expérience avec les outils Universal à aléser de nouveau, il nous fait plaisir de déclarer que:

Il y a environ deux ans, nous avons acheté un outil Universal à aléser de nouveau et depuis nous avons alésé à peu près trois cents moteurs avec cet outil.

Cet outil est précis et fait le travail d'une manière entièrement satisfaisante. Nous le considérons comme un placement très profitable et nous ne voudrions pas nous en passer dans notre atelier.

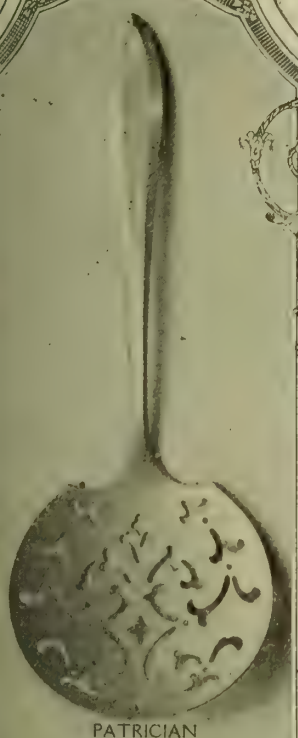
Vos tout dévoués,
J. W. FREEMAN,
Per A. F. Coburn, surintendant de l'atelier.

Manufacturé par

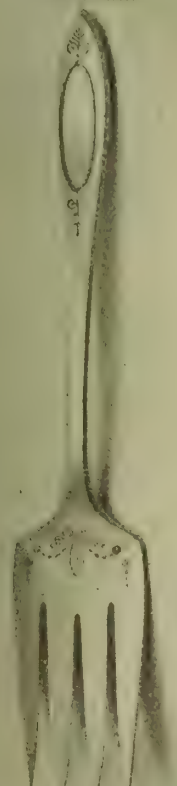
THE WINDSOR MACHINE & TOOL WORKS

WINDSOR - ONTARIO

COMMUNITY PLATE



PATRICIAN
Tomato Server



ADAM
Salad or Cold Meat Fork

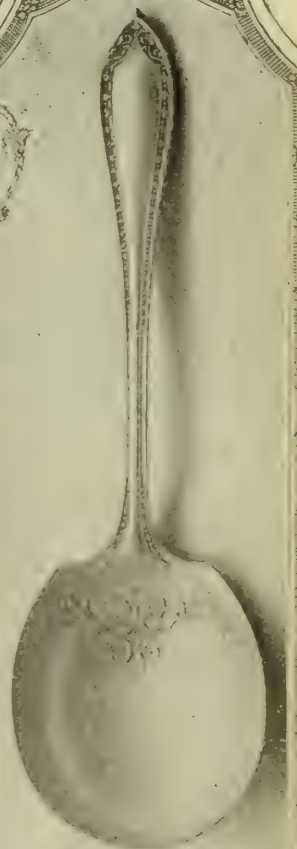
La Saison des Cadeaux

L'AUTOMNE est la saison pour faire ses achats de cadeaux pour le commerce de Noël et du Jour de l'An.

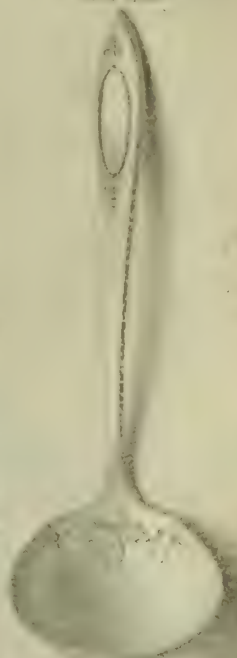
Vous avez actuellement la chance de vous assurer une grande partie de ce commerce avec de gros profits. Des modèles magnifiques, une qualité supérieure et une publicité faite dans tout le pays créent une demande continuelle pour l'Argenterie COMMUNITY PLATE: une ligne comprenant plusieurs articles magnifiques et appropriés pour cadeaux à prix populaires. Cette argenterie est toujours reçue avec plaisir non seulement à cause de ses modèles superbes mais encore parce qu'elle dénote chez la personne qui la donne un désir de faire un cadeau de qualité.

ONEIDA COMMUNITY, LTD.

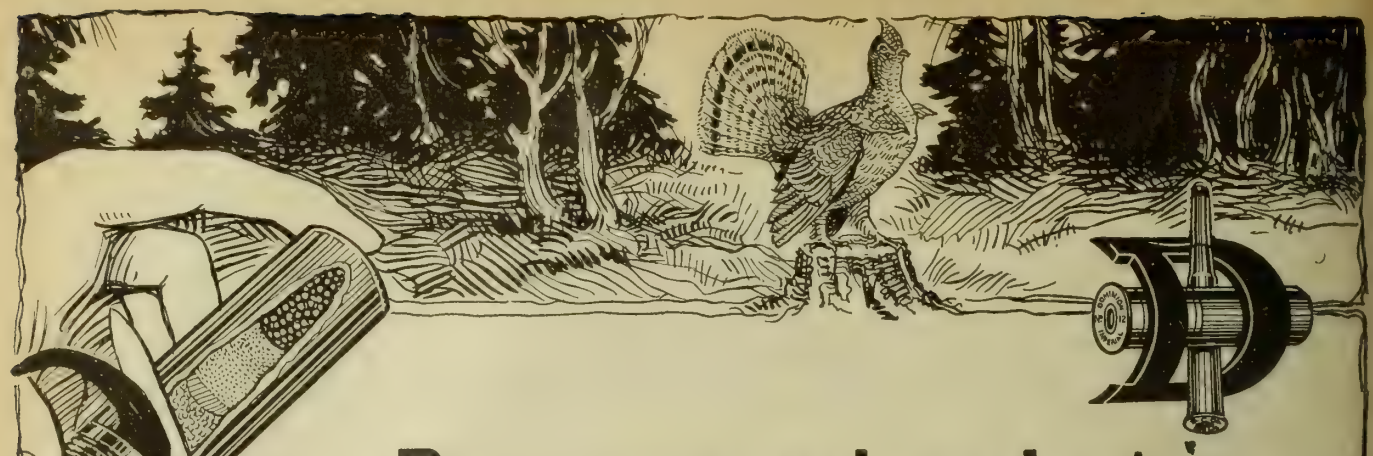
NIAGARA FALLS, ONTARIO.



SHERATON
Berry Spoon



ADAM
Cream Ladle



Pour ceux qui veulent ce qu'il y a de mieux

La cartouche qui s'est fait si rapidement un nom en ayant la poussée rapide qui réduit en miettes les pigeons de terre et permet de faire les meilleures scores,

ILS CHOISISSENT LA

CANUCK

Examinez la charge de la Canuck en coupant le côté au moyen d'un couteau. Remarquez la forme solide avec le bon angle qui assurent le fonctionnement positif dans les armes à répétition. Le papier du corps de la cartouche est dur, mais il n'est pas cassant et il ne se fendillera dans le tir. Essayez la cartouche pour la rondeur, la dureté et l'uniformité de la dimension. Attirez spécialement l'attention sur les bourres. Remarquez comme elles sont bien assises, la forme et la qualité du feutre. Des bourres bien assises ont un effet énorme sur les qualités d'une cartouche pour le tir. La propreté et la granulation uniforme de la poudre ne devraient jamais être oubliées lorsque l'on fait voir la charge.

Cette démonstration de la qualité intéressera votre client et fera faire des ventes.

Toutes les cartouches Dominion subiront avec succès cette épreuve.

Dominion Cartridge Company, Limited

120 rue St-Jacques Montréal





70 % DE CES AUTOS SONT LUBRIFIÉS AVEC DE LA POLARINE IMPERIAL

Des automobiles de toutes les parties du pays comptent sur la Polarine Impérial pour avoir une lubrification efficace. Plus de soixante-dix pour cent des automobiles du Canada sont lubrifiés avec de la Polarine Imperial.

On peut dire que sept sur dix des autos qui passent devant notre porte donnent un service satisfaisant parce qu'ils sont graissés avec la Polarine Imperial. Les marchands qui vendent et recommandent la Polarine retirent des profits de la satisfaction obtenue par les automobiles qui emploient la Polarrine. Il va sans dire que les propriétaires achètent là où ils savent que l'on tient en stock la variété de la Polarine qu'il leur faut et dans la quantité qu'ils désirent acheter.

Si vous ne tenez pas en magasin la ligne Polarine Imperial complète vous éloignez par le fait même une grande partie de ce commerce. Les clients qui se présentent chez vous s'attendent peut-être d'avoir de l'huile ordinaire lorsqu'ils vous demandent de l'huile — mais il est probable qu'ils espèrent recevoir de la Polarine Imperial. S'ils ne reviennent pas, c'est peut-être parce que vous ne leur avez pas donné de la Polarine Imperial.

Si vous tenez à avoir 70% des ventes d'huiles de votre territoire vous devriez tenir en stock une ligne complète de la Polarine Imperial — alors vous donnerez satisfaction à vos clients — et ils reviendront pour avoir encore de la Polarine Imperial ainsi que d'autres accessoires pour leur automobile.

Il y a un gros profit à faire avec la vente de la Polarine Imperial lorsque vous vous faites une clientèle — c'est un profit qui vaut la peine que vous vous en occupiez pour le conserver.

Ecrivez au No 56 Church Street, Toronto, pour avoir de la littérature d'annonce, des aides de ventes pour le marchand ainsi que notre proposition aux vendeurs.

IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des HUILES à MOTEURS et GRAISSES POLARINE

Vendeurs au Canada des huiles *Gargoyle Mobiloils*

SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES

DE VENTE PROFITABLE TOUS LES JOURS DE L'ANNEE

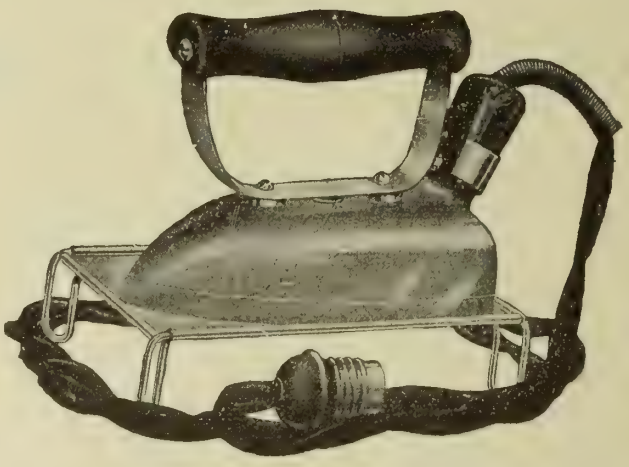
GOLD COIN

Fer Electrique "GOLD COIN"

LE FER LE PLUS PRATIQUE

La saison des plus grosses ventes commencera bientôt.

VOUS Y ETES-VOUS PREPARE?



Nos FERS sont GARANTIS SOUS TOUS RAPPORTS

Cela ajouté à leur jolie apparence en fait des ARTICLES DE VENTE ASSUREE

Nous avons un assortiment considérable et des prix qui ne manqueront pas de vous intéresser.

LEWIS BROS., Limited, Montréal

Tout en fait de Quincaillerie.

Accessoires d'automobile

Fournitures de plombiers et de contracteurs de chemin de fer, articles de sport, coutellerie, toiture préparée, peintures et vitres.

Accessoires d'automobile

La valeur du service d'un Gant

dépend à la fois du matériel et de la confection. Nous avons l'outillage le plus moderne pour la fabrication des gants. Nous nous efforçons toujours de donner la qualité à nos produits afin de conserver la clientèle de nos vendeurs. Les Gants Tapatco sont une ligne principale profitable qui ne connaît pas de morte-saison. En demande tous les jours de l'année pour la vie au grand air ou le travail à l'intérieur, ils sont reconnus pour leur qualité suprême — assurant satisfaction à ceux qui les portent — et des ventes "répétées" pour vous.



TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

"Des mois de durée avec chaque paire"

THE AMERICAN PAD AND TEXTILE COMPANY.
CHATHAM, ONTARIO

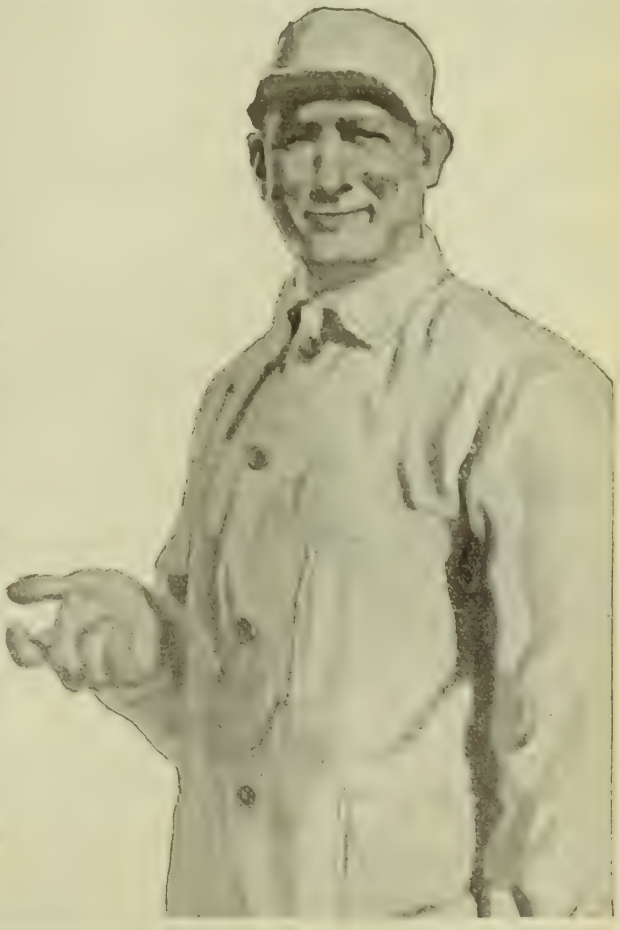
Les gants de coton Tapatco sont faits en 3 pesanteurs et de 3 modèles:—Gantelet, poignet tricoté et haut avec bande unie.
Gants Jersey et mitaines de couleurs tan, oxford et ardoise.

Pour l'usage très dur nous recommandons nos gants en Canton épais avec bouts ou paume en cuir.

Le Peintre Luxeberry dit:

"Je crois que les Dupont ont dû faire voir à tous leurs voisins les planchers que j'ai passés au **LIQUID GRANITE** pour eux. J'ai tellement de demandes pour finir des planchers comme "ceux des Dupont", que je ne puis y faire face. Il y a des gens qui ne veulent pas attendre et ils achètent le **LIQUID GRANITE** et ils font le travail eux-mêmes. J'emploie toujours le **LIQUID GRANITE.** Tous les planchers sur lesquels je l'ai employé sont un témoignage durable pour moi."

Le Liquid Granite fait partie du groupe unique de finis qui comprend l'Email Blanc Luxeberry, le Fini Luxeberry pour le bois, le Fini Berrycraft, le Vernis Luxeberry Spar, etc. Ces finis ont rendu le nom de Berry Brothers familier chez les architectes, les peintres et les constructeurs de maison. C'est la raison pour laquelle tous les produits "Berry" peuvent être recommandés avec tant de confiance et qu'ils sont si faciles à vendre.



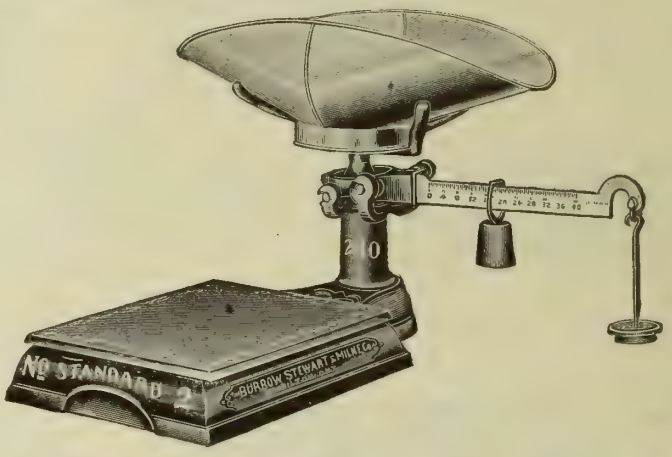
BERRY BROTHERS INC
World's Largest Makers
Varnishes and Paint Specialties
WALKERVILLE, ONT.

M. le Marchand de Quincaillerie

Etes-vous en affaires pour faire un profit? La ligne de balances que vous vendez, vous permet-elle de faire concurrence aux maisons vendant par la poste tout en vous laissant une marge raisonnable de profits?

—Si non, vous ne devriez pas la tenir en magasin. Vous y gagneriez à donner suite à cette annonce.

Champion
Union
240 lbs



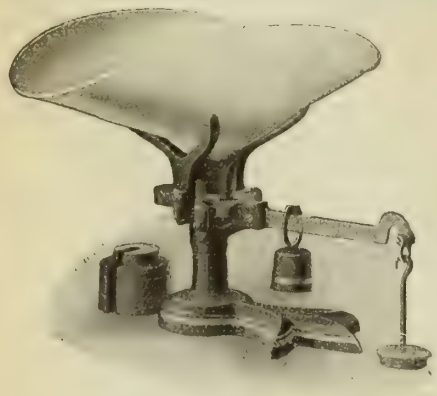
Remarquez le nouveau genre de plateau

Nous sommes en position de vous coter les prix les plus avantageux pour vous sur la ligne bien connue des

BALANCES IMPERIAL STANDARD & CHAMPION JEWEL

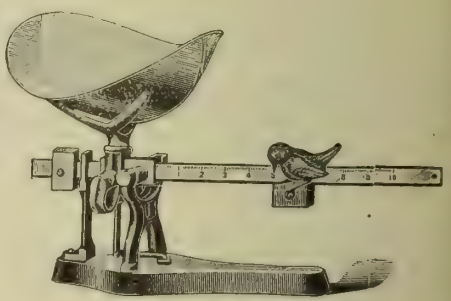
Tous les modèles et toutes les capacités au choix.

Depuis la plus petite balance postale à la plus grande balance-truc de 200 tonnes pour chemin de fer.



Balance de ménage
Capacité: 25 lbs.

Ne manquez pas de nous écrire pour avoir notre gros catalogue descriptif ainsi que notre liste de prix. Vous y trouverez un gros profit.



Balance de ménage
Capacité: 10 lbs.

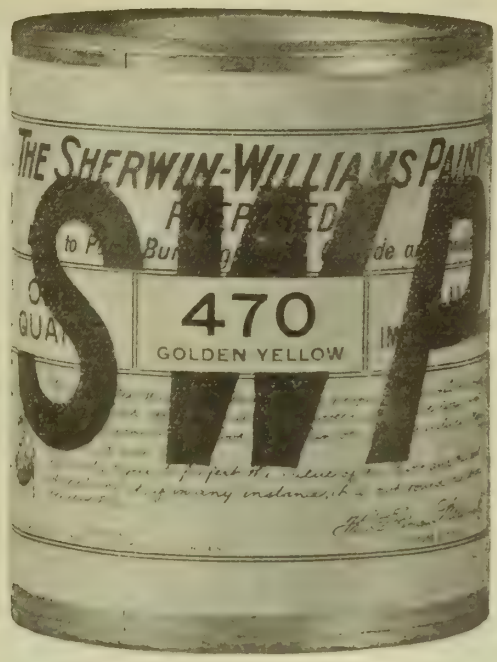
Manufacturées par

THE BURROW, STEWART & MILNE CO., LTD.

HAMILTON - - - - - - CANADA

Agent pour l'Est du Canada

JOHN R. ANDERSON - - 36 rue Saint-Dizier, Montréal.



Acceptée sans Discussion

Tout le monde sait que la S-W-P est digne de confiance— les clients savent qu'ils n'ont pas besoin de demander : "Garantissez-vous cette peinture?" Lorsqu'un client demande de la peinture et que vous lui montrez la S-W-P, elle est acceptée sans discussion.

La S-W-P est bien connue parce qu'elle est bien annoncée, et elle est très aimée parce qu'elle est bien préparée.

Naturellement, les gens en voyant la S-W-P dans un magasin assument que le reste des marchandises qui y sont tenues en stock sont choisies avec le même soin.

"Un produit de la bonne qualité pour toutes les fins".

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

THE SHERWIN-WILLIAMS CO.
of Canada, Limited.

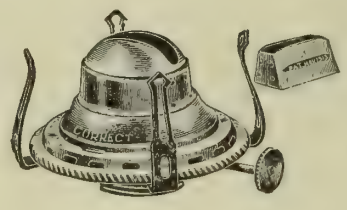
FABRICANTS DE PEINTURE, VERNIS, ET DE COULEURS EN POUDRE
BROYEUR DE GRAINE DE LIN
MANUFACTURES: MONTRÉAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDRES, ANG.
BUREAUX ET ENTREPÔTS: MONTRÉAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER LONDRES, ANG.

Becs de Lampe et de Fanal "CORRECT"

(type à flamme en éventail)

De 25 p.c. à 50 p.c. plus de lumière que n'importe quel autre bec.

Donnez un commande d'essai à votre marchand de gros. Vous aimerez ces becs.

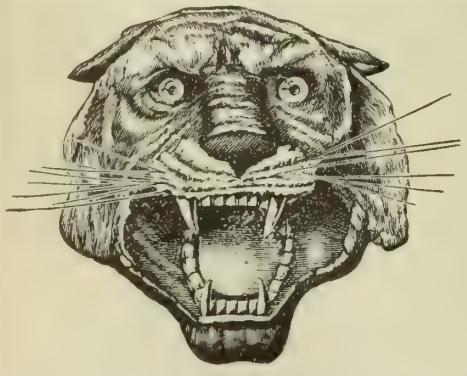


Nous fabriquons également les becs "QUEEN MARY" et "DOMINION."

THE SCHULTZ MFG. CO. LIMITED

HAMILTON, Canada.

Donnez-nous le nom de votre marchand de gros et nous vous enverrons un échantillon.



Blanc de Plomb Pur MARQUE "TIGER"

Un bon peintre se reconnaît par la sorte de blanc de plomb dont il se sert — les peintres les plus soigneux pour leur travail considèrent le blanc de plomb pur de la marque "Tiger" comme l'ingrédient le plus important de ceux qui entrent dans la composition de la peinture dont il se servent.

De même, un marchand se fait connaître des peintres par le blanc de plomb qu'il leur vend. Il n'y a pas de moyen plus rapide de perdre la confiance de vos meilleurs clients que de leur offrir du blanc de plomb de qualité inférieure.

Le blanc de plomb de la marque "Tiger" est fait par une maison recommandable et depuis cinquante ans il a toujours donné satisfaction. Chaque paquet porte une garantie de sa pureté conformément aux règlements imposés par le gouvernement fédéral.

L'espace que l'on peut couvrir avec une peinture dépend entièrement du blanc de plomb qui entre dans la composition de celle dont on se sert. Une peinture dans laquelle il entre du blanc de plomb de la marque "Tiger" donne non seulement une couche d'une épaisseur uniforme, mais, à tout considérer, devient la peinture la plus économique à employer—parce qu'elle couvre un espace plus considérable et qu'elle ne fendillera ni ne s'écallera.

The Montreal Rolling Mills Co.

MONTREAL, QUE.

DANS VOTRE MAGASIN — FOREUSES TORDUES AU CARBONE ET A HAUTE VITESSE

WILT



Pour la qualité, le fini et le service pratique, les foreuses **Wilt** sont au premier rang pour le travail excellent qu'elles font dans les diverses industries, non seulement au Canada, mais encore dans presque tous les pays alliés.

Pour assurer la satisfaction, la compagnie WILT donne à ses clients tout le bénéfice du doute sans aucune question ni protestation.

C'est là une autre preuve du service WILT, de la coopération du marchand et de la confiance dans leurs produits. Vendez les produits WILT.

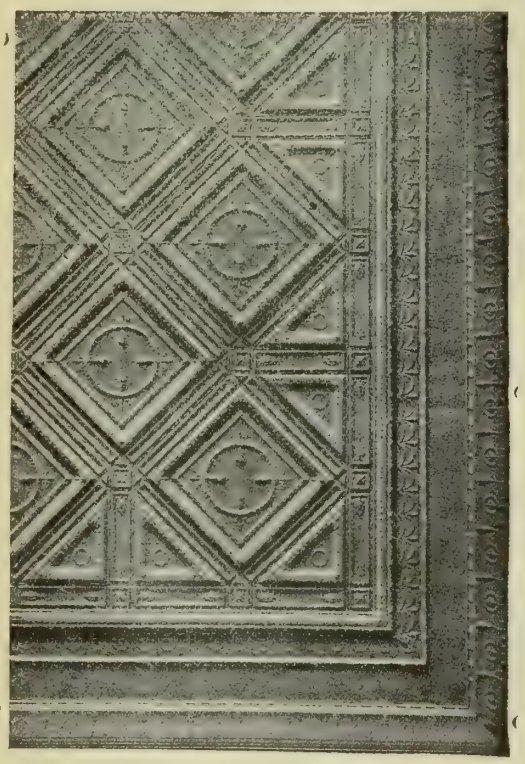
"Où il y a une Wilt — le travail est bien fait."

WILT TWIST DRILL CO.
OF CANADA, LIMITED

WALKERVILLE, — ONTARIO

BUREAU DE LONDRES: Wilt Twist Agency, Moorgate Hall, Finsbury Pavement, London, E. C. 2, Ang.

PEDLAR'S
PERFECT METAL
CEILINGS
AND WALLS



Vous pouvez vendre plus de plafonds en métal

Les plafonds en métal "Perfect" de Pedlar donneront un joli profit au marchand actif, parce que c'est le meilleur fini intérieur pour une grande variété d'édifices. Recommandez-les pour maisons, magasins, églises, chambres louées, écoles, salles publiques. Ils sont à l'épreuve du feu et plus durables que n'importe quel autre fini intérieur, faciles à poser, d'une apparence artistique, ne se fendilleront pas ni ne tomberont.

Nous avons une grande variété de jolis modèles et de dessins de période au choix.

The Pedlar People Limited

(Maison fondée en 1861)

Siège social et fabriques: Oshawa, Ontario.

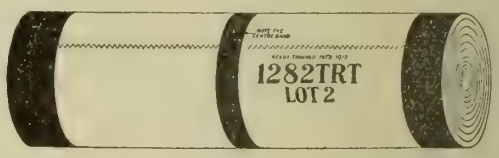
Succursales: Montréal, Québec, Ottawa, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

FAITS AU CANADA

Il n'est peut-être pas généralement connu que ces superbes créations trouvent un marché dans plusieurs pays du monde où des marchandises ne sont achetées qu'à cause de leur mérite artistique.

En Angleterre, ces papiers à tapisser sont tenus dans le plus grand estime; en France, ils sont considérés comme pouvant subir favorablement la comparaison avec ceux qui sont fabriqués au pays même; en Australie, en Nouvelle-Zélande, à Terre-Neuve et au Sud-Africain, ils jouissent d'un renom exceptionnel. Les Canadiens, sûrement, ne vont pas mettre de côté des marchandises fabriquées au pays pour acheter des papiers à tapisser importés qui ne les surpassent pas en beauté du dessin et des couleurs ni dans l'excellence de leurs traitements techniques.



Les papiers "Tout rognés" Staunton sauvent du temps et du travail dans la pose de la tapisserie et ils assurent un travail parfait.

Lorsque vous achetez des papiers à tapisser, faites-vous montrer les papiers Staunton. Ils sont en vente chez tous les principaux marchands de papiers à tapisser du Canada.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario



TRAVAILLEURS

Qualité EN FER Service

D'ORNEMENTATION

THE DENNIS WIRE AND IRON WORKS CO. LIMITED.
LONDON.
CANADA.

Plus d'un Marchand
Fait de l'argent supplémentaire

facilement et rapidement en plaçant de bonnes commandes pour les produits DENNIS dans sa localité.

C'est peut-être l'hôtel-de-ville, une école ou une fabrique qui a besoin d'une échelle de sauvetage — un magasin, une résidence privée, un hôtel ou une maison à appartements a peut-être besoin d'une marquise, de châssis de protection en broche, d'une clôture ou une barrière en fer — une fabrique a probablement besoin d'une garde de protection pour ses machines ou une affiche sur son toit — une banque ou un bureau a parfois besoin d'un grillage en cuivre ou en bronze, d'un grillage de comptoir, cages, guichets, etc., ou une séparation complète en broche — ou une église est sur le marché pour des garnitures en cuivre, des tablettes commémoratives ou une balustrade — dans chaque ville, il y a des douzaines de commandes à prendre pour les marchands actifs et progressifs. Nous vous aidons avec des estimés, spécifications et tracés bleus. Vous n'avez pas besoin d'avoir un stock pour vous engager dans ce commerce profitable qui ne vous empêche nullement de vous occuper du vôtre. Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir un catalogue en français et de plus amples renseignements.

THE DENNIS WIRE AND IRON WORKS CO. LIMITED
LONDON
CANADA

Bureau de Montréal: 1328 avenue de l'Hôtel-de-Ville.

Tél. St-Louis, 533

Halifax Montréal Ottawa Toronto
Hamilton Winnipeg Calgary Vancouver



Il y a sans cesse une demande pour des bonnes

Epingles à Linge

AGENTS: McFarlane & Field, Hamilton; Boivin et Grenier, Québec: Delorme Frères, Montréal; J. H. White, St. John, N.B.; H. D. Marshall, Ottawa; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; Harry Horne Co., Toronto.

The Megantic Broom Mfg. Co.
LIMITED
Manufacturiers de Balais, d'Epingles à
LAC MEGANTIC, QUE.



Nous fabriquons toutes espèces de Scies Circulaires à dents solides et à dents rapportées. Quel que soit le genre de Scies que vous désirez, nous pouvons vous les faire.
Réparations générales sur Scies telles que:
Vieilles Scies, à dents solides, converties en dents rapportées, ou à dentes rapportées converties en dents solides.
Scies passées au feu réparées à neuf, à dents solides, ou à dents rapportées.
Dents et Sections de Scies SIMONDS et R. HOE.
Demandez nos prix avant de placer vos commandes ailleurs.

LA MANUFACTURE DE SCIES DE LEVIS
LEVIS, QUE.

TOLE GALVANISEE DE LYSAGHT

"QUEEN'S  HEAD"

CANADA

Sans contredit la meilleure

Agents pour le Canada.

A. C. LESLIE & Co., LIMITED

560 rue St-Paul ouest

MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

ECROUS

MORROW FORGES MORROW — MORROW LIMES MORROW

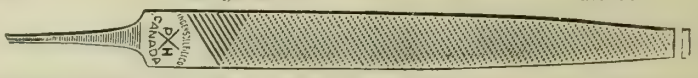
COMMANDEZ-LES PAR LEUR NOM:

MORROW

Ecrous avec taraud *"MORROW"* Uniformité et force — les meilleurs

Foreuses à torsion *"MORROW"* faites d'acier Sheffield (Ang.), avec un trempage spécial. Outils garantis.

Ecrous demi-finis *"MORROW"* ainsi que boulons d'engin, goupilles terminées en pointe, boulons pour rapiécer les chaudières.

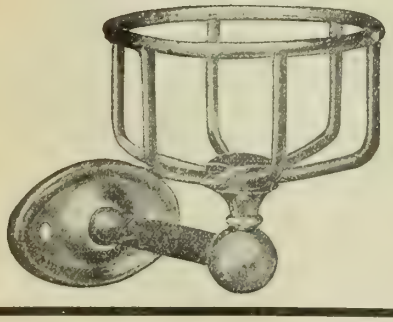


Spécifiez toujours les *"MORROWS"* et vous serez certain d'avoir les meilleurs. *Chez votre fournisseur en gros.*

JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LIMITED. Ingersoll Canada — En gros seulement de F. BACON & CO., Agents, Montréal, Qué.

TARAUDS





Garnitures Gendron pour Salle de Bain

D'autres produits Gendron pour écouler votre stock plus rapidement. Assurent de grosses ventes, un bon profit, une clientèle permanente et des commandes répétées. Attirent le client et lui donnent satisfaction.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, Limited

rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ontario.



LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke - - - - - MONTREAL



L'annonce illustée ici fait partie d'une série qui est publiée dans les quotidiens et les magazines d'un océan à l'autre. Les marchands peuvent profiter de cette publicité en donnant une commade immédiatement à

LAMONTAGNE Limitée,

MONTREAL



M. MOORE,
gérant pour l'ouest.



M. J. G. FRASER,
gérant général.



M. F. G. FRASER,
gérant des ventes.

Les Hommes qui s'intéressent activement à votre succès

Un service efficace et une chaleureuse coopération sont les principes qui régissent toutes nos transactions avec le commerce.

Voir votre commerce prospérer et y contribuer est l'ambition de chacun des membres du personnel de

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

HAMILTON ONTARIO

Successeurs de

Gurney, Tilden & Co., Limited

"75 ans de bonne fabrication continuelle"

Bureaux-succursales et entrepôts: Winnipeg, Vancouver, Montréal.



M. TOBER,
Représentant pour l'Ontario de la quincaillerie pour constructeurs.

District de Hamilton
Représentant:
M. KEMP.



M. AUTHIER,
Représentant pour le Québec de la quincaillerie pour constructeurs.

Provinces Maritimes
Représentant:
M. C. NICOLL.



M. YOW,
Représentant de Québec pour poêles et fournaises.



M. BENNETT,
Représentant de Toronto et l'est d'Ontario pour les poêles et fournaises.

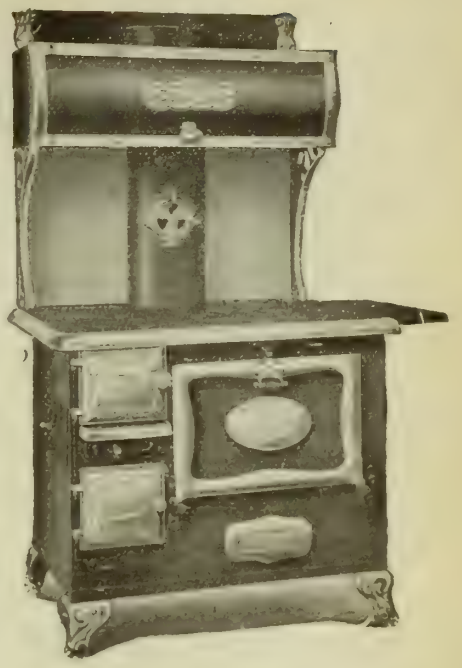


M. SPENCER,
Représentant du sud et de l'ouest d'Ontario pour poêles et fournaises.

Qualité **Economie**



Tenez la ligne de poêles qui donne satisfaction à la clientèle et votre commerce de poêles sera profitable.



POUR QUE LES CLIENTS VIENNENT CHEZ VOUS PRENEZ EN STOCK ET ETALEZ LES POELES "SOUVENIR" EN FONTE ET EN ACIER.

Ces poêles sont aimés des ménagères parce qu'ils répondent exactement à leurs besoins. Nos poêles sont les meilleurs sur le marché et nous les offrons à des prix qui laissent une bonne marge de profits aux marchands qui les tiennent en stock. Les caractéristiques principales de nos poêles sont la "QUALITE ET L'ECONOMIE DU COMBUSTIBLE". Une comparaison fait vite voir leur SUPERIORITE. Pour vous faire de nouveaux clients et garder ceux que vous avez déjà, écrivez pour avoir notre catalogue ainsi que notre liste de prix. Nos poêles feront le reste.

No	Ronds	Fourneau	Boîte à feu pour le charbon	Boîte à feu pour le bois	Dessus	Hauteur	Poids	Prix
8-18 Carré	6-8"	16 x 16 x 10¼	14 x 6 x 6½	16 x 6 x 6½	38 x 25½	31	300	$49.80
9-20 Carré	4-9" 2-6"	18 x 18 à 10½	15 x 6 x 7	21 x 7 x 7	28 x 40	32	350	52.95
9-22 Carré	6-9"	20 x 20 x 12	17 x 7 x 7	23 x 8 x 8	28 x 42	32	390	56.65
9-20 Réservoir					28 x 45		410	60.85
9-22 Réservoir					26 x 46		450	64.50

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCCESSEURS DE

GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED

"75 années de succès dans la fabrication"

HAMILTON, ONTARIO

Siège social et usines:
Hamilton, Ont.
Maison fondée en 1843.

Entrepôts et bureaux à Winnipeg:
134½ Higgins Ave.

A Montréal:
167 rue McGill.

Agences et salles d'exposition:
Charles Rankow, Durban, Afrique-Sud: Webb Bros., Georgetown, Demarara, Guyane Anglaise: Edward Le Bas, 64-68 Broad St., New-York: Dock House, Billiter St., Londres, E.C. 3 Angleterre.

Adresse par câble: "Hastco", Code Western Union Telegraphe et Code A. B. C. 5me édition.

Les Kribs font faire de l'argent

LES MACHINES A LAVER KRIBS ne manquent jamais d'être une source ininterrompue de profits pour les marchands qui les vendent parce qu'elles ne manquent jamais de donner un service entièrement satisfaisant au client qui les achète.

C'EST UN VERITABLE PLAISIR que de vendre ces machines, dont les avantages sont si supérieurs à ceux des autres. Le bois qui entre dans leur construction — du cyprès choisi — et le soin avec lequel elles sont faites sont des exclusivités attrayantes. Les ENGRENAGES DECOUPES rendent impossible le glissement ou le relâchement de la marche — un inconvénient que l'on constate souvent avec les engrenages fondus ordinaires. Le MECANISME RECOUVERT et la distribution faite avec soin du poids de l'appareil — ce qui évite la trop forte tension sur les pentures ainsi que le bris du couvercle — sont d'excellents arguments de vente employés chaque jour par des centaines de marchands enchantés de vendre cette ligne de machines à laver.

La LAVEUSE ELECTRIQUE KRIBS offre tous les avantages de la machine la plus moderne **à un prix raisonnable.** Son **service est merveilleux** sans occasionner une **forte dépense.**
A l'électricité, par moteur à gazoline, par moteur hydraulique ou à la main.

Catalogue illustré et liste de prix sur demande.

William A. Kribs Co., Limited

HESPELER, ONTARIO

Fabricants de trucs de tous genres pour la manutention des marchandises.

La Confiance

compte pour les deux-tiers dans le succès d'une vente.

LA PEINTURE RAMSAY'S

inspire confiance. La qualité et la confiance sont des facteurs dominants en matière de peinture, et les Peintures Ramsay possèdent ces deux éléments.

Ecrivez-nous au sujet de notre proposition au marchand.

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

TORONTO MONTREAL VANCOUVER

Voulez-vous gagner de l'argent extra ?

Nous vous en fournissons le moyen. Nous payons 25c et plus pour chaque rapport relatif à la construction nouvelle dans votre localité.

Pour gagner cet argent, il suffit de nous envoyer les renseignements suivants concernant les projets de construction dans votre région: 1° Nom et adresse du propriétaire et de l'entrepreneur général; 2° Coût approximatif de la construction; 3° A quoi est destiné l'édifice; 4° Les matériaux à employer pour sa construction; 5° Qui achète les matériaux; 6° Si le travail est commencé, à quel point il en est.

C'est là un travail que chacun peut faire sans nuire à ses affaires courantes et une source de profits que nul ne doit négliger.

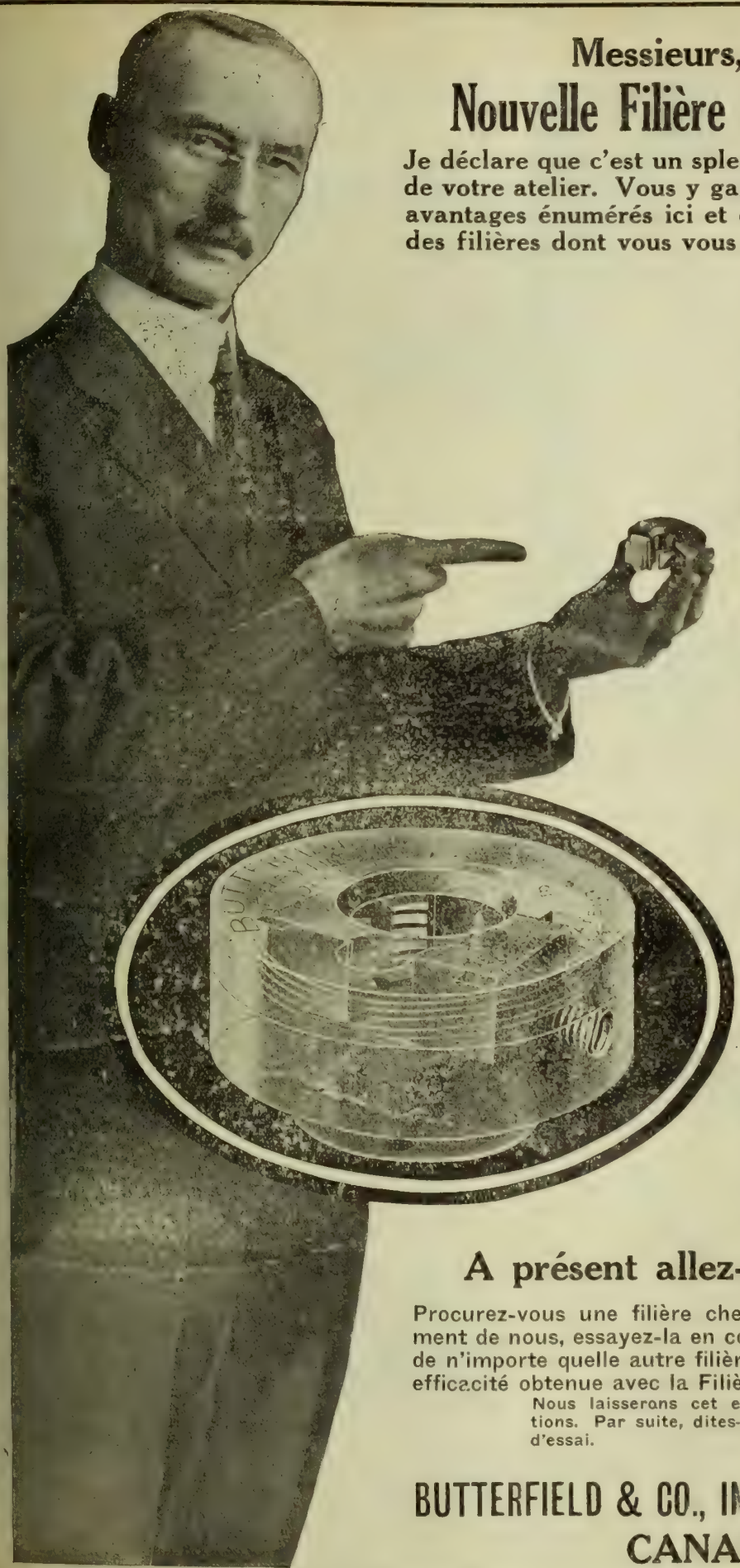
Bien entendu pour que l'information fournie ait de la valeur pour nous, il ne faut pas qu'elle nous ait déjà été fournie d'autre source.

Profitez de notre offre: elle est avantageuse.

McLean Daily Reports, Limited

42 Rue St-Sacrement, MONTREAL (P.Q.)

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.



Messieurs, voici la
Nouvelle Filière à Vis de Reece

Je déclare que c'est un splendide outil pour l'outillage de votre atelier. Vous y gagneriez à prendre note des avantages énumérés ici et de les comparer avec ceux des filières dont vous vous servez actuellement.

Règlable

Cette filière offre tous les avantages d'un coin à vis solide sans un seul de ses inconvénients. Pour fileter plus petit, il suffit de serrer les écrous de réglage sur les deux côtés du collet. Pour fileter plus grand, desserrez ces écrous, dévissez le chapeau, poussez les coussinets et resserrez le chapeau.

Robuste

La partie du collet qui sert de guide est fondue solide à même le collet dont il fait partie. Les coussinets ne peuvent se desserrer pour entailler le filetage. Lisez ceci encore une fois, c'est un avantage important.

Adaptable

Vous qui vous servez de coins à fileter à la main, vous apprécierez ceci: les deux coussinets étant exactement semblables, ils peuvent être interchangés dans le collet et l'on peut s'en servir sur un tour ou une autre machine. Vous savez ce que cet avantage offre?

Efficacité

Vos employés peuvent faire des filetages tout près d'un épaulement avec les coussinets de Reece et ils peuvent faire un filetage parfait en une seule opération. Il n'est pas nécessaire "de tourner et de détourner" l'outil.

A présent allez-vous faire ceci?

Procurez-vous une filière chez votre marchand ou directement de nous, essayez-la en comparant son travail avec celui de n'importe quelle autre filière, et remarquez la plus grande efficacité obtenue avec la Filière de Reece.

Nous laisserons cet essai prouver nos affirmations. Par suite, dites-nous où envoyer la filière d'essai.

BUTTERFIELD & CO., INC. ROCK ISLAND, QUE. CANADA

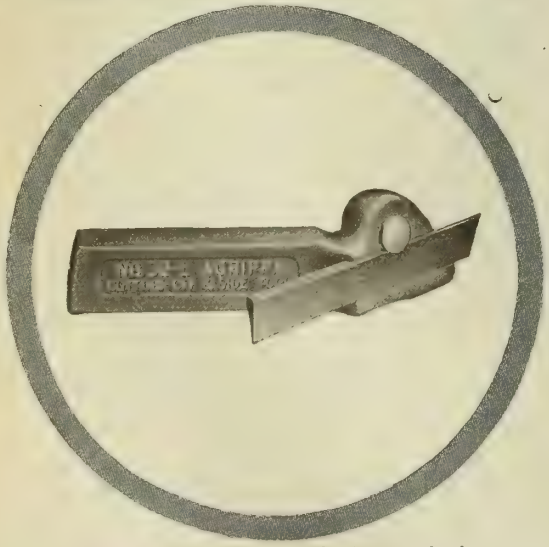
Manufacturiers
de
Cadres,
Miroirs,
Moulures.

A tous nos clients qui ne nous ont pas encore confié leurs commandes pour les fêtes, nous prenons la liberté de les inviter à le faire immédiatement.
Le surcroit d'ouvrage que nous avons actuellement nous porte à croire que nous serons, avec regret, dans l'impossibilité de remplir toutes les commandes que nous recevrons après le quinze (15) novembre.

La Cie Wisintainer & Fils Inc.

Bureaux et Salle d'Echantillons:
58 et 60 BOUL. ST-LAURENT.
Manufacture: 7 RUE CLARKE,
MONTREAL, Qué.

LES PORTE-OUTILS "AGRIPPA" DE WILLIAMS



Economisent considérablement le temps de la machine à l'ouvrage; font perdre le moins de temps possible pour cause de réparations et nécessitent moins de changement entre les ouvrages.
Tenus en stock en un grand choix de dimensions pour tous les ouvrages faits à la machine, y compris des tours, des perceuses, des raboteuses, des lieuses, des découpeuses et autres machines à bois.
Ecrivez pour avoir notre brochurette traitant des outils pour machinistes.

J. H. WILLIAMS & CO.,
122 Richards Street, Brooklyn, N.-Y.

Représentants canadiens:
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.,
Montréal et Québec



Notre assortiment considérable de BOULONS A VOITURE et A MACHINE, DE VIS A CARROSSERIE, RIVETS, ECROUS ET RONDELLES (washers), ECROUS CARRES ET HEXAGONES, PENTURES DE PORTES DE GRANGE ET DE BARRIERE AVEC CROCHETS POINTUS, assure des commandes remplies rapidement et une expédition prompte. NOTRE QUALITE ET NOS PRIX PLAISENT A TOUT LE MONDE.

LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

Siège social et fabriques:
623-639 Maitland St.,
London, Canada.

RESERVOIRS A GAZOLINE

RESERVOIRS DE PREMIER ORDRE SOUDES ET EPROUVES
Pour emmagasinage souterrain de la gazoline.
(Avec tous accessoires appropriés)

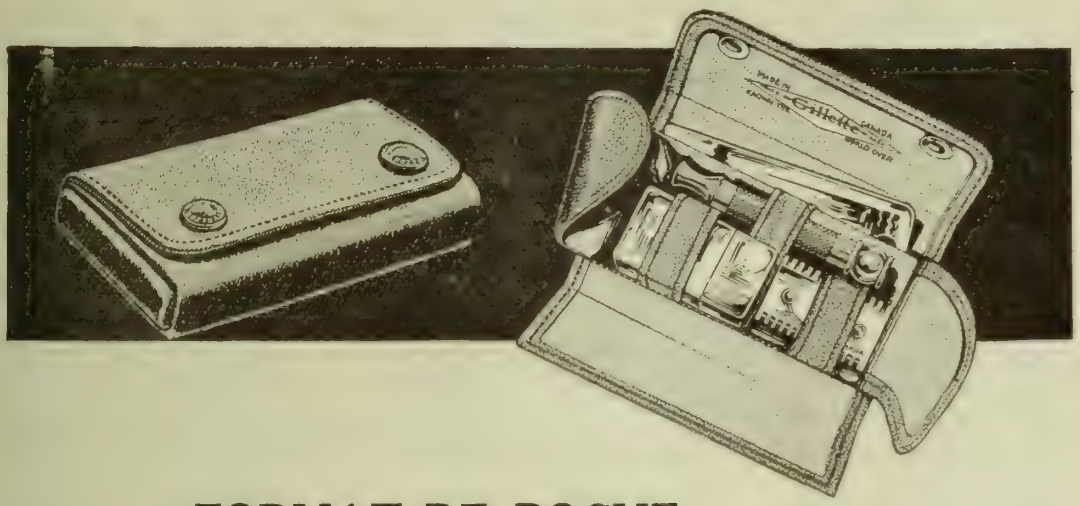


Un réservoir de haute qualité complètement soudé à l'acier ce qui le rend pratiquement d'une seule pièce. Peint à l'extérieur avec de la peinture noire anti-rouille et à l'épreuve de l'acide. Ils sont pratiquement à l'épreuve de la rouille et des matières corrosives. Ils sont faits par des ouvriers experts. Nos réservoirs sont fabriqués conformément aux exigences de National Board of Fire Underwriters. Avant de laisser nos usines ils sont tous éprouvés sous pression d'air par un surintendant compétent, et sont ensuite encaissés et expédiés pour que vous les receviez en bonne condition. Nous croyons que nos prix vous intéresseront, car ils sont très raisonnables. Rien de mieux pour emmagasiner de la gazoline. Tous dimensions faites sur commande. Ligne complète de pompes mesurant automatiquement.

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., Limited
TWEED, ONTARIO, CANADA.

Un article de bonne vente pour les fêtes



FORMAT DE POCHE

Gillette

Le rasoir le plus compact sur le marché; au complet et prêt à l'usage à un moment d'avis. Le modèle et la distinction de l'étui en phoque grenelé donnent à ce rasoir un attrait tout spécial comme "cadeau".

Le Rasoir de Sûreté Gillette est l'un des articles les plus faciles à tenir en stock et à vendre. Il occupe très peu d'espace dans le magasin; il se prête très bien à des étalages artistiques de vitrines et de comptoir, et il donne un joli profit.
Chaque année, à Noël et au Jour de l'An, des milliers et des milliers de rasoirs de sûreté Gillette sont vendus d'un bout du Canada à l'autre.

$5.00 est un prix pour Noël, et à ce prix vos clients peuvent acheter n'importe quel modèle Gillette: Le format de poche, le modèle Bouledogue, le modèle Aristocrate ou le modèle ordinaire.

The Gillette Safety Razor Co. of Canada, Ltd.

73, rue St-Alexandre. **Montréal, Qué.**

MADE IN CANADA
TRADE Gillette MARK
KNOWN THE WORLD OVER

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis, Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

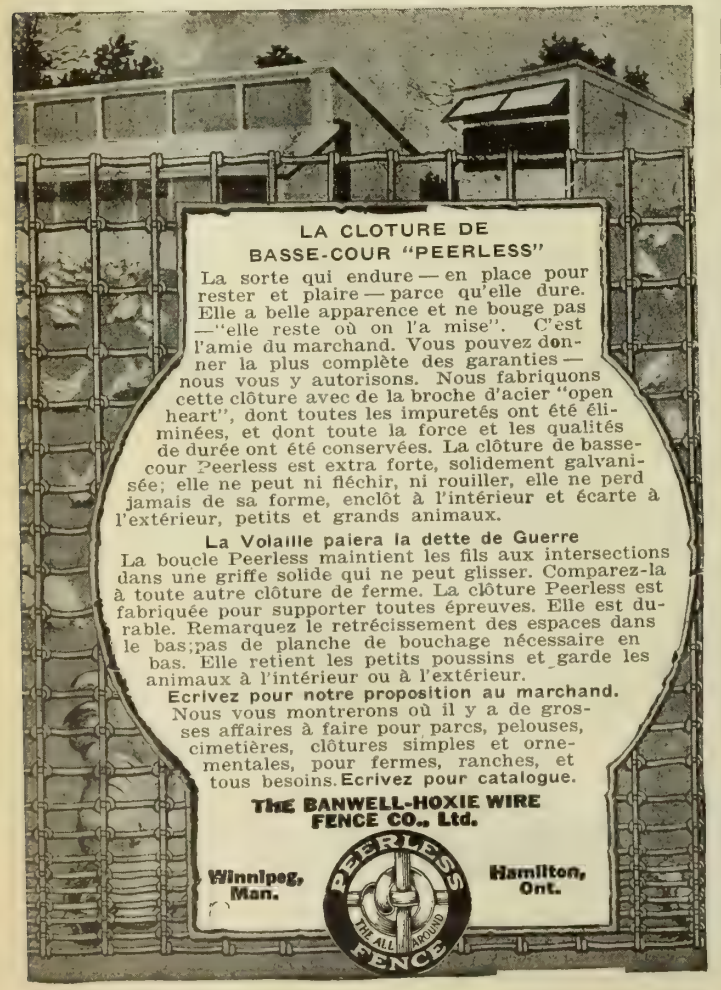
LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie., (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul. - - MONTREAL



Prenez en stock le

TUE-MOUCHES

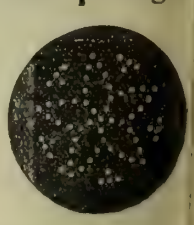
de J. B. CHOUINARD

qui détruit: poux, mites, punaises, coquerelles, mouches, etc. Ne renferme pas de poison. Se vend 25c la boîte ou un soufflet rempli de poudre pour 30c. Les conditions et prix que nous offrons aux marchands leur laissent un superbe profit. Echantillon gratis sur demande.

Adresser toute correspondance à

J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.

Sièges de chaise—Faits de trois placages
Modèles réguliers



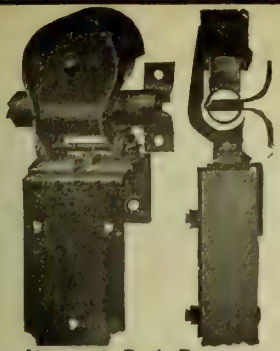
Tous les sièges C.V.C. sont faits du meilleur matériel, bien collés, d'une jolie forme et troués avec soin; les coins des sièges sont bien arrondis, les bords polis, passés au papier sablé et finis avec du véritable vernis à bancs d'église.
Faites venir des échantillons et comparez-les avec ceux de n'importe quelle autre marque.

CANADA

Canadian Veneering Co., Inc

ACTON VALE, QUEBEC

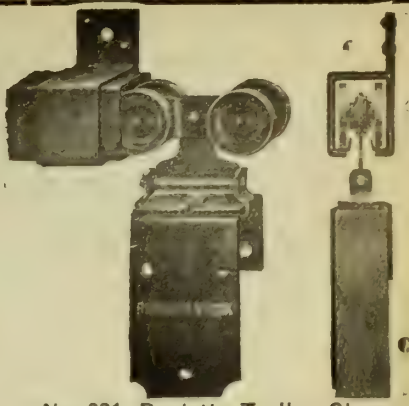
Distributeurs: Richardson & Bureau, 55 rue St-Frs-Xavier, Montréal.



No. 543 Red Runner
La meilleure roulette flexible avec lisses couvertes



No. 235 Roulettes d'Angle
Excellentes pour portes de garage



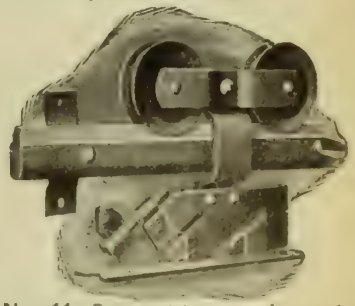
No. 321. Roulette Trolley Champion, sans égale



Serrure pour porte coupe-feu.
Tous genres — Ligne complète



Royal Trolley
Roulette pour porte de maison



No. 11. Support-trolley de porte de maison, silencieux et d'un roulement facile.



Support double pour solives

Nous enverrons avec plaisir notre catalogue (160 pages) complet à qui nous en fera la demande.

Ecrivez-nous pour prix sur tout ce qui peut vous intéresser, à notre

Bureau de Montréal

Lorsque vous êtes de passage à Montréal venez à notre bureau et à notre salle d'échantillons

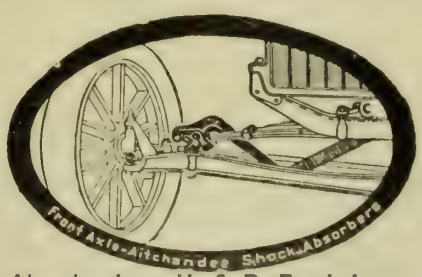
290 rue St-Paul Ouest



Echelle de magasins. Tous genres



Meules à Monture Tubulaire



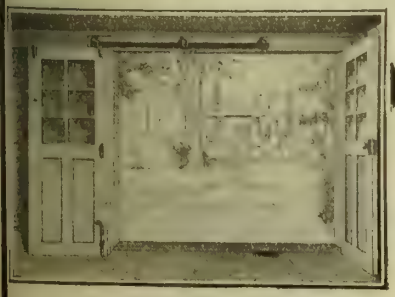
Absorbe-chocs H. & D.. Rend doux aux Fords les mauvais chemins



No. 24. Tendeurs de fil de fer



Crics tout en acier pour voitures



Support de Porte de garage

Richards-Wilcox

CANADIAN COMPANY, LTD.
LONDON, ONTARIO.



GRANDS HOMMES, grandes transactions; quels merveilleux événements surgissent avec le "Traction" accomplissant un rôle silencieux mais utile:

Le pneu Dunlop Traction Tread est une Obligation de valeur en or.

L'emploi du Dunlop Traction Tread veut dire: — Action de préférence.

Le Dunlop Traction Tread est une force en Réserve.

N'importe lequel de ces Pneus plaît quand même.

Dunlop Cord — "Traction", "Ribbed".

Dunlop Fabric — "Traction", "Special", "Ribbed", "Clipper", "Plain".

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

291-3-5 RUE CRAIG OUEST, Montréal

La ligne Dunlop consiste en pneus de haute qualité pour Automobiles, Camions automobiles, Bicycles, Motorcycles et Voitures; et en caoutchoucs de haute qualité, tels que Bandages, Bourrelets, Boyaux à incendie et Tuyaux en général, Manches pour Dragues, Fournitures Militaires, Nattes, Tuiles, Talons et Semelles, Ciments, Chaussures en caoutchouc, Balles de "Golf", Tampons pour fers à cheval. Produits de toutes descriptions en caoutchouc moulé. Fournitures pour les fermiers, les plombiers et les chemins de fer. Spécialités générales en Caoutchouc.

"Masters of the Road"



VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons : glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.
Aussi verre à châssis.
Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.
Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.
Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

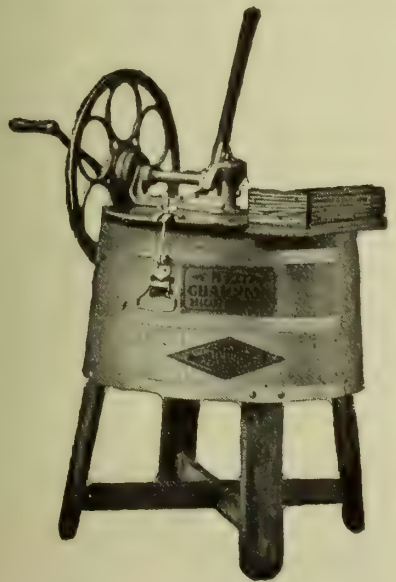
Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de

Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

AUX MARCHANDS DE LA CAMPAGNE



VENDANT directement aux marchands, nous sommes en position de leur offrir des prix qui feront sûrement leur affaire. Le fait que la bouilloire illustrée ici est pour ainsi dire indispensable à tous les cultivateurs assure la vente facile et rapide.

Une commande d'essai vous prouvera que la vente de cette bouilloire est profitable. Ecrivez aujourd'hui même pour avoir notre circulaire ainsi que nos prix.

FONDERIE DE L'ISLET
Limitée
L'ISLET STA., Qué., Canada

Pour vos
ENSEIGNES ET CARTES D'ETALAGE
allez chez

Brouillette & Stanway
4 RUE CRAIG OUEST,
Montréal.
Tél., Main 2685
Téléphonez et notre représentant ira vous voir



DE QUELS ARGUMENTS VOUS SERVEZ-VOUS DANS LA VENTE DES DEMI-SEMELLES ?

INSISTEZ-VOUS sur la longue durée et l'économie? Alors les millions de gens qui sont enthousiastes des Neolin secondent vos dires. Car les Neolin donnent une longue durée—comme demi-semelles aussi bien que sur des chaussures neuves.

Parlez-vous du confort? Alors les Neolin donnent le plus grand confort possible—empêchent de glisser et elles sont flexibles.

Parlez-vous de la valeur? Alors la marque Neolin étampée sur la semelle représente une qualité connue. Elle donne à votre prix une signification définie.

Votre commerce de demi-semelles deviendra de plus en plus profitable si vous voyez à ce que les demi-semelles que vous vendez soient telles que vous les représentez en les vendant.

Ne vous laissez pas induire à accepter une contrefaçon.

Spécifiez une quantité — que la plus grande partie de votre stock soit composée de demi-semelles Neolin et voyez à ce qu'on vous donne des Neolin —des N-E-O-L-I-N.

Placez le carton bien en vue sur votre comptoir.

The Goodyear Tire & Rubber Co. of Canada, Limited.

Neōlin Half Soles

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs



Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile 11
Assurance Mt-Royal 70
Banque d'Hochelaga 72
Banque Nationale . 72
Banque Provinciale. 72
Banwell-Hoxie . . . 26
Beach Foundry, Couverture
Bureau du Shérif . . 53
Bird & Son 5
Berry Bros. 11
Butterfield 23
British Colonial Fire 70
Brodeur, A. 58
Brodie & Harvie . . 58
Burrow Stuart Milne 12
Canada Foundries . 72
Canada Life Assurance Co. 70
Canadian Nat. Carbon 32
Canadian Polishes Ltd. 68
Chouinard. J.-B. . . . 26
Canadian Salt 63
Canadian Veneering Co. 26
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . 70
Connors Bros. 66
Clark, Wm. 66
Cluett, Peabody . . 60
Côté & Lapointe . . 58
Couillard, Auguste . 70
Dennis Wire 17
Dom. Canners Ltd., . 67
Dominion Cartridge Co. 8
Dominion Salt . . . 31
Duffy, J. J., & Co. . . 63
Dunlop Tire & Rubber Co. 28
Emprunt de la Victoire 69
Eddy, E. B., & Co. . 68
Fabrique de balais de Granby 63
Fontaine, Henri . . . 58
Gendron Mfg. 18
Gillette Safety Razor Co. 25
Gagnon, P. A. 70
Georgia Turpentine 18
Garand, Terroux & Cie 70
Gonthier & Midgley . 70
Goodyear Rubber . . 30
Gutta Percha & Rubber Co. 3
Hamilton Stove & Heater Co., Ltd. 20-21
Hébert, L.-H. 26
Hobbs 29
Imperial Tobacco . 33
Imperial Oil 9
International Time Couverture
Jonas & Cie, H. . . . 62
King Paper Box . . 60
Kribs 22
Lamontagne Limitée 19
La Prévoyance . . . 70
Leslie & Co., A. C. . 18
Lewis Bros. 10
Liverpool-Manitoba . 70
La Fonderie de l'Islet 29
London Bolt 24
Mathieu, (Cie J. L.) 60
Matthews Blackwell Couverture
Maxwells Ltd. 29
McArthur, A. 18
MacLean Daily Reports 22
Manufacture de Scies de Lévis 17
Megantic Broom . . 17
Montbriand, L. R. . 70
Montreal Biscuits Co. 68
Morrow Screw & Nut Co. 18
National Varnish . . 4
Nova Scotia Steel Co. 72
Ogilvie Flour Mills . 73
Old City Mfg. Co. . . 61
Oneida Comunity Ltd. 7
Ottawa Paint Works, Couverture
Paquet & Bonnier . 70
Pedlar People . . . 16
P. Poulin & Cie . . . 58
Ramsay & Son . . . 22
Richard, Wilcox & Co., Ltd. 27
Rose et Laflamme . 65
Schultz Mfg. Co., Ltd. 14
Sherwin Williams . . 13
St. Croix Soap . . . 68
St. William Fruit . . 59
Stauntons, Ltd. . . . 16
Still Mfg. Co. 16
Steel of Canada . . . 14
Stanway Hutchins . 58
Sun Life of Canada 70
Steel Trough & Mach. 24
Trudel & Guillet . . 58
Victoria Paper & Twine Co., Ltd. 64
Western Ass. Co. . . 70
Wilt Twist Drill . . 15
Williams Co., J. H. . 24
Wisintainer & Fils . 24
Windsor Machine & Tool 6



Système de 3 ans Eveready

Un système de ventes rapides au comptant

VOUS n'avez qu'à le dire et nous vous aiderons à faire des ventes de lampes portatives grâce à la grande campagne de publicité Daylo faite dans tout le pays — une publicité qui attire les acheteurs directement à votre magasin.

Vous doublerez votre commerce de lampes portatives une fois que vous vous serez entendu avec nous au sujet du Système Coopératif Eveready.

C'est un arrangement coopératif simple avec le travail et les dépenses de notre côté et les grosses ventes au comptant du vôtre.

Lorsque vous êtes du nombre des vendeurs coopératifs vous recevez continuellement des aides qui font faire des ventes, d'attrayants étalages de vitrine et de comptoir ainsi que des systèmes de ventes rapides — entièrement reliés à notre grande campagne de publicité Daylo.

Le système est décrit en détail dans le livret de la Coopération Eveready. C'est un plan que tous les marchands de "lampes portatives" devraient connaître—qu'ils vendent ou non les Daylos.

Découpez tout simplement le coupon ci-dessous --- Signez-le et envoyez-le nous. Cela ne comporte aucune obligation de votre part.

CANADIAN NATIONAL CARBON COMPANY, LIMITED, Dépt. 300.
Toronto, Ontario.

Veuillez m'envoyer sans que cela m'engage en aucune manière, votre livret traitant de la Coopération Eveready.

Nom de la firme . . . . . No et rue . . . . .

Province . . . . . Date . . . . .

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, frs. . . . 20.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 17 octobre 1919. Vol. XXXII — No 42

LA PRATIQUE COMMERCIALE

Tenir un bon stock assorti ramène les clients au magasin.

Les confidences d'un marchand de quincaillerie.

Nous avons eu l'avantage récemment, d'avoir quelques minutes d'entretien avec un important détaillant de quincaillerie qui connait on ne peut mieux la valeur des étalages. Il est de ceux qui ont compris qu'un bon étalage de magasin et un attrayant arrangement des vitrines constituent une valeur bien définie en dollars et en cents et que c'est là qu'il faut chercher un des meilleurs moyens d'augmenter le chiffre d'affaires et d'activer les ventes. Notre interlocuteur a tellement compris cette leçon de choses que cet été, il a fait construire un nouveau magasin pour répandre à l'augmentation de ses affaires et il l'a fait établir deux fois aussi vaste que l'ancien et suivant des plans qui donneront le maximum de valeur d'étalage.

On ne saurait montrer trop de marchandises

"Mon idée est qu'un marchand ne saurait mettre en étalage trop de marchandises"; nous disait cet habile commerçant, "notre nouveau magasin est entièrement édifié avec l'idée de placer constamment devant les yeux du public acheteur les marchandises que nous tenons régulièrement. Nous avons appris par expérience que c'est un des meilleurs moyens d'augmenter nos affaires."

"Un autre point sur lequel nous insistons, c'est que nous avons un stock complet. Nous voulons que notre magasin soit connu de partout comme étant le magasin de quincaillerie où l'on peut trouver tout ce dont on peut avoir besoin dans cette branche. Chaque jour nous avons des gens qui viennent à notre magasin et qui nous demandent si nous avons ceci ou cela. Il y a seulement quelques minutes nous avions la visite d'une dame qui nous disait qu'elle avait fait au moins une douzaine de magasins sans pouvoir trouver du poli pour nettoyer le cuivre. Nous fûmes capables de l'en approvisionner et il ne fait aucun doute que la prochaine fois que cette femme aura besoin de quelque chose dans la ligne de quincaillerie, elle négligera les magasins qui sont près de chez elle et viendra directement chez nous, parce qu'elle sait que nous avons les marchandises voulues, que nos articles sont de bonne qualité et que nos prix sont corrects.

Un point important

"Si un marchand achète correctement, il peut vendre correctement et cela ne prend pas de temps aux gens pour l'admettre. Je ne veux pas dire par là que nous ne tenons que des marchandises bon marché. Ce que nous voulons, c'est donner aux gens la meilleure valeur possible pour leur argent et nos clients s'en rendent compte et apprécient cette manière de faire. Nous ne tenons pas à vendre des marchandises bon marché, car elles constituent



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

une mauvaise réclame pour tout magasin. Nos marchandises sont chères en général et si nous en vendions qui ne donnent pas satisfaction à l'usage, les gens auraient tôt fait de dire: "Je n'achète plus rien chez tel marchand, voyez ce qu'il m'a vendu, cela ne vaut rien."

La satisfaction est une chose qui compte

"La satisfaction est une chose qui compte toujours. Chaque fois que nous donnons satisfaction à un client nous l'invitons par le fait même à revenir à notre magasin; non seulement cela, mais ce qu'il dira à ses amis de votre magasin les amènera tôt ou tard à y acheter des marchandises. Les gens le voient bien quand ils sont traités honnêtement par un marchand. Nous savons que l'acheteur ne demande pas mieux de payer un bon prix pour un article, du moment qu'il en a satisfaction. Quand nous avons un article que nous pouvons recommander sans réserve à $2.00 et un autre, bon sans doute, mais pas autant, à $1.75, la majorité des gens seront heureux de payer les $2.00 et de prendre l'article que nous recommandons sans réserve. Il y a une tendance marquée de la part du public acheteur à demander des marchandises de qualité. Quand il paye des prix plus élevés que ceux qu'il a coutume de payer, il se rend compte que les articles meilleur marché sont relativement chers et qu'il n'y a pas de satisfaction à les acheter.

La clientèle de l'ouvrier est agréable à servir

Le magasin du commerçant en question est situé dans un quartier qui est un des endroits résidentiels les plus riches de sa ville, et où vivent aussi beaucoup les ouvriers de la meilleure classe. Il possède un stock qui répond aux demandes de tous, mais comme dit notre interlocuteur, c'est à l'ouvrier qu'il fait meilleur à vendre.

"J'aime à faire affaire avec l'ouvrier, parce qu'invariablement, il sait ce qu'il veut. S'il vient au magasin pour des charnières, il me dira exactement ce qu'il lui faut, quelle sorte lui convient, ou s'il veut une scie ou une paire de compas d'épaisseur, il ne sera pas embarrassé pour m'indiquer la sorte qui lui plait le mieux. Quand une personne quelconque entre au magasin, tout ce qu'elle sait, c'est qu'elle veut des charnières ou une scie, ou toute autre chose, sans plus. Il n'y a rien de défini dans son esprit en ce qui a trait à la sorte désirée. Elle ne sait pas, et il faut tout un lot de questions avant de la décider à faire choix de ce qui lui convient. On perd ainsi beaucoup de temps et le temps c'est de l'argent. Je puis faire 6 ventes à des ouvriers tandis que j'essaye de trouver ce que veut une autre personne.

La vente au comptant comme base

Notre marchand travaille autant que possible sur une base de paiement. "Dans le cours des affaires, nous traitons avec un certain nombre d'entrepreneurs qui ont des périodes régulières de paiements, nous dit-il, mais tout notre commerce général au comptoir est strictement fait sur une base de comptant. Je préférerais garder mes marchandises plus longtemps sur les rayons que de les vendre à quelqu'un qui ne me paiera que dans six mois ou qui ne me paiera peut-être jamais. Nous ne prenons pas de chance avec les gens, que nous ne connaissons pas. Le système du comptant est meilleur sous tous rapports. Nous achetons d'après ce principe et nous pouvons de la sorte acheter mieux et mieux vendre. Nos clients en obtiennent le bénéfice et nous avons l'argent dont nous avons besoin pour conduire nos affaires et regarnir nos stocks. Si nous accordions du crédit nous aurions toute une comptabilité inutile à tenir et maintes démarches d'encaissements à faire et nous subirions des pertes que nous n'avons pas à supporter avec le système du comptant.

L'emploi de tables d'étalage

"Nous obtenons des résultats magnifiques avec les étalages de tables et nous en employons plusieurs que nous regarnissons constamment et que nous plaçons dans différents endroits du magasin. Les gens ont plaisir à s'y arrêter et ainsi les ventes se font d'elles-mêmes, économisant le temps d'un vendeur.

"Pour ce qui est des étalages de vitrine, je crois que les deux vitrines que nous possédons sont sans contredit les meilleurs moyens publicitaires à notre disposition. Elles vendent les marchandises, et elles les vendent continuellement et c'est là tout ce que nous pouvons leur demander. Nous nous servons toujours de cartes de prix, car nous estimons que c'est un des premiers principes d'un bon étalage de vitrine et aussi de bonnes affaires. La première chose que quelqu'un désire savoir s'il est intéressé par ce qui lui est montré et combien cela coûte et nous aimons répondre à cette question avant même qu'elle soit posée. Les gens fixent ces prix dans leur mémoire et quand ils viennent au magasin ils ne nous demandent pas de vendre moins cher. Très souvent ils sont surpris de voir que les marchandises sont moins chères que ce à quoi ils s'attendaient. S'ils ne voient pas les cartes de prix, ils n'achètent pas, parce qu'ils passent avec l'idée que ce qu'ils désirent est trop coûteux.

Les étalages de saison

"Nous pensons qu'il est très important d'avoir dans nos vitrines des étalages de lignes de saison. Maintenant par exemple, avec la venue du temps froid, les gens portent intérêt à un équipement de chauffage. Nous avons un étalage de vitrine de poêles et nos cartes montrent quatre grandeurs de poêles, tandis que la matière à lire parle de leurs points particuliers et invite les acheteurs à entrer dans notre magasin pour voir les marchandises et obtenir plus de renseignements. Les gens, parti-

culièrement les femmes aiment à être invitées cordialement et nous avons plaisir à leur faire bon accueil qu'une vente soit faite ou non. Nous essayons de leur être d'un réel service en les aidant à choisir des marchandises et en leur donnant bonnes satisfaction et valeur pour leur argent. Il est avantageux d'agir ainsi. Même si les personnes qui nous rendent visite n'achètent pas sur le moment, elles emportent une bonne impression de notre magasin et de notre service et elles s'en souviennent et en parlent favorablement à leurs amis.

Les livraisons rapides

"Dans le service que nous donnons, nous apportons une attention toute spéciale aux livraisons rapides. Nous avons une auto de livraison qui donne non seulement satisfaction aux clients mais aussi à nous-même. Quand un client commande quelque chose, il aime généralement l'avoir tout de suite. C'est un service qui motive son retour fréquent. A notre point de vue, la livraison rapide par auto est économique et sauve du temps et des ennuis. Pas de chevaux à nourrir ou à étrier, pas de foin et d'avoine à acheter, pas d'écurie à entretenir; enfin rien des désagréments qu'entraîne l'entretien des chevaux. Au point de vue financier, nous calculons que nous économisons le salaire d'un homme par semaine, en faisant usage d'un auto.

L'économie de temps

Le quartier où est situé le commerce en question s'est construit très rapidement dans ces dernières années et continue à se développer. Dans ses affaires avec les entrepreneurs, notre homme vend une quantité considérable de verre à vitres pour châssis, et fait le vitrage pour beaucoup de gens qui bâtissent. Au cours de ces dernières années il a vendu plus de $25,000 de vitre seulement. De manière à conduire ce commerce de façon expéditive et à transporter les fenêtres vitrées ou les fournitures rapidement aux points de livraison, ce commerçant a fait construire un passage en ciment à l'arrière du magasin au sous-bassement où se fait tout le travail de vitrerie. De cette manière, le camion automobile qui arrive à ras de la porte peut se charger rapidement et facilement.

Toujours à l'ouvrage

Dans le département des vitres il y a trois hommes employés d'un bout de l'année à l'autre. La vitre est conservée dans un ratelier construit spécialement et un stock complet de toutes les dimensions ordinairement demandées y est en permanence. Chaque sorte est dans sa propre section et la dimension est peinte au-dessous en gros chiffres, de sorte que l'ouvrier peut trouver tout de suite ce dont il a besoin. "Pour la coupe, nous employons la roue" nous dit ce marchand. "Cette saison nous avons manipulé plus de cinq wagons complets de vitres."

La vente des accessoires d'auto

"Notre commerce d'accessoires d'autos se développe constamment. Un grand casier mural à l'entrée du magasin à droite en entrant, contient un étalage partiel de stock en mains. D'autres lignes sont montrées en d'autres endroits du magasin et les vitrines en sont garnies à l'occasion. C'est une ligne excellente dans laquelle nous nous sommes lancés modestement et qui nous a entraîné petit à petit à répondre aux demandes d'un grand nombre de propriétaires d'autos des environs.

Le rayon de la peinture

"La section de la peinture occupe une place proéminente dans notre magasin. Nos ventes de peinture montrent une augmentation de plus de cinquante pour cent cette saison. Il y a eu des ventes exceptionnelles d'outils de jardins, de semences et d'accessoires ainsi que de treillage de basse-cours, cette saison.

"En moyenne, nos ventes de matériel à toiture se chiffrent à environ deux wagons par an. Des étalages de saison aident à ces ventes ainsi que nos relations avec les entrepreneurs.

"Nos ventes d'outils sont toujours très bonnes; nous avons pour habitude d'avoir un petit stand de scies en étalage; à présent nous en avons plein un casier mural et nous vendons aujourd'hui dix fois autant de scies qu'avant et nous pensons que cette manière de faire est également bonne pour les autres outils.

"Nous vendons aussi un grand nombre de cloches d'alarmes et faisons de bonnes ventes de rasoirs et de coutellerie.

Un département séparé pour les aticles de ménage

"Nos ventes d'articles de ménage ont grossi à tel point que nous nous proposons d'en faire un département séparé et de le placer dans un magasin spécial. Nous avons eu tant de demandes pour les valises et articles de voyages que nous allons les prendre en stock et les inclure dans le stock des articles de ménage. Nous projetons de mettre une femme en charge de tout le département d'articles de ménage. Un grand nombre des achats dans ces lignes, articles émaillés, lessiveuses, poêles, etc., sont faits par les femmes, et nous croyons que si nous avons pour les vendre des femmes, celles-ci sauront mieux en parler peut-être que des hommes.

"Tels sont quelques-uns de mes principes et pratiques d'affaires et les résultats que j'ai obtenus me prouvent que je ne suis pas éloigné de la bonne voie", ajoutait en terminant notre interlocuteur, et l'état de prospérité de ses affaires nous indiquait aisément combien il avait raison.

LA CONFERENCE COMMERCILAE INTERNATIONALE

La conférence commerciale-internationale aura lieu les 16-17-18, 20 et 21 octobre courant à Atlantic City. A cette conférence les délégués représentant les divers pays seront comme suit:

Les Etats-Unis seront représentés par MM. William F. Morgan, président de la Merchants Association de New-York, S.C. Mead, secrétaire de la même Association, Lewis E. Pierson, président de la Irving National Bank, James J. White, président de J. G. White & Co., Inc., William Hamelin Childs, président de "The Barrett Company", John H. Love, directeur de l'Association des Marchands de New-York, William C. Breed, président du conseil de l'Association des Marchands, Lucius R. Eastman, président de The Hills Brothers Company, Henry D. Walbridge, président de H. D. Walbridge Company, William H. Douglas, président de Arkell and Douglas, Inc., E. A. DeLima, président de Battery Park National Bank, W. H. Mahoney, gérant de Foreigh Trade Bureau.

La délégation Française sera composée de:

MM. Paul Schneider, président des acieries du Creusot, et président de la délégation, Baron Du Marais, vice-président et directeur du Crédit Lionnais à Paris, Alexandre Louis Albert Tirman, conseil d'Etat qui représentait la France à l'exposition de San Francisco, M. Waddington, de Waddington Sons and Company, représentant l'industrie textile; M. Homberg, autrefois directeur de la Société Générale; M. Roche, président d'un syndicat représentant l'industrie chimique; Julien Potin, président de la Compagnie Potin, épiciers en gros; M. Dolleans, représentant la presse; M. Pellerin de la Touche, président de la Compagnie Générale Transatlantique; M. Prevet, président de l'Union des Syndicats alimentaires en gros; Jean Clementel, représentant le Ministre du Commerce; M. Mazot, secrétaire général.

La délégation Anglaise sera composée de:

MM. Sir Arthur Shirley Benn, membre du parlement anglais, directeur-gérant de Hunter, Benn and Company; Marchall Stevens, membre du parlement; Frank Moore de Moore, Eady and Murcott Goode, Limited; Baillie John King, président de la National Light Casting Association, Glasgow; The Hon. J. C. Jenkins, autrefois Premier de l'Australie du Sud, Barton Kent, de G. B. Kent & Sons, Limited, secrétaire.

La délégation Italienne sera composée de:

MM. L'Hon. Giuglielimo Marconi, père de l'inventeur de la télégraphie sans fil; Hon. Silvio Crespi, contrôleur des vivres en Italie; Signor Pio Perrone, de la maison G. Ansalso & Cie; Ingénieur G. Quartieri, représentant l'industrie chimique; Signor Salvatore Tagliavia, maire de Palerme, Hon. Marco Cassini, président de l'Union des Chambres de Commerce d'Italie.

La délégation Belge sera composée de:

MM. Van de Vyvere, ministre dans le gouvernement Belge, Chef de la délégation; Louis-Canon Legrande, président du comité parlementaire du congrès des Chambres de Commerce Internationales, Albert Neve, Ingénieur et Manufacturier; Van den Ven, président de l'Université de Louvain; M. de Groote, vice-président de la Chambre de Commerce d'Anvers; M. Maere, secrétaire.

Nous n'avons pas encore reçu le rapport de cette conférence, mais nous pouvons dire que le programme comporte la solution des problèmes dans lesquels ces divers pays sont les plus intéressés. D'abord il y a la question financière et la question du change qui intéressent au plus haut degré la France, la Belgique, l'Italie, l'Angleterre et les Etats-Unis.

Il est à espérer que cette conférence internationale saura trouver un terrain d'entente qui rendra justice à tous et qui permettra à la France surtout de pouvoir acheter en Amérique et en Angleterre ce dont elle a besoin sans être obligée de subir une perte de 30 à 40% sur l'échange.

La question du coût élevé de la vie sera aussi l'objet d'une attention spéciale des représentants des diverses nations, et M. Herbert Hoover, l'ancien contrôleur des vivres aux Etats-Unis pendant la guerre et qui a tant fait pour les Alliés est au programme, et nul doute qu'il saura faire des suggestions pratiques qui seront de nature à améliorer la situation actuelle concernant l'approvisionnement alimentaire des différentes nations intéressées.

Dans une entrevue M.A.C. Bedford, président de la Standard Oil Company, Ltd., du New Jersey, et président du Comité Exécutif de la Conférence s'est exprimé comme suit: "L'on s'attend à des résultats pratiques de la Conférence Internationale des hommes d'affaires et des banquiers représentant les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, la France, l'Italie et la Belgique qui aura lieu à Atlantic City, les 16-17-18-20 et 21 octobre.

"Les délégués de ces différents pays avec qui nous étions associés pendant la guerre sont en train d'étudier les différents sujets qui seront soumis à la Conférence en vue de faire les suggestions qui seraient les plus aptes à améliorer la situation actuelle. Le gouvernement Français et le gouvernement d'Italie ont montré un intérêt tout particulier.

"Il est évident que nous ne pouvons pas es-

pérer reconstruire le commerce mondial à moins que ceux qui sont les plus intéressés n'aient trouvé la solution de certains problèmes qui sont à l'ordre du jour".

A la clôture de la conférence Internationale, les délégués étrangers se proposent de visiter les principales villes des Etats-Unis, ce qui leur permettrait de se rendre compte des conditions actuelles du commerce aux Etats-Unis et de prendre contact avec les principaux hommes d'affaires américains. Ce voyage durera un mois.

Il serait à espérer que des démarches soient faites par nos différents corps commerciaux à Montréal pour inviter cette délégation à visiter Montréal. Le Canada a beaucoup de produits à exporter en Europe, et la visite des représentants des différents pays ne pourrait avoir que de bons résultats.

LES NOUVEAUX OFFICIERS DE L'ASSOCIATION CANADIENNE DES MARCHANDS DE FER EN GROS

Après un intervalle de quatre années, un banquet vient d'avoir lieu au Salon Rose de l'Hôtel Windsor, à Montréal, pour marquer la réunion annuelle de l'Association Canadienne des Quincailliers en gros. Le Président M. Jos. Dowing occupait le fauteuil présidentiel. Nous avons déjà fait mention de cette réunion, nous y ajouterons aujourd'hui les noms des officiers de cette association élus pour 1919-1920: — Président: M. C. A. Whitwam, London, Canada; Vice-président: Col. Robert Starke, Montréal, de Starke-Seybold, Ltd., Montréal; Sécretaire: M. James Hardy, de Jenkins & Hardy, Toronto; Comité exécutif: M. S. R. Kennedy, de Kennedy Hardware Co., Ltd., Toronto; M. George C. Davis, gérant général de Frothingham & Workman, Ltd., Montréal; M. Norman R. Howden, de D. H. Howden & Co., Ltd., London. M. John McD. Wilson, gérant de Chinic Hardare Co. Ltd., Québec.

LA TAXE SUR LE REVENU ET LA TAXE SUR LES MAISONS D'AFFAIRES.

Dans le cours de la semaine écoulée Sir Thomas White ex-ministre des finances et M. T. C. Boville, député-ministre des finances ont comparu devant le Comité parlementaire de la Chambre des Communes chargé de s'enquérir s'il est possible ou opportun de répondre favorablement à la demande faite par les soldats de retour du front. Sir Thomas White a été très catégorique dans sa déclaration que les finances du Canada ne permettaient pas d'être aussi libéral que le public aimerait à l'être vis-à-vis de nos soldats de retour du front; qu'il était impossible de songer à pouvoir payer la somme d'un billion ou même de 500 millions tel que demandé. Il a aussi déclaré que la taxe sur le revenu ne pouvait pas être plus élevée qu'elle ne l'est maintenant sans risquer d'épuiser la richesse nationale, et que la taxe sur les maisons d'affaires devait être plutôt rappelée de manière à encourager l'expansion du commerce.

Nous croyons que ces conseils sont sages car si les taxes sont trop élevées sur les maisons commerciales, celles-ci seront forcées ou de diminuer les salaires aux ouvriers ou d'augmenter le prix des marchandises qu'elles ont en vente, et dans une alternative comme dans l'autre, une telle action aurait en ce moment un résultat néfaste.

LA DELEGATION COMMERCIALE SUISSE A MONTREAL

Une mission suisse chargée d'étudier les conditions commerciales et les ressources naturelles du continent et composée d'une centaine de citoyens suisses a visité Montréal cette semaine sous les auspices du Gouvernement Canadien et de M. Beni R. Iseli consul général de Suisse au Canada. Des rencontres et des entrevues ont été ménagées entre ces visiteurs et nos propres industriels et commerçants, et il ne fait aucun doute que ce rapprochement aura des résultats heureux dont le Canada, et la Suisse seront bénéficiaires.

Mercredi soir, un grand banquet officiel a été offert au Ritz-Carlton aux membres de la commission sous la présidence de Sir George Foster, en sa double qualité de premier ministre intérimaire et de ministre de l'industrie et du commerce. Des échanges de vue fort intéressants se sont manifestés à cette réunion qui marquera un pas dans la voie des bonnes relations commerciales internationales.

EXPORTATION DE PETROLE EN ALLEMAGNE

La compagnie filiale allemande de la Standard Oil Company de New-Jersey reprendra bientôt les transports en Allemagne de pétrole qui se feront sur une échelle considérable. Une flotte de vaisseaux réservoirs arrivera probablement en octobre et sera chargée à l'usine de cargaisons diverses comprenant de la gazoline, de la kérosène, des lubricants et autres produits pétrolifères. L'Allemagne a un pressant besoin de ces divers produits spécialement des huiles lubrifiantes. L'on estimait il y a quelques mois qu'il lui en faut au moins 500,000 tonnes pour l'année prochaine, sans compter 600,000 tonnes d'autres produits du même genre.

L'Allemagne a toujours fait des achats considérables de produits pétrolifères américains. C'est ainsi qu'en 1910, elle importait 151,890,625 gallons de kérosène représentant une valeur de $7,765,108; tandis qu'en 1913 elle achetait 26,418,269 gallons d'huile lubrifiante évalués à $3,509,465.

UNE PUBLICITE ARTISTIQUE

Nous accusons avec plaisir réception d'une circulaire publiée par The Goodyear Tire & Rubber Co., of Canada, Limitée dont la tenue typographique est un superbe compliment au goût de son gérant d'annonces. Un autre détail qui ne manquera pas de plaire à la clientèle de cette grande maison, c'est que cette circulaire est rédigée en français. Nous profitons de l'occasion pour dire ici que si toutes les maisons anglaises avaient le souci de plaire à leur clientèle canadienne-française et surtout celui de lui adresser des imprimés qu'elle peut comprendre, elles retireraient deux fois plus de profits de leur publicité. L'exemple de la Goodyear Tire Company devrait être suivi par toutes les maisons anglaises faisant affaires dans la province de Québec.

PRODUCTION DU CHARBON EN GRANDE-BRETAGNE

Depuis le milieu d'août, le travail a repris avec entrain dans les mines de charbon, et les statistiques du "Board of Trade" enregistrent chaque semaine une augmentation réjouissante de la production.

Durant la semaine finissant le 23 août, dit le Times, on a extrait 263,263 tonnes de plus que pendant la précédente. La reprise du travail dans les mines du Yorkshire s'est traduite par un apport de 142,721 tonnes. Le sud du Pays de Galles a produit plus d'un million de tonnes alors qu'au début du mois il en donnait à peine 400,000.

Cette amélioration persiste et les résultats de la semaine suivante, arrêtée au 30 août, montrent une nouvelle augmentation de 265,221 tonnes, avec une production totale de 4,354,983 tonnes dont 490,630 pour le Yorkshire.

Enfin, durant la semaine du 31 août au 6 septembre, la production a atteint 4,509,853 tonnes, soit 154,880 de plus que pendant la semaine précédente.

La progression va donc s'accentuant et l'on pense atteindre la normale dans quelques semaines. On prévoit, en même temps que le prix du charbon va baisser, ce qui n'est pas pour déplaire aux industriels comme aux particuliers.

L'INDUSTRIE DU ZINC

La déclaration de M. J.-J. Waren, président de la "Consolidated Mining & Smelting Company", de Trail, C.A., annonçant l'intention de la société qu'il dirige d'envoyer en Angleterre le produit de ses mines de zinc, promet d'ouvrir des horizons nouveaux à la métallurgie. M. Warren maintient que le Canada est à même de fournir au monde un dixième de la quantité de zinc dont il a besoin annuellement.

LES PETROLES ROUMAINS

D'après l'agence "les Nouvelles Européennes," le gouvernement roumain se propose de nationaliser l'industrie du pétrole. Cette mesure aurait pour effet de mettre un terme aux tentatives d'accaparemment par les trusts étrangers. Le commerce des pétroles roumains a besoin en outre d'être protégé contre les manoeuvres de boycottage à l'étranger.

Un décret royal du 12 septembre maintient intégralement les dispositions du décret du 8 mars 1919 prorogeant de plein droit, jusqu'à 6 mois après la conclusion de la paix, toutes les concessions pétrolifères ou minières qui existaient en novembre 1916, et qui ont pu ou pourront venir à expiration jusqu'à la signature de la paix. Après cette date, ne pourront être renouvelées ou prolongées que les concessions appartenant à des Roumains ou alliés.

UNE VERITABLE REVUE CANADIENNE-FRANCAISE

Nous allons avoir une revue de famille, un véritable magazine canadien-français qui demain s'étalera sur la table de tous nos foyers. La "Revue Moderne" tel est le titre de cette nouvelle publication qui groupera la plupart de nos écrivains, et qui verra le jour le 15 novembre prochain.

L'idée de cette revue, comme l'honneur de sa fondation, appartient à une femme de lettres bien connue, Madame Huguenin, (Madeleine) qui avec son beau courage, son enthousiasme sincère et fécond, ne craint pas de sortir des sentiers battus, et de créér, avec le plus magnifique concours, une Revue qui fera honneur à la littérature canadienne.

Et pour atteindre à ce résultat de la revue éclectique et supérieure, Madame "Madeleine" Huguenin a fait appel à tous nos gens de lettres, à tous ceux, qui, dans le domaine de la pensée ou de l'action, peuvent faire leur part de bien, et aider au développement littéraire de notre pays. La réponse lui arrive magnifique, répondant à sa confiance par une confiance qui fait honneur à la carrière comme au caractère de la femme qui entreprend l'oeuvre splendide de nous doter d'une revue littéraire, artistique et politique, Madame Huguenin s'est attaché les services d'écrivains très au fait des questions canadiennes comme étrangères. La critique littéraire sera tenue par un de nos brillants écrivains. Des contes du terroir ou autres, des nouvelles, des pièces de vers égayeront ces pages, où la partie féminine, sous l'impulsion de la directrice, sera des plus complètes et des plus intéressantes. Quelques illustrations ajouteront à la beauté de la REVUE MODERNE, qui chaque mois nous apportera un roman complet.

Richesse du Canada en matériaux de construction

Déclin dans la production de ces matériaux

On trouvera ci-dessous des statistiques revisées, extraites du dernier rapport du département des Mines, indiquant la production des matériaux de construction et des produits d'argile au Canada en 1917:

Les produits compris dans cette classification sont, dans l'ordre où le rapporte en parle, le ciment, les divers produits d'argile, tels que brique, tuyaux et tuiles à drainage, poterie, etc., chaux, sable, gravier, ardoise, pierre à bâtir et à autres fins, y compris le granit, le marbre, la pierre à chaux, la pierre à sable, etc. Les statistiques de la production de la pierre ne comprennent pas la pierre employée à faire de la chaux ou du ciment, mais elles sont aussi complètes que possibles pour ce qui regarde toutes les autres pierres de carrières. Cependant, il n'y a pas de doute qu'une forte quantité de pierre utilisée dans les fondations, les constructions de route, les terrassements de voies ferrées, etc., a été produite sans être registrée dans les statistiques.

La valeur totale de la production des matériaux de construction ainsi définie a été, en 1917, de $19,837,311, contre $17,467,186 en 1916 et $17,920,-759 en 1915, l'augmentation de 1917 sur l'année précédente ayant été de 2,270,125 ou de 13.6 pour 100. La valeur totale des produits de cette classe importée en 1917 s'est élevée à $7,901,398, contre $5,562,220 en 1916 et $3,912,946 en 1915.

Les exportations ont atteint le chiffre de $647,-369 en 1918, contre $681,239 en 1916 et $519,676 en 1915.

La valeur de la consommation totale de ces matériaux, basée sur la production, l'importation et l'exportation était évaluée pour l'année 1917 à $27,091,340, contre $22,348,167 en 1916 et $21,314,-029 en 1915, le chiffre de l'augmentation en 1917 ayant été de $4,743,187.

La quantité totale de ciment fabriqué en 1917, d'après les rapports ds fabricants, a été de 4,987,-255 barils de 350 livres nettes chacun, (872,769 tonnes) contre 4,753,033 barils (831,781 tonnes) en 1916, soit une augmentation de 134,222 barils (23,-489 tonnes) ou près de 3 pour 100.

La quantité totale de ciment de liais canadien et importé, vendu en 1917 a été de 4,768,488 barils (834,486 tonnes) contre 5,369,560 barils (939,671 tonnes) en 1916, soit une diminution de 601,072 barils (105,168 tonnes) ou 11.2 pour 100.

La consommation totale de ciment en 1917 (ciment canadien et importé compris) a été de 4,777,068 barils de 350 livres chacun (835,987 tonnes) contre 5,390,156 barils (943,252 tonnes) en 1916, ou une diminution de 613,088 barils (107,-290 tonnes) ou 11.4 pour 100.

La production de ciment au Canada depuis 1909, quoique toute classée comme ciment de liais, a cependant compris une certaine quantité de ciment de pouzzolane fait avec les scories des hauts-fourneaux à Sydney, N.-E., et une petite quantité de "liais naturel", fabriqué à Babcock, Manitoba. La fabrique de ciment de scorie à Sydney est cependant fermée depuis trois ans.

Le nombre moyen de travailleurs employés dans les fabriques de ciment du Canada en 1917 a été de 1,391, et le total des salaires payés s'est élevé à $1,424,215. En 1916 la moyenne des ouvriers avait été de 1,695, et le total des salaires de $1,307,-224.

La production de ciment de 1917 est sortie de 9 fabriques, tandis que 17 autres fabriques sont restées fermées toute l'année. La capacité totale des 26 fabriques est de 50,230 barils. Le détail par province est donné dans le tableau ci-dessous. Comparé à 1916, le nombre des fabriques a diminué de 3; deux des fabriques ayant été "dégréées" et la troisième abandonnée.

L'Argile et les produits de l'Argile

Pendant quelques années une petite quantité d'argile réfractaire a été produite et vendue comme telle, et durant ces dernières années il y a eu une production minime mais croissante d'argile chinoise (kaolin) dans la province de Québec. Sauf ces exceptions, toute l'argile produite au Canada est un produit manufacturé.

Des enquêtes spéciales sur les ressources en argiles et en schistes argileux du Canada ont été poursuivies par le département des Mines et ont donné lieu à autant de rapports.

Des renseignements complets existent donc sur l'état de ces ressources dans pratiquement toutes les parties habitées du pays, et peuvent être obtenus sur demande, du département des Mines, Ottawa.

Les produits de l'argile fabriqués au Canada comprennent diverses sortes de briques, y compris les briques communes, pressées, de fantaisie et d'ornementation, briques de pavages, briques à feu, briques et blocs poreux et à l'épreuve du feu, tuyaux et tuiles de drainage, articles de poteries, etc., ces derniers articles étant fabriqués surtout avec de l'argile importée.

La valeur totale des produits de l'argile vendus ou mis en vente en 1917, a été de $4,777,038, contre $4,120,805 en 1916; $3,914,488, en 1915; $6,871,957, en 1914; $9,504,314, en 1913, et $10,575,869, en 1912.

La valeur de la production de 1917 a été de 658,233 supérieure à celle de 1916, soit une augmentation de 16 pour 100 environ. Elle ne formait pourtant que 45 pour 100 de la production annuelle la plus élevée, celle de l'année 1912.

Durant les quelques années qui ont précédé 1913, la production a augmenté rapidement, ayant plus que doublé durant cette période. En 1913 cependant, la tension financière devint telle que la demande pour la brique de construction en fut considérablement réduite. La quantité de briques communes et pressées manufacturée durant l'année augmenta considérablement, mais il y a eu une chute considérable dans les ventes, de sorte que de grosses quantités de briques ont dû rester sur les bras des manufacturiers à la fin de l'année. En 1914, il y eut une grosse diminution et dans la quantité de briques manufacturée et dans la quantité vendue, et les stocks de briques communes et pressées en main à la fin de l'année furent donnés comme formant un total de 242,106,000, soit environ 44 pour 100 de la quantité vendue durant l'année. En 1915, il y eut encore diminution considérable tant dans le nombre des briques fabriquées, que dans celui des briques vendues. Les ventes excédèrent cependant la production, et les stocks furent largement réduits pour satisfaire aux demandes. Les stocks de briques communes et pressées en main à la fin de l'année furent rapportés comme étant de 147,817,000, soit 61 pour 100 des stocks enregistrés à la fin de 1914. La diminution se fit sentir dans tous les produits de l'argile, sauf la brique à feu, la poterie et le kaolin.

Durant les années 1916 et 1917 cependant, la quantité de briques vendus a été à peu près égale à la quantité manufacturée et à la fin de 1917, les stocks étaient tombés à 75,000,000.

Le nombre moyen d'hommes employés en 1917 a été de 3,195, contre 4,164 en 1914, et le total des salaires payés s'est élevé à $2,174,167 contre $1,740,900 en 1916.

Les briques de construction et de protection contre l'incendie sont entrées pour $3,101,585, dans la valeur totale des produits de l'argile, soit 64.8 pour 100, les tuyaux et les tuiles de drainage pour $1,218,470 ou 25.5 pour 100 du total. La valeur totale des poteries a été de $604,495, dont $122,878 seulement sont attribuées à l'argile canadienne et le reste à l'argile importée.

La valeur de la production de l'argile réfractaire et de la brique à feu a été de $326,511 et la production de kaolin s'est élevée à 533 tonnes d'une valeur de $9,594.

Les importations d'argile et de produits d'argile en 1917, représentaient une valeur de $6,610,837, soit $1,831,804 de plus que la valeur de la production domestique. Les importations totales, en 1916, étaient évaluées à $4,554,167.

Les importations d'argiles sont classées par le département des douanes en trois catégories principales: briques et tuiles, poteries et argiles. Les importations d'argiles, en 1917, ont été évaluées à $416,209, comprenant surtout de l'argile chinoise et réfractaire, à laquelle s'ajoutait une petite quantité de tuyaux d'argile et d'argiles non classifiées. L'argile chinoise importée représentait une valeur de $97,856 et l'argile réfractaire de $283,746.

Nos exportations de produits d'argile en 1917 représentaient une somme de $138,143 et comprenaient 4,464 M. briques de construction évaluées à $40,039, les produits manufacturés de l'argile, à $83,600 et certains articles en glaise évalués à $14,504.

La valeur totale des produits de l'argile de 1899 à 1917 est donnée dans le tableau ci-dessous.

Année civile.	Valeur.
1899	$ 2,988,099
1900	3,195,105
1901	3,382,706
1902	3,625,489
1903	4,034,289
1904	3,841,560
1905	4,709,842
1906	5,072,635
1907	5,772,117
1908	4,500,702
1909	6,450,840
1910	7,629,956
1911	8,359,933
1912	10,575,869
1913	9,504,314
1914	6,871,957
1915	3,914,488
1916	4,120,805
1917	4,779,038

Les importations classifiées comme briques et tuiles—et qui comprenaient apparamment d'autres produits que des produits d'argile, telles que les briques réfractaires de silice et la brique de magnésite—étaient évaluées en 117 à $3,599,046, contre une valeur de $2,048,259 en 1916. Une partie considérable de ces importations—75 pour 100 en 1916—se compose de brique réfractaire. Les importations de briques de magnésite, durant les neuf derniers mois de l'année, étaient évaluées à $470,801.

Les importations de poteries et de faïence—dont la plus grande partie est de la vaisselle—étaient évaluées en 1917 à $2,595,582 comparé à $2,180,414 en 1916. Ces importations se composent en majeure partie de marchandises qu'on ne fabrique pas encore au Canada et pour lesquelles la matière première fait encore défaut dans notre pays.

Consommation des produits de l'argile

On peut déduire des registres de la production, des exportations et de l'importation la valeur approximative de la consommation annuelle des produits

d'argile en notre pays. Evaluée sur cette base la valeur totale de la consommation, en 1917, a été de $11,251,732, dont 42.5 pour 100 de production indigène. La valeur approximative de la consommation en 1916 a été de $8,594,860 dont 48 pour 100 de production indigène. Le tableau ci-dessous donne la valeur annuelle de la consommation des produits d'argile depuis 1909, et le pourcentage obtenu de source indigène. On remarquera que la valeur maximum a été atteinte en 1912, mais qu'en 1916 la consommation était tombée à guère plus d'un tiers de ce maximum. En 1916 et 1917, il y a eu relèvement marqué de la consommation, mais le pourcentage des exportations est beaucoup plus considérable que naguère. Cette augmentation de consommation est faite surtout de brique réfractaire, y compris la brique silica et la brique magnésite employées dans les parois de fournaises.

Production de kaolin

Les expéditions de kaolin, en 1917, furent de 533 tonnes évaluées à $8,594, comparé à 1,750, évaluées à $17,500 en 1916. La production provenait surtout des dépôts exploités dans le canton d'Amherst, comté d'Ottawa, P.Q., par la Canadian China Clay Co., de Montréal.

La raffinerie d'argile est située à 2 milles de St Rémi d'Amherst et à 7 milles d'Huberdeau, le terminus du chemin de fer Canadien-Nord, à 46 au nord-ouest de Montréal.

Les importations d'argile chinoise brute et raffinée au Canada en 1917 se sont élevées à 11,956 tonnes, d'une valeur de $97,856 ou de $8.44 la tonne, contre 19,062 tonnes, d'une valeur de $114,110 ou $5.99 la tonne, importées en 1916. La production annuelle de poterie depuis 1888 est donnée dans le tableau ci-dessous:

Année civile.	Valeur
1888	$ 27,750
1889	.....
1890	195,242
1891	258,844
1892	265,811
1893	213,186
1894	162,144
1895	151,588
1896	163,427
1897	129,629
1898	214,675
1899	185,000
1900	200,000
1901	200,000
1902	200,000
1903	200,000
1904	140,000
1905	120,000
1906	150,000
1907	253,809
1908	200,541
1909	285,285
1910	250,924
1911	102,493
1912	43,955
1913	53,533
1914	35,371
1915	64,900
1916	61,069
1917	122,878

Tuyaux et Tuiles de drainage

Les ventes de tuyaux de drainage en 1917 ont atteint le chiffre de $783,762, comparé à $716,287 en 1916. Ontario a produit environ 50 pour 100 de la valeur totale produite cette année-là.

Les importations de tuyaux et de tuiles de drainage en 1917 étaient évaluées à $42,864, comparé à une valeur de $40,233, importée en 1916.

Poteries et Faïences

On fabrique à St-Jean, P.Q., la porcelaine sanitaire, tandis qu'il y a des fabriques de porcelaine électrique à Hamilton et à Peterboro, Ont. Ce sont là les seuls établissements canadiens fabriquant de la porcelaine blanche. La matière première de cette industrie, comprenant de l'argile, du quartz raffiné et du feldspath, est importée.

La poterie de pierre, telle que cruches, jarres, urnes, jardinières etc. est fabriquée à Medicine-Hat, Alberta, avec de l'argile de la Saskatchewan; à Hamilton, Ontario, avec de l'argile importée, et à St-Jean, N.B., en partie avec de l'argile de la Nouvelle Ecosse.

Des pots à plantes sont fabriqués dans quelques localités, avec les argiles à brique rouge et à tuile des environs.

Un montant très appréciable d'argile à poterie de grès est importée au Canada, pour servir aux sculpteurs, ou aux professeurs des écoles d'arts manuels. Cette argile est très raffinée et est expédiée en barils doublés de papier. En 1917, elle coûtait $15 la tonne au centre d'expédition.

L'argile à poterie de grès, pour usage ordinaire dans les fabriques coûtait $4 la tonne chargée sur un bateau ou un wagon, dans le New-Jersey, en 1917.

La valeur totale de la production de poterie et d'articles d'argile sanitaire a été, en 1917, d'après les rapports reçus au département, de $604,495; une part, évaluée à $481,617, de cette production était à base d'argiles importées. En 1916, les chiffres avaient été les suivants: production totale $391,173, production avec des argiles importées, $330,104. Les argiles entrant dans cette dernière catégorie sont toutes classifiées comme réfractaires.

A l'état brut les argiles réfractaires sont classées en trois catégories, suivant leur degré de résistance. La catégorie numéro 1 doit pouvoir supporter une température de 3,254 degrés F., sans s'amollir, et les numéros 3 une température de 3,000. Les argiles qui amollissent entre 2,600 et 3,000 degrés, sont dites semi-réfractaires.

On trouve des argiles réfractaires à deux endroits en Nouvelle-Ecosse, à plusieurs endroits dans la Saskatchewan et à Clayburn, en Colombie-Anglaise. On sait qu'il en existe aussi sur les rivières Mattagami et Missinabi, dans le nord de l'Ontario, et sur la rivière Athabasca en amont du fort McMurray, dans le nord de l'Alberta. Pour l'heure, ces dépôts sont trop éloignés des facilités de transport pour être exploités.

On trouve des argiles semi-réfractaires à Westville, N.-E., à Flower-Cove et à Minto, N.-B., et à plusieurs endroits dans la Saskatchewan.

On fabrique de la brique réfractaire à Sydney-Mines, N.-E., avec de l'argile prise à Shubenacadie, N.-E., à Claybank, Sask., à Clayburn et Killgard, C.-A.

La Canadian China Clay Company a commencé récemment la fabrication de briques réfractaires à St-Rémi d'Amherst, P.Q., qui utilise à cette fin le koalin décoloré qui se trouve dans ses dépôts.

On fabrique aussi de la brique réfractaire à Westville, N.-E., avec du schiste argileux qui se trouve dans les dépôts de charbon de cette région.

Sauf les exceptions ci-dessus mentionnées, il n'existe pas d'argile réfractaire ou semi-réfractaire dans l'Ontario et la province de Québec; il est donc nécessaire d'importer cette argile soit à l'état brut, soit raffinée. La plus grande partie de cette matière est importée du New-Jersey et à l'état raffiné. Cependant on en importe aussi des quantités appréciables de la Pensylvanie, mais en produit fini pour servir aux fournaises et aux poêles, etc.

En 1917, l'argile réfractaire no 1 se vendait $7 la tonne, et le no 2 à $6 la tonne, dans le New-Jersey. Le chiffre total des ventes d'argiles réfractaires, de briques réfractaires et d'articles d'argiles réfractaires s'est élevé à $326,511 en 1917, contre $234,562 en 1916. En plus, des articles d'argiles réfractaires, faits avec des argiles importées, ont été fabriquées en 1917, pour une valeur de $61,317.

La production de 1917 se subdivisait comme suit: argiles réfractaires 10,534 tonnes, valeur $49,-455; briques réfractaires, 8,192,213, valeur $199,-171, ou une moyenne de $24.31 du mille, et autres produits d'argiles réfractaires, valeur de $77,885. En 1916, la subdivision était comme suit: argiles réfractaires 9,206 tonnes, valeur $30,767; briques réfractaires 5,688,511, valeur $147,757 ou $25.97 du mille en moyenne; autres produits d'argiles réfractaires d'une valeur de $56,038.

Durant l'année civile 1917, les importations de briques réfractaires, y compris de la brique magnésite et probablement d'autres variétés comme la brique de silice, se sont élevées à $3,156,591. Les importations de briques magnésites prises à part, avaient une valeur de $470,081, chiffre compris dans le montant ci-dessus.

Les importations de briques réfractaires, en 1916, représentaient une valeur de $1,657,792, dont $1,495,868, venues des Etats-Unis, et $161,924 du Royaume-Uni.

Les importations d'argiles réfractaires en 1917 ont atteint le chiffre de $283,746, comparé à $177,-124, valeur des importations en 1916.

Briques à pavage.

On fabrique des briques à pavage à West-Toronto, Ontario, avec de l'argile schisteuse prise sur les bords de la rivière Humber. Plus récemment en 1914, 1915 et 1916, une exploitation modeste de ce produit s'est poursuivie à Clayburn, C.-A.

Il n'y a pas de production de briques à pavage en 1917. Mais la production annuelle, pendant une longue période avant cette date, a varié de 3,000,000 à 5,000,0000 par saison.

Les importations de briques à pavage, durant les cinq dernières années, ont considérablement dépassé la production locale. En 1917, on a importé 2,190,000 briques d'une valeur totale de $37,814 ou de $17.27 le mille en moyenne. En 1916, on avait importé 5,667,000 briques d'une valeur totale de $70,268.

Argiles réfractaires et leurs produits.

Les argiles réfractaires sont celles qui peuvent être soumises à des températures élevées sans s'amollir ou se déformer. C'est cette résistance à la chaleur qui est qualifiée de réfractaire. C'est une qualité qui n'est pas particulière à certaines variétés d'argiles, d'autres matériaux comme la silice, la luxite et le chrome en sont également doués.

Exportation des briques de construction.

Les exportations de briques de construction n'ont jamais été considérables, pendant plusieurs années avant 1900, elles ont représenté annuellement une valeur moyenne de $6,000. De 1900 à 1911 il y a eu une légère chute, puis elles se sont relevées attteignant une valeur de $11,871 en 1914 et de $40,039 en 1917.

Les importations annuelles pendant plusieurs années avant 1903, ont été en moyenne de $20,000. Durant les années qui suivirent, cependant, elles ont rapidement augmenté, si bien qu'en 1912, elles dépassaient $760,000. Depuis, la diminution a été constante et en 1917 elles tombaient à 4,111,000 briques d'une valeur totale de $61,511, soit le chiffre le plus bas depuis 1903.

Production de chaux.

La production de chaux en 1917 a été de 6,567,-170 minots, équivalent à 229,851 tonnes environ, d'une valeur de $1,558,487, soit une moyenne de 23.7 sous le minot ou de $6.78 la tonne, ce qui

constitue une augmentation considérable sur 1916, tant en quantité qu'en valeur. La production de 1916 en effet a été de 5,493,250 minots, ou de 182,-264 tonnes environ, représentant une valeur de $1,091,463, soit 20 sous le minot ou $5.75 la tonne.

Le prix moyen de vente au minot en 1917 a varié de 20 sous en Nouvelle-Ecosse à 34 sous dans l'Alberta. Environ 88 pour 100 de la production de 1917 a été tiré de l'Ontario, de la province de Québec et des provinces maritimes.

La production de chaux hydratée ou éteinte en 1917 a été de 16,339 tonnes, et voici la liste des compagnies productrices:

The Standard Lime Co., Ltd., Joliette, P.Q.
Laurentian Stone Co., Co., Hull, P.Q.
Standard White Lime Co., Ltd., Guelph, Ont.
Christie, Henderson & Co., Ltd., Hespeler, Ont.
Elora White Lime Co., Ltd., Elora, Ont.
The Contractors Supply Co., Ltd., Orangeville, Ont.
The Toronto Plaster Company, Teeswater, Ont.
The Moose Horn Lime Company, Moose-Horn, Man.
The Pacific Lime Co., Ltd., Blubber-Baby, C.-A.

Production de pierre.

Les statistiques ci-après comprennent: toutes les variétés de pierres vendues; pierres de construction, à monument d'ornementation, à bordure, à dallage, etc., la pierre utilisée dans la fabrication de la chaux et du ciment n'y est pas comprise. Les pierres extraites des carrières ont été classées comme suit: granit (y compris la syénite et autres roches ignées), pierre à chaux, grès et marbre. On n'a enregistré que les extractions de pierre des carrières et les opérations de coupe et de polissage de ces pierres quand ces travaux sont exécutés par les exploitants des carrières. En plus de la production de la pierre par ces exploitants réguliers, il n'y a aucun doute que des quantités considérables de pierre sont produites par des particuliers pour leur usage personnel, par exemple les cultivateurs pour les fondations de leurs granges ou de leurs maisons, pour divers travaux de béton, etc., mais il est impossible de garder registre de cette production. Mais, de plus, la statistique de la pierre qui entre dans la construction des chemins de fer, le terrassement des routes, etc., est également très incomplète.

La valeur totale de la pierre produite en 1917, suivant les rapports reçus, a été de $3,240,117, comparé à une production de $3,736,412 en 1916, soit une diminution de $496,265 ou de 13 pour 100 environ.

Le nombre des exploitations en activité était de 165, en 1917, le nombre de travailleurs employés de 3,002 et le total des salaires payés de $1,610,598.

La production totale en 1917 se répartissait comme suit: pierre à chaux, $2,283,569 ou 70.5 pour 100; grès, $261,256 ou 8.1 pour 100; granit, $639,412, ou 19.7 pour 100; et marbre, $55,820 ou 1.7 pour 100.

Briques de sable et chaux.

Les matériaux employés dans la fabrication de cette brique sont ordinairement le sable de grève et la chaux éteinte, cette dernière entrant dans le mélange, dans une proportion de 6 pour 100 de son poids. Ces matériaux sont mêlés parfaitement à la machine et pressée dans la forme voulue, puis soumise sous pression dans des cylindres clos, à l'action de la vapeur pendant environ 8 heures. Le produit de ce procédé est une brique de couleur pâle, suffisamment dense et dure. On emploie beaucoup de ces briques pour faire les murs des caves et des manufactures. Leur fini poli et leur couleur claire rend inutile l'emploi de matériaux additionnels pour finir ces murs.

Les installations pour la fabrication de ces briques s'élèvent généralement près des grands centres, de façon que les briques puissent être transportées en voiture à l'endroit où elles doivent être employées, car moins elles sont manipulées avant de servir, mieux elles paraissent dans le mur.

Les premières statistiques sur la production de ce genre de briques au Canada date de 1907, alors que dix exploitations avaient une production totale annuelle de 16,492,971 briques, d'une valeur de $167,795.

En 1917, les ventes s'élevèrent à 18,492,971 briques d'une valeur totale de $201,355, soit $11.19 le mille. En 1916, la production avait été de 16,540, 747 briques, valant $126,235.

Sable et Gravier.

Les ventes totales de sable et de gravier produits au Canada en 1917, se sont montées à 9,182,-417 tonnes, valant $2,326,249, comparé à une production de 8,156,207 tonnes valant $1,838,320 en 1916, soit une augmentation de $487,929 ou de 26 pour 100 dans la valeur totale.

La production de 1917 se subdivisait comme suit: sable de construction, à béton et employé dans la construction des routes, 1,505,907 tonnes d'une valeur de $614,272; graviers, y compris sable et graviers, et graviers pulvérisés, 2,214,369 tonnes, valant $904,584; ballast de voies ferrées 5,312,218 tonnes, valant $718,801; sable à moulage, 46,790 tonnes, valant $46,018; sables divers, 103,133 tonnes, valant $42.574.

Avant 1912, aucune mesure n'avait été prise par ce département pour se procurer des statistiques sur la production du sable et du gravier au Canada. En 1912, on commença à recueillir ces

statistiques et des rapports furent reçus indiquant une production totale de $1,519,099. Les statistiques accrues des années suivantes sont dues en grande partie, sans aucun doute, au perfectionnement des méthodes d'enquête.

Production d'Ardoise.

Les carrières New-Rockland, dans le canton Melbourne, comté de Richmond, produisent une petite quantité d'ardoise chaque année. Elles sont exploitées par la New-Rockland Slate Co., Ltd. C'est le seul endroit au Canada où l'on produise de l'ardoise. En 1917, la production a été de 1,422 carrés, valant $7,789, contre une production de 1,262 carrés, valant $6,223 en 1916.

Aucune exportation d'ardoise n'a été enregistrée depuis 1886, sauf en 1908 et en 1909.

Les importations d'ardoise ont varié depuis douze ans, de $90,000 à $200,000 par année.

La valeur totale des importations durant l'onnée civile 1917 a été de $106,893 et comprenait: tuiles à toiture, 3,909 carrés, valant $20,785; ardoises d'écoliers, valeur, $40,603; crayons d'ardoise, valeur, $8,717; autres articles d'ardoise, valeur, $36,788.

Marbre.

De 1886 à 1896, notre production de marbre a été des plus modestes, sa valeur totale durant ces onze années n'ayant pas dépassé $45,835. On n'a aucune statistique de la production durant les onze années qui ont suivi, c'est-à-dire de 1897 à 1907, mais en ces neuf dernières années l'ouverture de carrières à Philipsburg et à South-Stukely, P.Q., et le développement des exploitations de l'Ontario et de la Colombie-Anglaise ont amené une production considérable. La valeur totale de la production, en 1917, a été de $55,820, comprenant du marbre d'ornementation, 1,210 tonnes, valant $55,000, et de la poussière de marbre, 280 tonnes, valant $280. La production de 1916 avait atteint une valeur de $118,810, dont 1,034 tonnes de marbre d'ornement, valant $103,400, et 27,464 tonnes de poussière de marbre, valant $15,410.

Nos importations de marbre durant l'année civile 1917 se sont montées à $199,697, comparées à $171,849 en 1916.

Grès.

La valeur du grès produit en 1917 a été de $261,256, comparée à $146,244 en 1916. Une grande partie de ce grès sert dans la construction, mais on en emploie aussi des quantités considérables pour le drainage et le pavage.

Granit.

La production du granit, en 1917, y compris la syénite, etc., suivant les rapports de 47 exploitations, était évaluée à $639,412, comparée à une production de $1,247,267 en 1916.

DEUX AMENDEMENTS PROPOSES AU REGLEMENT DE FERMETURE DE BONNE HEURE

A la suite de la motion adoptée, cette semaine, par le conseil de Montréal, au sujet du règlement de fermeture de bonne heure, il se peut fort bien que certains amendements soient apportés à ce règlement. Ces amendements permettraient aux librairies de rester ouvertes après les heures règlementaires, ainsi que les petits magasins, où la présence de commis, après ces heures, n'est pas nécessaire.

La motion a été proposée par les échevins Rubenstein et O'Connell, et dit:

"Que la Commission Administrative soit priée de considérer l'opportunité d'amender le règlement No 695 de façon que les librairies où l'on vend des articles comme des crayons, des plumes, de l'encre, etc., puissent rester ouvertes après les heures règlementaires de fermeture, et que les petits magasins où généralement on n'emploie qu'un ou deux commis puissent aussi rester ouverts, pourvu que les dits commis puissent s'en aller aux heures règlementaires de fermeture".

Cette motion a été adoptée, l'échevin Sansregret étant dissident.

La commission administrative, comme on sait, a adopté le règlement de fermeture sur les instances du conseil, et né s'est dit prête à le rappeler ou à l'amender que si le conseil qui lui-même agissait sur la recommandation de certains marchands le demandait. Avec la motion en question, il se peut maintenant que le règlement soit amendé dans le sens indiqué.

LA RECOLTE DU RIZ EST MAGNIFIQUE AU JAPON

Les estimés officiels de la récolte de riz au Japon évaluent son rendement à 300,000,000 de livres, ce qui fait une augmentation de 15 pour cent par comparaison avec celui de l'année dernière. Ces perspectives encourageantes sont dues au fait que les conditions de la température ont été très favorables, que l'on a eu soin d'empêcher autant que possible la détérioration de récoltes et que les fermiers stimulés par les prix élevés auxquels le riz se vend ont augmenté la productoin en faisant usage de quantités plus considérables de produits fertilisants.

La molybdenite

Nous extrayons du rapport sur les opérations minière de la Province de Québec pour l'année 1918 une étude sur la molybdenite qui est appelée à révolutionner l'industrie de l'acier et dont les dépôts dans la Province de Québec sont considérables.

La production totale de la molybdénite en 1918 s'est élevée à 342,296 livres évaluées à $383,-252, soit une moyenne de $1.20 la livre. Ces chiffres réprésentent une augmentation de 51 pour pour cent en quantité et 61 pour cent en valeur sur ceux de l'année précédente.

Durant l'année 1917, le Gouverneur canadien avait mis un embargo sur l'exportation de la molybdénite du Canada, car le Gouvernement impérial avait besoin de la production totale, et avait établi un prix fixe de 105 schellings l'unité, ou environ $1.00 la livre. Au mois de janvier 1918 cet embargo fut levé et on permit les exportations de molybdénite sur permis à des acheteurs approuvés.

Aux Etats-Unis le prix du marché pour la molybdénite durant le mois de janvier 1918 était de $2.25 à $2.30 la livre, mais peu après la production dépassa la demande et le prix baissa graduellement depuis une moyenne de $2.23 en janvier à $1.24 en juin, $1.00 en octobre, et finalement à $0.85 en décembre 1918, avec très peu de transactions. Ces chiffres, évidemment, sont encore en avance sur les prix d'avant la guerre, qui variaient entre $0.25 et $0.40 la livre.

Ces prix peu élevés d'avant-guerre, étaient dus, dans une certaine mesure, à la grande irrégularité de la production. Les consommateurs ne pouvaient pas compter sur un appovisionnement constant et régulier et prendre des mesures en conséquence, car la production des mines, tant au Queensland qu'en Norvège, qui étaient avant 1915 les deux principaux pays producteurs du monde entier, était très spasmodique. Les prix élevés qu'on offrit pendant la guerre, eurent pour effet d'activer les travaux de développement sur certains gisements au Canada et aux Etats-Unis, de mettre les mines sur une base d'exploitation régulière, et de permettre l'érection d'ateliers de concentration pouvant donner une production constante.

La très grande partie de production canadienne de 1918 vint de la mine Moss, dans le canton d'Onslow, exploitée par la "Dominion Molybdénite Company". Durant l'année on changea les méthodes d'exploitation à ciel ouvert aux chantiers principaux et on adopta l'exploitation souterraine, ou plutôt le système d'exploitation "Glory Hole" ou d'écrasement. Maintenant on extrait le minérai par un puits depuis la dernière partie de l'année. On a creusé le puits à 60 pieds du bord de l'excavation à ciel ouvert. Il est incliné à 70 dégrés et à une profondeur de 200 pieds, ou de 75 pieds en dessous du point le plus bas des travaux à ciel ouvert. Du fonds du puits on a mené un travers-banc qui passe en dessous de l'excavation à ciel ouvert, et à son extrèmité on a fait quelques travaux de galeries. On transporte le minérai à l'atelier de concentration qui est situé au centre des trois gisements de molybdénite sur lesquels on a fait des travaux d'exploitation sur la propriété de la "Dominion Molybdénite Company".

On n'a pas fait de changement durant l'année à la méthode de concentration de la molybdénite, car les résutats atteints sont très satisfaisants. Nous avons fait la description de cette méthode dans le "Rapport sur les Opérations minière de la province de Québec pour 1917," et son efficacité a répondu à l'attente des exploitants. L'extraction de molybdénite dépasse 90 pour cent de la teneur du minérai, ce qui est éminement satisfaisant avec du minérai qui contient à l'analyse moins de deux pour cent de Nos 2.

La "Wood Molybdénite Company" a exploité sa mine au lac Squaw, situés sur le lot 24, rang VIII du canton de Huddersfield, durant la première partie de l'année seulement, et a fait plusieurs petites expéditions, de molybdénite, J. A. Bancroft a décrit en détails ces gisements dans le "Rapport sur les Opérations minières dans la Province de Québec durant 1917."

La "St. Maurice Mines Company" qui possède des gisements de molybdénite au lac Kewagama, canton de Preissac, fut réorganisée, et sous la direction de M. B. Neilly, de Cobalt, Ontario, on a poussé activement les travaux de développement. A la fin de l'année on avait creusé un puits de 70 pieds de profondeur et durant l'hiver on a transporté à la mine les machines pour un atelier de concentration, à partir de la station de Villemontel sur le chemin de fer Transcontinental. On s'attend à ce que cet atelier soit complété et mis en opération au commencement de l'été 1919.

On a aussi fait des travaux de prospection et de développement dans le canton de La Corne, sur un gisement de molybdénite qui apartient à L. N. Benjamin et associés.

Ce dernier gisement a été visité par un ingénieur du Service des Mines pendant l'été de 1918. Il est formé d'une série de veines de pegmatite plus ou moins parallèles, recoupant la roche encaissante, qui est un schiste Keewatin. Ces veines, que l'on a observées au nombre de 16 sur les lots 1 et 2 du rant 1 de La Corne, ont des largeurs atteignant jusqu'à quatre pieds au maximum. Près des épontes il y a des concentrations de molybdénites cristalline accompagnés de tourmaline, de

séricite et de fluorine. On a décapé ces veines à la surface sur des distances de 75 à 300 pieds. On a creusé un puits ayant une profondeur de 42 pieds incliné sous un angle de 56 degrés. Il semble que cette propriété soit susceptible de produire un tonnage considérable de bon minérai facile à traiter pour l'enrichissement.

M. P. H. Chabot a fait certains travaux de prospection sur les lots 21 et 22 rang V du Canton Huddersfield et il a expédié une petite quantité de minérai au laboratoire de concentration du Ministère des Mines, Ottawa.

Molybdénite aux Etats-Unis. — L'exploitation minière et la production de la molybdénite aux Etats-Unis se sont développés très activement durant l'année 1918, et actuellement les gisements du Colorado sont exploités sur une grande échelle.

Molybdénite dans le Comté (Colorado). — "Les gisements se présentent sous la forme de fines particules dans les veinures de quartz dans une large zone fracturée traversant un granite silencieux. On exploite le massif de minérai en y faisant des excavations souterraines, et on fait la concentration du minérai par la méthode de flotation. Le minérai contient 0.92 pour cent de molybdénite, 2.7 pour cent de fer, des traces de cuivre, et aucune substance délétère telles que l'arsenic, le bismuth ou le phosphore."

A Climax, Colorado, la "Climax Molybdénum Company" une compagnie filiale de l'"American Metal Company" s'est hâtée de terminer l'érection d'un atelier de concentration de 300 tonnes, et tout près de là, la "Molybdenum Product Company" vient de mettre en opération son atelier de 250 tonnes. La "Climax Company" produit maintenant (novembre 1918) au taux de 1 million et ¼ de livre de molybdénite par année, et ce chiffre de production dépassera plus tard la production mondiale d'aujourd'hui quand la construction actuelle sera complétée et que l'atelier de concentration pourra traiter 1000 tonnes par jour.

L'Engineering and Mining Journal, livraison 18 mai 1918, donnait une description détaillée des gisements de Climax.

Usages et Marché de la Molybdénite. — Il est très difficile d'obtenir des données et des renseignements exacts sur les besoins et la consommation de la molybdénite de l'avenir. Même la question des usages auxquels on a soumis ce minérai pendant la guerre est plus ou moins vague. Le principal emploi de la molybdénite est pour la fabrication du ferro-molybdène, qui entre dans la composition des aciers à outils à coupe rapide, qui sont des aciers à molybdène possédant les mêmes qualités que les aciers au tungstène. La principale objection qu'on soulève au sujet de la subtitution du molybdène au tungstène dans la fabrication de ces aciers, c'est que pour obtenir des résultats satisfaisants, il faut prendre beaucoup de soin dans l'introduction des proportions convenables de ce métal et dans le procédé du recuit. Il faut environ trois fois moins de molybdène que de tungstène pour obtenir les mêmes effets dans l'acier à outils, mais l'acier au molybdène est beaucoup plus susceptible de fendiller ou de se détériorer, si on ne surveille pas le refroidissement.

La molybdénite sert aussi à la fabrication de produits chimiques, tels que le molybdate d'ammoniaque, le molybdate de sodium, l'acide molybdique.

A part ces usages la technologie du molybdène est plus ou moins obscure. Quelque temps avant la déclaration de la guerre, les prix pour la molybdénite augmentèrent d'une manière graduelle jusqu'en 1914 où ils atteignirent $3. et $4. la livre. Il est évident que cette hausse était causée par les acheteurs allemands qui faisaient des approvisionnements de ce succédané de tungstène. Les autres usages auxquels on prétend avoir soumis dans une large mesure le molybdène et ses composés mais qui pour la plupart ont été alternativement niés et réitérés, sont: la fabrication de la poudre sans fumée; comme stabilisateur pour les explosifs brisants, pour empêcher leur décomposition et leur explosition spontanée; aciers spéciaux pour l'âme des canons et des carabines; blindages et la fabrication de projectiles pouvant traverser les plaques. Une enquête faite par la Commission géologique des Etats-Unis auprès des autorités militaires des Alliés a révélé le fait que les Etats-Unis, la France et l'Angleterre n'employaient pas de molybdène dans la fabrication des blindages ou des gros canons, et que de nombreuses analyses de canons allemands capturés indiquaient que les allemands ne s'en servaient pas non plus pour cet usage.

La France, cependant, employait le molybdène dans la fabrication des culasses de quelques-uns de ses canons de campagne. L'alliage "stellite", peut aussi contenir une petite proportion de molybdène. La stellite oroginelle est un alliage de Cobalt 50 ou 60 pour cent, de chrome 30 à 40 pour cent, de tungstène 8 à 20 pour cent. Quelque-fois une partie du tungtène est remplacée par du molybdène. On a aussi utilisé une faible proportion du molybdène, moins de un pour cent, dans l'acier de quelques-uns des arbres de couche et des tiges maîtresses des moteurs "Liberty" pour aéroplanes construits pour le service militaire des Etats-Unis.

MAX. GIROUX,

Plombier Sanitaire,
Poseurs d'Appareils,
à Gaz et à Eau Chaude,
Couvreur en Gravois.

451 RUE LASALLE. Tél. Lasalle 1746

LE REBOISEMENT

Un fait remarquable à signaler c'est qu'il y a vingt-trois ans la plus grande fabrique de scies du monde ait eu l'idée d'un sujet qui passe pour l'un des plus importants aujourd'hui — LE REBOISEMENT.

La vignette publiée ici fait voir une superbe avenue plantée de robuste érables de Norvège. Cette avenue conduit à la fabrique de Henry Disston & Sons, Inc., de Philadelphie, dont la superficie totale est de cinquante acres.



L'un des vieux employés de la Compagnie Disston, en voyant cette photographie fit la remarque suivante: "Je me rappelle parfaitement le vieux sentier que cette avenue a remplacé. Pendant nombre d'anées avec des milliers de mes compagnons de travail j'ai suivi ce sentier. Il était en cendres et en été il absorbait les chauds rayons du soleil pour les lancer ensuite deux fois plus forts sur les gens qui se rendaient à la fabrique. C'est un souvenir durable et magnifique à la sagacité de Samuel Disston que tous les employés appelaient l'"Oncle" Disston. Aujourd'hui, à l'ombre des superbes érables on peut faire une promenade délicieuse sur un pavage en ciment conduisant à l'entrée de l'usine.

Il est particulièrement intéressant de noter ici que Disston, dont les scies pendant des années ont été employées pour abattre des milliers et des milliers d'âcres de bois, ait eu l'idée de planter et de conserver de superbes arbres dont les branches donnent une superbe avenue ombragée.

Les autres grands manufacturiers devraient suivre l'exemple de la grande compagnie américaine.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 6 au 11 octobre 1919.

Vente.—Louis Paradis à Johnny E. Carigan, p. 362, Tingwick, $650, $200 a/c.
Vente.—Mme Victoria Michaud à Théodore Charette, p. 490, Tingwick, $400 payées.
Vente.—William Carignan à Eugène Levasseur, p. 916, Tingwick, $200 payées.
Obligation.—Joseph Nadeau à Désiré Caron, 676, Tingwick, $2,000.
Vente.—Alphonse Hamel à Robert Pellerin, 1079, Tingwick, $4,600 payées.
Obligation.—Robert Pellerin, à Lionel Beauchesne, 1079, Tinkwick, $1,400.
Transport.—Benjamin Cayer à Joseph Plourde, sur Neil McNeil, fils, $1,100.
Obligation.—Léopold Leblanc à James H. Muldoon, 726, Tingwick, $1,300.
Obligation.—Johnny E. Carignan à Neil McNeil, père, 2 parties 362, Tingwick, $600.
Vente.—Désiré Trottier à Donat Trottier, 6b et 6c, 10e rg, Stanfold, $10,000, $3,000 a/c.
Vente.—Télesphore Brunelle à Ernest Brunelle, p. 480, St-Norbert et autres, $4,000 payées.
Vente.—Lawrence Hannan et al., à Xavier Bédard, 940, Tingwick, $5,000, $1,000 a/c.
Vente.—Henri Caza à Ulric Leblanc, p. 428, Bulstrode, $400, $225 a/c.
Vente.—Mme Hélène Labbé à Joseph Lemay, p. 454, Ste-Victoire, $1,600, $200 a/c.
Transport.—Louis Gosselin à Uldéric Boisvert, sur Adolphe Provencher, $500.
Vente.—Henri Pepin et al. à Ferdinand Michaud, p. 247, Arthabaskaville, $300 payées.
Vente.—Emile Lemay à Philippe Beauchesne, 158 et autres, St-Christophe, $4,700, $2,50 a/c.
Vente.—Oscar Rousseau à Joseph Rousseau, ½ n.e. 859, Tingwick, $2,300, $1,200 a/c.
Vente.—Célina Savoie à Médéric Desharnais, p. 107 et 108, St-Paul, $260 dues.
Vente.—Willie Fortier à Armand Dupont, 269, 208 et 209, St-Paul, $6,500, $3,650 a/c.
Vente.—Armand Dupont à Thomas Dupont, 221, 220 et p. 219, St-Paul, $3,400, $1,600 a/c.
Vente.—Thomas Dupont à Georges Prince, p. 345, p. 283 et p. 354, St-Paul, $3,100, $1,300 a/c.
Vente.—Alphonse Camiré à Alfred Binette, ½ n.e. 149 et autres, Ste-Hélène, $4,800, $3,000 a/c.
Vente.—Alphonse Camiré à Arthur Camiré, ½ s.e. 150, Ste-Hélène, $500 payées.
Obligation.—Philippe Beauchesne à Alfred Comtois, 118, 120, 122 et 182, St-Christophe, $1,500.
Obligation.—Armand Dupont à Albert Houle, 269, 208 et 209, St-Paul, $1,500.
Vente.—Albert Lachance et al., à Loriot Lachance, p.n.o. 322, St-Norbert, $600 dues.
Obligation.—J. Alfred Mercier à Joseph Boisjoli, p. 270, Arthabaskaville, $500 (acte daté de 1916).
Obligation.—Henry Lampron à Uldéric Boisvert, 931, Warwick, $2,000.
Vente.—Georges Carrier à Mme Herméline Maheu, p. 453, Ste-Victoire, $1,000 payées.
Vente.—Amédée Bolduc à Emile Baril, 296, Ste-Hélène, $7,000, $4,000 a/c.
Vente.—Auréus Lavigne à Freddy L'Heureux, 289 et 290, St-Paul, $5,500, $1,000 a/c.
Testament.—Mme Julie Ruel à Henri Labonté, ½ ind. 183, St-Norbert.
Transport.—Louis Paradis à Georges Thibault, sur Wilfrid Morin et Raoul Pothier, $2,100.
Obligation.—Adélard Joyal à Antoine Marin, 6a, 11e rg, Blandford, et autres, $1,000.

BUREAU D'ENREGISTREMENT. CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES.

Semaine du 23 septembre au 14 octobre.

Vente—Dame Salom Riopel à J. F. Paradis.
Quittance de rente—Dame Eug. Balcer à Gouvernement de Québec.
Vente—Corporation Trois-Rivières à Généré Isabelle.
Vente—F. X. Vanasse à Joseph Abran.
Obligation—Wm. Laroche à Dame Jos. Lambert.
Quittance—Dame Jos. Lambert à J. N. Vadeboncoeur et ux.
Quittance—Succ. H. Therrien à Jos. Baillargeon.
Vente—G. Arthur Ferron à Cyrisse Laquerre.
Vente—Nazaire Ricard à Edmond Bournival.
Vente—J. H. A. Bernard à Laurentide Co., Ltd.
Vente—Edmond Bournival à Laurentide Co., Ltd.
Vente—Cyrisse Laquerre à Laurentide Co., Ltd.

Vente—Nazaire Ricard à Laurentide Co., Ltd.
Vente—J. O. H. Ricard à Rodrigue Lemay.
Quittance—Nazaire Ricard à Edmond Bournival.
Obligation—Moïse Janvier à Dame Jean Giroux.
Vente—Napoléon Rousseau à Montréal Trading Co.
Vente—Joseph Rivard à Guy Boyer.
Vente—Dorilla Garceau à Wilfrid Giguère.
Obligation—Arthur Giguère à Rév. L. E. Duguay.
Renonciation—Onésime Gélinas à De Charette & Frère.
Vente—The Shaw. Falls Hotel Co. à The Shaw. W. & P. Co.
Quittance—The Shaw. W. & P. Co. à L. L. Mailhot.
Vente—Edouard de Carufel à Paul Garceau.
Vente—Banque d'Ottawa à Ernest Clément.
Obligation—Joseph Guillemette à Francis Roy.
Vente—Corporation Trois-Rivières à F. A. Verrette.
Vente—Emile D. Carignan à Dame Lucien Guillemette.
Vente—Emile D. Carignan à P. Lucien Carignan.
Obligation—Dame Lucien Guillemette à Séminaire des Trois-Rivières.
Vente—Ernest Moreau à Odilon Guay.
Quittance—Athenaïse Sicard à Adrien Lesieur.
Quittance—Louis Geo. Ayotte à Wilfrid Bournival.
Promesse de vente—Caisse Populaire Trois-Rivières à Métaï Aucoin.
Privilège—David Larivière vs Succ. Jos. Duchaine.
Obligation—Alfred Naud à N. T. Paré.
Quittance—Charles Meunier à Vve J. B. Lacerte.
Vente—Hervé Thiffault à L. François Pothier.
Obligation—Léon Martel à Adélard Milette.
Obligation—Albert Dontigny à The Belgo P. & P. Co.
Obligation—Arthur Dargis à Phi. Lacoursière et al.
Vente—F. A. Beaudoin à Arthur Sauvageau.
Vente—Nazaire Ricard, fils, à Jos. Lesieur.
Vente—L. J. Dostaler à Aimé Lafrenière.
Vente—Rév. Ls. et Eug. Denoncourt à Ans. Dubé Ltée.
Vente—Antoine St-Pierre à St-Maurice Lumber Co.
Garantie hypothécaire—Ernest Gravel à Dame A. I. Gravel.
Obligation—Mathias Ricard à Gaston Goulet.
Vente—Yvonne Robidas à Omer Bellemare.
Vente—Edouard Allard à Maxime Villemure.
Quittance—Perception du Revenu à Succ. Philippe Gélinas.
Vente—Vve Philippe Blais à Philippe Bourassa.
Vente—Aimé Ally à Joseph Chauvette.
Vente—Ignace Houle à Ernest Normandin.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Elisa Désaulniers.
Quittance—Philippe Houle à Vve Philippe Blais.
Quittance—Vve Edouard Ferron et al. à Nazaire Garceau.
Vente—Joseph Dumas à Philippe Lanneville.
Vente—Samuel Cossette à Valois Lafontaine.
Garantie hypothécaire—Adolphe Bolduc à J. A. Bourassa.
Obligation—Moïse Janna à Adélard Calièle.
Quittance—J. H. Gaillardetz à Arthur Lessard.
Quittance—Télesphore Racine et al. à Chrysologue Dallaire.
Vente—A. E. Guillemette à Hermile et Geo. Vézina.
Transport—Wilfrid Bellemare à Alfred St-Pierre.
Transport—Philippe Belleville à Ernest Mercier.
Vente—F. X. Lafleur à P. C. Neault.
Donation mobilière—Evelina Bordeleau à Dame Exilda Tessier.
Transport—Gaudias Marquis à Oscar Beauchesne.
Vente—Ulric Salvas à Canadian Pacific Railway.
Vente—Albertine Martel à Canadian Pacific Railway.
Obligation—Tancrède Poirier à J. H. Ricard.
Obligation—Tancrède Poirier à Frank Dubé.
Obligation—Oliva Crète à Eucher Masse.
Rétrocession—Emile Lemerise à Alfred Lemerise et ux.
Vente—Houle & frère à Edouard Bourassa.
Obligation—Edouard Bourassa à John Shore.
Vente—Damase Lemire à Pierre Boisvert.
Quittance—Dame F. X. Giroux à Thomas Argall.
Quittance—Dame Adelphe Garneau à Ernest Janvier.
Quittance—John Shore à Houle & frère.
Déclaration sociale—Frenette & Germain.
Résiliation de donation—Chs. Brousseau et ux. à C. E. Vigneau.
Vente—Joseph Bellemare et ux. à Rév. P. T. Gélinas.
Vente—Onias Gélinas à Noé Milot.
Quittance—J. F. Côté et ux., et al. à Jos. Bellemare.
Obligation—F. X. Vanasse à Athénaïse Sicard Lemyre.
Vente—Joseph Pagé à Canadian Pacific Railway.
Quittance—Flavie Labarre à William Janvier.
Vente—Eudore Deshaies à Dame Timothée Bernard.
Obligation—Dame Timothée Bernard à Léopold Lord.
Vente—Dame J. Alex. Carignan à Dame Maximien Dessureault.
Quittance—Rodolphe Camirand à Houle & frère.
Vente—Odile Côté à Pierre Duplessis.
Vente—Odile Côté à La Maison Ste-Claire.
Vente—Jos. O. Paquin à Hormisdas Carignan.
Vente—P. N. Martel à Benjamin Thibault.
Vente—Benj. Thibault à Ant. Vaillant et A. Barrer.
Vente—François Paquin à Ernest Denoncourt.
Obligation—Dame E. N. Beaudry à Caisse Populaire Trois-Rivières.
Transport—Gédéon St-Onge et al. à J. A. Bessette et al.
Quittance—Caisse Populaire Trois-Rivières à Eugène Aubry.
Quittance—Lucien Gagnon à J. C. Rousseau.
Donation mobilière—Raoul Doucet à Marie Paul Doucet et al.
Quittance—Guillaume Courtois à Ulric Salvas.
Vente—Alfred Lacourse à Honoré Hamel.
Quittance—Alfred Lacourse à Honoré Hamel.
Déclaration et reconnaissance de vente—Lacourse, Hamel et al. à Albertine Martel Arseneault.
Quittance—Médéric Savary à Dame Albertine Martel.
Quittance—Honoré Hamel à Dame Albertine Martel.
Vente—J. Alfred Gagnon à P. T. Légaré Limitée.
Quittance—The Shaw. W. & P. Co. à The Shawinigan Falls Hotel Co.
Vente—François Paquin à Fortunat Fournier.
Quittance—Dame Arthur Bellemare à J. Eugène Cloutier.
Quittance—J. O. Lacoursière à Houle & frère.
Déclaration sociale—The Colonial Hide Co.
Vente—Dame Jos. G. Labarre à Hon. J. A. Tessier.
Quittance—Frs. Gélinas à Dame Jos. G. Labarre.
Obligation—Marie-Anna Lavergne à Bronsard & Bélanger.
Obligation—Nazaire Garceau à Yvonne Trudeau.
Quittance—Chs. Dumoulin à Hormisdas Augé.
Obligation—Louis Lacroix à Eugène Leblanc.
Obligation—Adélard Gélinas à J.-Bte Boisvert.
Vente—Alide Lacerte à Oscar Lors.
Vente—H. M. St-Cyr à Dame X. Loranger.
Vente—Nazaire Ricard à Victor Bourassa.
Vente—Loggie Turner à Cyrisse Laquerre.
Obligation—Arthur Lafrenière à Edmond Bournival.
Transport—Victor Bourassa à Nazaire Ricard.
Vente—Félix Pagé à Ludger Despins.
Obligation—Albert Ricard à H. M. St-Cyr.
Quittance—Commission Scolaire Grand'Mère à Sylvio et Arthur Vennes.
Quittance—J. Bordeleau à Jos. Plante.
Quittance—J. A. Gagnon à Loggie Turner.
Main-levée—J. A. Leduc à Achille Carignan.
Quittance—Héritiers Lacerte à Isaïe Dupont.
Quittance—Honoré Landry à Albert Ricard.
Obligation—Adem Auger à Hector Bellemare.
Echange—Corporation Shaw. Falls à Hormisdas St-Onge.
Obligation—Adélard Gagnon à Dame Célina Clairmont.
Vente—Emile Gagné à Corporation Shaw. Falls.
Quittance—Arthur Salois à Adélard Gagnon.
Vente—The Shaw. W. & P. Co. à Ephrem Juneau.
Vente—Ephrem Juneau à Emile Pelletier.
Obligation—Pierre Harnois à Oscar Bergeron.
Transport—Frs. der Kinderen à J. H. Nap. Desaulniers.
Vente—Hercule Milot à Georges Milot.
Quittance—Zoël Benoit à Ambroise Blais.
Quittance—Euclide Lajoie à Camille Milot.
Transport—P. D. Thibeault à Jos. N. Vadeboncoeur et al.
Vente—Héritiers Houliston à P. D. Thibeault.
Quittance—Dame Chs. Vadeboncoeur à Dame Denis Larivée.
Quittance—Corinne Blais à Philippe Stevens.
Vente—Adolphe Berthiaume à Irénée Cantin.
Vente—Napoléon Rouette à Adolphe Berthiaume.
Vente—Thomas Laperrière à Wellie Dupont.
Vente—Camille Milot à Serias Leblanc.
Vente—Joseph Borque à J. Armand Laperrière.
Quittance—Corinne Blais à Napoléon Levasseur.
Vente—F. X. Lambert à Louis Déry.
Obligation—Achille Houde à Lauda Gélinas.
Obligation—Joseph Pelletier à Adélard Villemure.
Vente—Benjamin Thibeault à Chs. Edouard Pagé.
Vente—Armand Beaudry à Chs. Marchand.
Vente—Léopold Girard à Dame Ulric Lefebvre.
Vente—Vve Henry Morency à Octave Hébert.
Obligation—Octave Hébert à François Paquin.
Transport—Jos. Arseneault à Chs. Bourgeois et D. Rhéault.
Déclaration sociale—J. C. Rousseau enrg.
Vente—Chs. E. Girardin à Wilfrid Giguère.
Obligation—Arthur Gélinas à Honorat Lamy.
Vente—Corporation de Charette à Louis Bournival.
Vente—Louis Bournival à Vve Aug. Rivard.
Vente—Vve Joseph Lamy à Honorat Bourassa.
Vente—Vve Jos. Laforme à James Lacombe.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

H. Forget vs Wilf. Leboeuf, Montréal, $138.
Comp. Coopératif de Montréal vs Grégoire Jubinville, Montréal, $111.
Dom. Paper Co. vs Hugh R. Kidd, Montr al, $161.
Maria Head vs C. P. O. S., Ltd., Montréal, $2,552.
Omer Hardy vs Mélina Hamelin, Mme L. Archambault, L. Archambault Enrg., Montréal, $512.
Marie Desjardins vs Succ. Jos. A. Beauchamp, Montréal, $5,302.
F. Laurent vs G. M. Martin, Westmount, $277.
A. Drouin & Co. vs E. Lecavalier, Montréal, $112.
Chas Ciceri Co., Ltd. vs P. Martino, Port Colborne, Ont., $301.
M. Feldstein & Son Co. vs L. Wexler, Buckingham, $233.
Banque Nationale vs J. Daoust, Théo. Daoust, Montréal, $112.
H. Wylie vs L. L. Leet, Montréal, $200.
Jean Jourdain vs Jos. Daigneault, Ed. Daigneault, Montréal, Félix Daigneault, Coaticooke, Maximilien Daigneault, Boston, Mélina Jourdain, Mme Olivier Daigneault, Montréal, $5,216.
Pilkington Bros., Ltd. vs A. Julien, Montréal, $341.
Montreal Financial Times Pub. Co. vs S. Vickery & Co., Toronto, $190.
North Montreal Central, Ltd. vs A. A. Roy, Montréal, $8833.
Berthe Scott vs Isidore Ollichon, Montréal, 1ère classe.
R. C. Miller vs W. Lachance, Lachance & Fils, Fraserville, $253.
Succ. Pierre Brault vs Automobiles Françaises Ltée, Montréal, $1493.
Norwood Engineering Co. of Can., Ltd. vs Arthur Bastien, Montréal, $5175.
Dr H. Ferron vs Donat Denis, Montréal, $131.
Wm. Rutherford & Son Co. vs Wm. chance, Lachance & Fils, Rivière du Loup, $117.
Granger & Frère, Ltée vs Rod. Taillefer, St-Ours, $283.
J. Bonhomme Ltée vs A. Mendelson, Montréal, $295.
Realties Securities Ltd. vs Zoël Paquette, Montréal, $598.
Graham Marchand Agency Co., Ltd. vs Arthur Corbin, Outremont, $215.
René Mount vs J. Amirault, Montréal, $197.
J. A. Davis & Co. vs O. S. Jones, Lachine, $104.
Ed. Goyer vs Albert Brunet, Montréal, $185.
Jos. de Chantal vs Cohen's Ltd., Montréal, $112.
A. Graveline vs Bruno Falardeau, Montréal, $240.
Tcika Galianka vs Henry Mustofoy alias Mistoway, Montréal, 4ème classe.
Com. Ecoles de St-Jules vs Adèle M. Larose, Mme Alberto Dini, Montréal, $79.
Com. Ecoles Catholiques vs B. Lefebvre Ltée, Montréal, $138.
Elz. Chaput vs Eug. Charron, Montréal, $194.
A. Vivet Gross vs Wilf. Charron, Montréal, $140.
Jos. Soucy vs N. K. Fairbanks Co., Ltd., Montréal, $350.
Pietro Ciccin vs Maria de Francesco, Mme Geovanni de Francesco, Montréal, $100.
Lamarre Cie, Ltée vs D. Robillard, Montréal, $271.
Emile Pageau vs Jos. Pontbriand, Montréal, $210.
Cie Véhicules Moteurs de Montréal, Ltée vs C. L. Fortier, Ste-Marguerite du Lac Masson, $973.
Aurore Dufort vs Rod. Ladouceur, Montréal, 1ère classe.
Mme Chas R. White vs Succ. Isabella Martha Lane, Mme A. H. N. Robinson, Ste-Rose, $458.
Thos. A. Hollinbank vs Harry A. Spencer, Spencer Motor & Machine Co., Ltd., Hudson, $500.
Bannockburn Clothing Co., Ltd. vs S. Boucharon, Montréal, $117.
Dom. Press Ltd. vs Alex. Currie, Jobbers Press, Montréal $315.
Malvina Choquet vs Chas Beaudry, Montréal, $216.
H. Levy & Son, Ltd. vs J. Herscovici, Ideal Ladies Cloak & Novelty Mfr., Montréal, $300.
M. Archambault vs Zelphida Filteau, Mme Nap. Carle, N. Carle & Cie, Montréal, $55.
A. Drouin & Co. vs L. N. St-Laurent, Hull, $287.
N. Swan vs J. A. Gamble, Louis Green, Montréal, $101.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

R. Théberge vs W. Barré, $45.
Jos. Courville Enrg. vs G. Sirois, $40.
Jos. Courville Enrg. vs Jos. Sirois, $43.
A. Handfield vs P. H. Duckett, $88.
A. Denault vs E. Rivard, $38.
H. Hartwell vs Thos. Breen, $12.
Atlas Paper Box Co. vs Globe Shoe Store, $35.
E. J. Poulin vs E. D. Gauthier, $59.
E. Pilon vs F. X. Emond, $24.
J. Trachtenberg vs Jos. Lebrun, $54.
L. Slruovitch et al. vs J. J. Crossbay, $14.
Soeurs de la Cong. Notre-Dame vs Mme Firmin Bissonnette et vir., $16.
A. Cyr et al. vs J. A. Cabana, $40.
R. Singer vs N. Ritchie, $36.
Beaudoin Ltée vs J. P. Cousins, $17.
J. M. Aird Ltd. vs Mms Sidney Anderson, $16.
Borden's Farm Products vs Mme Jas. Harrington et vir., $22.
A. F. Ladouceur vs M. Tracey, $29.
J. A. Robert vs Jas. McBurney, $15.
Mme E. Lorimier vs Jos. Charbonneau, $17.
A. A. A. Nationale vs J. P. Bélanger, $60.
H. Audette vs Avila Chaussé, $50.
H. Bessner vs W. B. Gilmour, $29.
A. Bellefontaine vs J. U. Lefebvre, $10.
A. Moquin vs Hugh Davies, $35.
W. Kouri vs Ls Bigras, $21.
G. Martineau vs Wm Rodgers, $24.
W. Kouri vs O. Jolicoeur, $15.
J. A. Dorais vs A. Houle, $14.
H. Dorval vs C. E. Pelletier, $49.
A. Rousseau vs Jos. Hogue, $49.
Rockstein & Guttman vs M. Bouchard, $11.
A. Langevin vs Wm. Lambert, $12.
O. Lajeunesse vs S. Guimond, $21.
O. Simard vs Ant. Brûlé, $20.
C. W. Lindsay Ltd. vs Geo. H. Peechie, $45.
S. Girard vs Charlemagne Sauvageau, $16.
Jos. Brunet vs O. Richard, $31.
Vitagraph-Lubin-Selig, Essang Inc. vs Globe Amusement Enterprise Inc., $21.
J. R. F. Beaudry et al. vs J. Crevier, $27.
A. St-Amour vs J. B. Allard, $13.
C. Besner vs J. B. Allard, $30.
T. K. T. Stone vs Ernest Cosenworthy, $21.
Imp. Oil Co. vs Gisco Limited, $37.
J. Routtenberg et al. vs Paul Bertrand, $26.
Brouillette & Stanway vs Mme B. Mercier et vir., $20.
J. Perlman et al. vs John Jones, $31.
A. Pouliot vs Art. Richard, $11.
Webster & Sons, Ltd. vs J. G. Manseau, $57.
E. Lefrançois vs Vve A. Fisette, $58.
P. Léveillé vs Lawrence Cleary, $36.
W. Bourassa et al. vs D. Silles, $37.
W. Bourassa vs P. Roberge, $35.
Raymond Hardware Ltd. vs J. E. Plante, $91.
O. Boulay vs F. McHugh, $47.
H. Tremblay vs L. Marsolais, $20.
Outremont Garage vs Wm. Wilson, $80.
J. Leprohon ès-qual. vs J. Heins, $53.
W. Bourassa et al. vs W. Schrymer, $19.
Cie Ass. Mutuelle contre le feu vs O. Prairie, $10.
E. Mathieu vs G. Kerkcaldy, $20.
T. Audet & Co. vs E. Aspell, $10.
A. Rinfret vs N. Ratelle, $40.
J. L. Laugworthy vs A. Sears, $67.
H. P. Davies vs W. J. Murphy, Verdun, $23.
P. T. Légaré Ltée vs Alf. Brunet, Ste-Anne de Bellevue et Alf. Boyer, Vaudreuil, $96.
Int. Harvester Co. vs E. A. Dubuc, Mount Johnson, $28.
V. Viau vs T. Chénier, Ferme Neuve, $66.
H. Mathieu vs H. Gravel, St-Lambert, $26.

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
A. T. Gervais	B. Pesant
B. A. Drapeau	Clarke
J. A. Budyk	Dame C. B. Gross
S. Bélanger	Nicholson
J. A. Primeau	The North Amer. Magnesite Co.
Dame A. Guimond	W. McGowan
P. Fortier	St. Lawrence Sugar
Dame Aurelie Legault	The Metropolitan Life Ins.
Joseph Provencher	Can. Vickers
F. K. Bélanger	M. Gignac
Clodomir Chaumont	La Cité de Montréal

EN LIQUIDATION

Cie Chaussures Lasalle Ltée, Montréal — Paquet & Bonnier, liquidateurs.

ABANDON JUDICIAIRE

Par Hector Paré, Montréal — J. O. Dandurand, gardien provisoire.

Curateurs

H. Patenaude, Montréal — Vincent Lamarre, curateur.
Omer Hardy, Montréal — E. St-Amour, curateur.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 15 octobre 1919.

De nombreux changements de prix ont été faits au cours de la semaine sur le marché de la quincaillerie. Des cotations plus élevées sont en vigueur sur les prix des manufacturiers d'articles de quincaillerie pour constructeurs. Ces hausses se chiffrent à environ de cinq à dix pour cent et elles affecteront les produits Taylor-Forbes, Canada Steel Goods Co., Brainerd et Sanley Works. Cette ligne est très ferme et les hausses de prix sont dues, naturellement, en grande partie au coût de la main-d'oeuvre. L'huile O-Cedar et les vadrouilles à huile se vendent également plus chères, l'escompte actuel au commerce étant de 30 pour cent, au lieu de 33 1/3 pour cent. Les plaques, tôles et les feuilles de ferblanc ont subi un mouvement vers la hausse et cette ligne va devenir ferme par suite de la grève des ouvriers en acier. Les lingots de plomb, le ferblanc, le cuivre et le spelter se vendent tous plus chers cette semaine. Il y a eu une grosse augmentation des affaires et si cela continue les personnels des maisons de gros seront dans l'obligation de travailler durant des heures supplémentaires afin de remplir promptement les commandes. Les marchés sont généralement fermes, le câble en particulier étant très fort. Les poêles et les fournaises sont très actifs et les barres d'acier et de fer sont toutes très fermes.

LA QUINCAILLERIE POUR CONSTRUCTEURS MONTE

Quincaillerie pour constructeurs.— Des avances sont en vigueur cette semaine sur les diverses lignes de quincaillerie, surtout sur celle pour constructeurs. Les produits Taylor-Forbes en fonte et en acier ont subi une hausse de 5 à 10 pour cent. Les produits Stanley Works et la quincaillerie spéciale en cuivre faite par la Brainerd Co. ont monté d'environ 10 pour cent. Les lignes Canada Steel Works ont subi également une hausse d'environ 12 pour cent. Il y a une tendance générale vers la hausse pour ces lignes.

LES PRIX DES TUYAUX D'ARROSAGE DE JARDIN; LES VADROUILLES A HUILE ET L'HUILE DE CEDRE A LA HAUSSE

Tuyau, huile et vadrouilles. — Les prix cotés ici sur le tuyau d'arrosage de jardin, pour la variété à trois doubles, sont les suivants: demi-pouce, les 100 pieds, $11.50; trois-quarts de pouce, $15.50.

Les produits O-Cedar se vendent plus chers, les vadrouilles et l'huile ont monté d'environ 5 pour cent. L'escompte actuel au commerce est de 30 pour cent.

DE GROSSES VENTES SONT FAITES SUR LES POELES ET LES FOURNAISES

Poêles et accessoires. — Le mouvement actuel des fournaises est décidément lourd et la demande est très active de toutes les parties du pays. A présent que les marchands se rendent compte de la nécessité d'avoir des stocks en mains pour le gros commerce d'octobre et de novembre, les fonderies suffiront à peine à remplir les commandes déjà arrivées et celles qui viendront. La demande pour les poêles semble porter sur toute la ligne et les manufacturiers font rapport que les livraisons sont faites d'une manière satisfaisante. Naturellement, les prix sont forts et bien soutenus par suite du coût de la main-d'oeuvre. La matière première est suffisante pour permettre aux manufacturiers de travailler sans interruption.

Le mouvement des chaudières à charbon, des dessous de fournaises, des pelles, etc., est très considérable dans le moment.

LA DEMANDE POUR L'HUILE EST STABLE; CETTE DERNIERE ET LA GAZOLINE SONT SOUTENUES

Huile de charbon, gazoline. — Le mouvement de l'huile de charbon est meilleur pour la saison et il y a un marché stable, mais sans changement avec les prix variant de 22c à 25c le gallon. Les ventes de la gazoline sont aussi bien soutenues et le prix coté pour la gazoline à automobile reste ferme à 33c.

LE CHANVRE DE MANILLE FERME ET LES TENDANCES SONT A LA HAUSSE

Câble et cordage. — Bien que la base du prix ne soit pas changée ici pour les câbles de manille et de sisal, il ne serait pas surprenant de voir une hausse des prix avant longtemps, si les tendances extérieures actuelles continuent. Sur le marché des Etats-Unis, il y a une plus forte demande pour les fibres de manille et cela est dû en grande partie aux manufacturiers du pays. En vue du fait qu'il y a ici un approvisionnement plutôt limité, les tendances, naturellement, sont vers l'affermissement. Les prix cotés ici sont les suivants: manille pur, la lb. sur la base de 32c; manille anglais et beaver, 28c et le sisal, 25c la lb.

DES PRIX PLUS ELEVES POUR LES DIVERSES TOLES

Feuilles et plaques. — Le marché des tôles est plus ferme cette semaine et les prix ont monté pour les tôles noires. Vu que la grève de l'acier continue, il y a peu d'indication d'une baisse de la base du prix; il y aura probablement une hausse avant longtemps. Le mouvement est satisfaisant et les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins.

En vue du fait que les plaques deviennent plus rares, la base du prix pour les plaques est plus élevée, $2 et $1 la boîte, respectivement.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	5.65 6.40
Calibre 12	5.70 6.35
Calibre 14	5.75 6.50
Calibre 16	5.85 6.65
Calibre 18-20	.... 6.35
Calibre 22-24	.... 6.40
Calibre 26	6.45 6.50
Calibre 28	6.75 7.00
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	8.65 9.25
Calibre 28	8.30 8.85
Calibre 26	.... 8.50
Calibres 22 et 24	7.70 8.35
Calibre 16	7.30 8.00
Calibre 18	7.50 8.35
Calibre 20	7.50 8.35

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

AUCUN CHANGEMENT POUR LES PRODUITS DU PLOMB

Produits du plomb. — Bien qu'il n'y ait pas de changement à enregistrer sur ce marché, les tendances sont plus fermes pour le plomb en saumon et cela veut dire naturellement qu'aucun déclin n'est probable actuellement pour les produits manufacturés. La demande est bien soutenue pour certains produits, bien que le mouvement pourrait être plus considérable. La soudure reste sans changement, mais les lingots de ferblanc monteront tout probablement. Il y a toute raison de s'attendre à un affermissement du marché surtout si le plomb continue à monter.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.36½

Soudure, strictement, la lb. .	0.32½
Soudure, commerciale, la lb. .	0.31
Soudure, wiping, la lb. . . .	0.29
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38¾
50.60	0.41¼
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

TUYAU DE FER

Standard Buttweld

Les 100 pieds.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
⅛ pc...	$ 6.00	$ 8.00	$.....	$.....
¼ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
⅜ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
½ pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
¾ pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
1¼ pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
1½ pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
2 pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
2½ pc...	38.90	49.73	.....	.....
3 pc...	50.87	65.03	.....	.....
3½ pc...	64.86	81.88	.....	.....
4 pc...	76.85	97.01	.....	.....

Standard Lapweld.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	$27.94	$34.78	$31.64	$38.11
2½ pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3½ pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4½ pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

LA GREVE DES OUVRIERS DE L'ACIER PEUT AIDER LES USINES D'ICI

Fer et acier. — Il y a un mouvement très actif des barres de fer et d'acier et le commerce fait un gros chiffre d'affaires. Les usines recevront probablement de grosses commandes par suite de la grève aux Etats-Unis, et il semblerait que le commerce ici sera approvisionné par les usines. Le ton reste ferme et sans changement.

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer .	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LE PLOMB, LE FERBLANC ET LE CUIVRE A LA HAUSSE

Métaux en lingots. — Des prix plus élevés sont en vigueur pour le ferblanc et le plomb en lingots, tandis que le spelter est ferme aussi. Il y a eu un bon chiffre d'affaires.

Cuivre. — Bien que la production soit considérable, la demande semble avoir absorbé un gros tonnage. A tout événement, les tendances sont vers l'affermissement et l'on vend ici ce métal à 25c.

Ferblanc. — La base future est plus élevée pour la livraison immédiate et cela, naturellement, veut dire que le ton des stocks sur place est plus ferme. Bien que le prix actuel soit de 60c, il est probable qu'il va monter.

Plomb. — Une grosse demande pour du plomb de plusieurs sources a contribué à affermir le marché et le produit est plus fort aux Etats-Unis et le plomb anglais est plus ferme, ayant monté de 17c le quintal. Le prix local est maintenu à 7½c.

Spelter. — De fréquents changements à la hausse ont été enregistrés et avec des stocks plutôt légers, les prix sont soutenus à 10c.

Antimoine. — Un ton quelque peu plus fort et la base du marché local est d'un demi-centin plus haut cette semaine à 10c la lb.

Aluminium. — Marché sans changement et tranquille à 34c.

Fer en gueuse. — Quelques ventes ont été faites et la base se maintient à $50 la tonne.

LA PEINTURE

Les prix de la graine de lin se sont beaucoup affermis au cours de la semaine dernière, et bien que l'avenir verra un déclin dans le prix de l'huile de graine de lin, les prix sur place sont bien soutenus. Les stocks sont très limités et cela veut dire que les commandes sont remplies sur la base de lots par baril simple. Certains offrent de l'huile en lots de cinq gallons seulement. La demande est assez bonne pour la saison.

La térébenthine demeure sans changement et le mouvement est limité et les stocks ne sont pas excessifs, de fait ils sont plutôt légers. Les marchés du Sud sont plus bas.

Il y a une augmentation manifeste dans les commandes pour livraison l'an prochain et les indications sont qu'il y aura une saison remarquable pour les peintures préparées et les spécialités. Le mastic se vend plus activement à mesure que la température approche. Un léger changement a été dans les cotations de la vitre.

LES TENDANCES PLUS FACILES; L'HUILE SUR PLACE EST RARE

Huile de graine de lin. — Le marché du lin a réagi ces jours derniers et les prix sont montés de près de 3 points. Une très petite quantité de graine est reçue par les broyeurs, jusqu'ici et bien que la livraison va s'améliorer dans un avenir très rapproché le coût de l'huile sur place est moins élevé qu'il ne l'était il y a une semaine. Certains offrent de l'huile en lots de cinq gallons seulement, et il est nécessaire, dans ces cas, de payer pour l'empaquetage. Le mouvement de la graine aux broyeurs est, dit-on, léger, car ces derniers n'achètent pas du tout sur la base actuelle.

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	2.90	3.02
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	2.92½	3.04½
5 à 9 barils	....	....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

A DEUX QUARANTE-CINQ LA LA TEREBENTHINE EST STABLE

Térébenthine. — Le prix du gros est maintenu ici à $2.45 le gallon pour les lots de baril simple et la demande est plutôt limitée, les acheteurs n'achètent que les quantités dont ils ont besoin pour leurs ventes immédiates. Les stocks des marchands de gros sont, dit-on, limités par suite de la base de prix élevés et des achats plutôt restreints. Le marché de Savannah a baissé de plusieurs points au cours de la semaine et les prix d'ici peuvent baisser si ce mouvement vers la baisse continue.

Térébenthine—

	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	2.45	2.65
Par petits lots	....	2.65
(Empaquetage extra)		

LES DIVERS MASTICS SE VENDENT BIEN

Mastic. — Bien que la demande pour le mastic n'a pas encore pris les proportions actives de la dernière saison d'automne, les ventes sont assez considérables et elles iront en augmentant de plus en plus. La base est maintenue sans changement et il en sera ainsi d'ici au 15 décembre.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils . . .	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres . . .	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres . . .	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres . .	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE DEMEURE SANS CHANGEMENT

Blanc de plomb dans l'huile. — La saison est très avancée pour la vente active de cette commodité et il y a encore un mouvement considérable au commerce pour les quantités nécessaires pour l'emploi immédiat. La base reste à $15.50 le quintal pour les lots de 5 tonnes; $16 pour les lots d'une tonne et $16.35 pour les plus petites quantités. On se rappellera

que ces prix resteront probablement en vigueur d'ici au 15 décembre.

C'EST LE TEMPS DES COMMANDES POUR LES PEINTURES PREPAREES

Peintures préparées. — Bien qu'il y ait encore un assez bon mouvement des peintures préparées et des spécialités, l'intérêt commence à se concentrer sur les commandes pour plus tard. On dit que ces commandes sont déjà considérables et tout indique que le mouvement pour 1920 va prendre les proportions d'un record. Toutes les lignes sont stables et très fermes.

LA LISTE DES VITRES CHANGE POUR LES SEIZE ONCES

Vitre. — Un léger changement a été fait sur le prix de la vitre de 16 onces. Jusqu'à 25 pouces, la cotation actuelle est de $18.75 les 100 pieds; de 25 à 34 pouces, $19.60 et de 35 à 40 pouces, $20.50.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.12	0.12

Couleurs (sèches) la livre	
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17 0.19
Vert Chrome, pur	0.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.12 0.12½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.10
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½
Ochre d'Or, 100 livres	0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils	0.03½
Ochre jaune, barils	0.06 0.10½
Ochre français, barils	0.08
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Rouge Super Magnetic	0.05
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23	0.30
Rouge Indien		0.30
Jaune chrome, pur		0.53
Ochre d'or, pur	0.30	0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25	0.28
Verts, purs	0.28	0.38
Terres de Sienne		0.34
Terres d'Ombre		0.34
Bleu Ultra-marin	0.45	0.48
Bleu de Prusse		1.00
Bleu de Chine		1.00
Noir fin		0.35
Noir ivoire		0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38	0.40
Noir de marine, 5 livres		0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss	5.75

Colle.

Colle All-Round Brantford—

Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 20 à 25%.
Escompte à la feuille, 5 à 10%.
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100.
Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.35
Crown Diamond	16.00	16.35
Crown, pur	16.00	16.35
Ramsay, pur	16.00	16.35
Green Seal	16.00	16.35
Moore, pur	16.00	16.35
Tiger, pur	16.00	16.35
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.35
Eléphant, véritable	16.50	16.85
Red Seal	16.00	16.35
Decorators, pur	16.00	16.35
O. P. W. anglais	16.20	16.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris

En barils, environ 600 lbs	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche	4.95
Eléphant, couleurs	4.55
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.55
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.38
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	5.00
Moore, couleurs, blanches	4.80
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	4.00
Moore, peinture de plancher	3.85
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	5.55
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	3.75
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur, couleurs	3.50
Ramsay pure, blanche	4.90
Ramsay pure, couleurs	4.60
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porch paint	4.80
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, coulours	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.95
Mellotone, couleurs	3.60
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.05
Maple Leaf, couleurs	4.80
Maple Leaf, à plancher	4.00
Pearcy, préparées, blanches	4.25
Pearcy, préparées, couleurs	4.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

LA CONSTRUCTION

LEVIS

Additions et modifications à un club, sur la rue Déziel, pour les Chevaliers de Colomb. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec.

MONTREAL

Modifications à une résidence, sur l'avenue Mansfield, $8,000, pour Gatehouse & Robertson, 348 rue Dorchester Ouest.

Modificatioins à une résidence, $4,000, 863 rue Ste-Catherine Ouest, pour A. B. Hughes, 4033 rue Dorchester Ouest. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il est sur le marché pour certains matériaux.

Résidence de $3,200 sur la rue Amherst, pour Germain Levert, 5994 rue Amherst. Le propriétaire fera tout le travail la journée et il achètera les matériaux nécessaires.

2 résidences détachées, $15,000, sur l'avenue Western, Westmount, pour Geo. E. Blackwell, 4184 rue Ste-Catherine Ouest. Le propriétaire accordera des sous-contrats et il a besoin de certains matériaux.

Résidence de $4,500, sur l'avenue Marlow, pour J. P. Tremblay, 293 avenue Prud'homme. La brique, le bois et la quincaillerie ne sont pas encore achetés. Le propriétaire accordera des sous-contrats et il a besoin de certains matériaux.

Modifications à une résidence (3 plain-pieds), $4,000, 101 avenue Pie IX, pour F. Messier, St-Antoine de Richelieu, Qué.

Résidence de $15,000 sur l'avenue Maplewood, pour M. Bastien, c/o de l'architecte Raoul Gariépy, 54 rue Notre-Dame Est.

Extension à une résidence et garage, $5,000, sur l'avenue Belge, Westmount, pour Francis Hankin, 648 avenue Belge.

4 résidences de $4,000 chacune, sur l'avenue Marlow, pour Z. Trudeau, 283 avenue Northcliffe. Le propriétaire accordera des sous-contrats et il a besoin de brique et de bois.

Trois plain-pieds, $5,500, sur la rue Nicolet, pour M. Guilbault, 475 rue Nicolet. Le propriétaire achètera certains matériaux et il fera tout le travail à la journée.

Résidences (2 plain-pieds) $3,000, sur l'avenue Bickerdike pour J. Nelson David, 3355 avenue Verville. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il aura besoin de certains matériaux.

Modifications et additions à un entrepôt (Produits chimiques), $8,500, sur la rue des Communes pour la John Owan Co., Ltd., 9 rue Dalhousie.

Extension à une brasserie, $11,000, pour la Frontenac Breweries Ltd., rue Casgrain. Tout le travail sera fait a la journée et la plupart des matériaux sont achetés.

Résidences pour deux familles, $3,000, sur la rue Bréboeuf, pour J. C. Frenette, 324 rue Bréboeuf. Le propriétaire fait le travail à la journée et il achètera certains matériaux.

Addition à une tannerie, $12,000 sur la rue St-Ambroise, pour la Montreal Leather, Ltd., 75 rue St-Ambroise.

Edifice à bureaux, $100,000, sur la rue St-Jacques, en face du square Victoria, pour la Marcil Trust Co., 136 rue St-Jacques.

Garage public de $120,000, rues Ste-Catherine et Wood, pour la Mintreal Arena Co. On a commencé les travaux de fondations.

3 résidences de $5,000 chacune sur le boulevard Rosemont, pour S. A. Dubuc, 26 Dandurand. La quincaillerie n'est pas achetée.

6 résidences (3 plain-pieds dans chaque), $5,000 chacune, sur l'avenue du Parc, pour Duquette & Patenaude, 2668 avenue du Parc. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Résidence (2 plain-pieds) $7,500, sur l'avenue Prud'homme, pour J. P. Tremblay, 293 avenue Prud'homme. Le bois et la brique ne sont pas encore achetés.

Six plain-pieds de $6,000, sur la rue Berri, pour A. Bastien, 3291 rue Berri. Le propriétaire fera probablement le travail à la journée et il est sur le marché pour certains matériaux.

2 résidences (2 familles), $4,500 chcaune, sur l'avenue Marcil, pour Z. Trudeau, 283 avenue Northcliffe, Notre-Dame de Grâces. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il est sur le marché pour de la quincaillerie.

Fabrique de biscuits et de bonbons, $200,000, sur l'avenue Brester, pour la Montréal Biscuit Co., 1008 avenue Green.

7 résidences (3 plain-pieds chacun), $4,500 chacun, sur la rue Cartier, pour Réal Cloutier, 10 William-David, Maisonneuve. Le propriétaire fera le travail à la journée et tous ses matériaux sont achetés.

2 résidences (2 familles), $4,500 chacune, sur l'avenue Northcliffe, pour Adrien Grégoire. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Résidence de $5,000, sur l'avenue Marlowe, pour Frank Robert Ltd., 320 Boulevard Décarie. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il a besoin de certains matériaux.

2 résidences de $6,000 chacune, sur l'avenue Hampton, pour Roberts & Pick, 368 avenue Hingston.

Cottage de $7,000, sur l'avenue Champagneur, Outremont, pour E. L. Descheneaux, 1366 avenue Evelyn, Verdun. Le propriétaire demande des prix immédiatement pour de la brique, du bois et de la quincaillerie.

Résidences (5 plain-pieds), $7,500, sur l'avenue Western, pour P. Leahy, 146e rue St-Rémi. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il a besoin de matériaux immédiatement.

Modifications au Théâtre "Gayety", sur la rue St-Urbain, pour la Columbia Amusement Co. Gérant: R. M. Garfield. Architecte: D. J. Spence, 246 Côte du Beaver Hall, qui demandera des soumissions ces jours-ci.

2 résidences (2 plain-pieds) dans chaque), $2,000 chacune, sur la rue Bourbonnière, pour Magloire Rhéaume, 2204 avenue Orléans. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il a besoin de certains matériaux.

Résidence (2 plain-pieds), $5,500, sur le boulevard Décarie, pour Arthur Léger, 243 boulevard Décarie. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il a besoin de matériaux immédiatement.

Résidence de $4,000, sur l'avenue Harward, pour Raoul Leduc, 116a avenue Rose de Lima. Tout le travail sera fait à la journée.

FRASERVILLE

Addition à l'hôpital St-Joseph, au coût de $100,000. Supérieure: Rév. Soeur Prétexta. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec.

QUEBEC

Addition au Château Frontenac, $2,000,000, pour le C. P. R. On ajoutera 200 chambres à l'édifice actuel et des soumissions seront demandées prochainement.

Entrepôt de $140,000, angles des rues Desfossés et de l'Eglise, pour la Cie Paquette, Limitée, 157-173 rue St-Joseph.

Garage et grange $5,000, sur la rue LeBouthillier, pour la Canadian Oil Co., 12 rue Trudel.

TROIS-RIVIERES

Magasin et logements, $7,000, rues St-Roch et Baptiste, pour Noé Champagne. La brique n'est pas encore achetée.

SHAWINIGAN-FALLS

Résidence de $7,000, sur la rue Faust, pour L. F. Pothier, rue Faust.

Résidence et salon de crème à la glace, $8,000, sur la 5ème Rue, pour Nicholas Huses, 5ème Rue.

Résidence de $5,500, sur la 5ème Rue, pour Philémon Trudel.

UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la cité de Montréal, le

LUNDI, troisième jour de NOVEMBRE prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et officiers de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le député-shérif,
EUGENE GOUIN.

Bureau du shérif,
Montréal, 14 octobre 1919.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 15 octobre 1919.

Il n'y a pas de changement important à enregistrer dans la condition du marché local des porcs vivants. Les prix sont fermement maintenus en sympathie avec l'avance enregistrée aux endroits de la campagne à la fin de la semaine dernière. Les offres n'ont pas été considérables, mais elles étaient suffisantes pour répondre aux besoins locaux, vu que les grandes maisons de salaison achètent actuellement la plus grande partie de leurs approvisionnements à la campagne à des prix f. a. b. Toutefois, le commerce a été assez actif et des ventes de lots choisis ont été faites à $18 les 100 lbs, pesés en descendant des chars, avec une réduction de $2.00 les 100 lbs pour les gros lots, $5 pour les truies et $7 pour les stags. Le marché des porcs abattus a été ferme aussi avec une demande stable pour les petits lots et des ventes de stock frais tué aux abattoirs ont été faites en gros de $25.50 à $26 les 100 lbs.

Un bon commerce stable continue d'être fait dans la plupart des lignes de viandes fumées et préparées si l'on considère la saison de l'année et la température plus froide que nous avons actuellement. Comme les stocks sont amplement suffisants pour répondre aux besoins locaux et ceux de la campagne, il n'y a pas de changement de prix à noter. La demande porte surtout sur les petits lots et des ventes de jambons de 8 à 10 lbs, en gros, ont été faites de 35c à 36c la lb.; de 12 à 15 lbs, de 33c à 34c et plus pesants à 32c. Le bacon à déjeuner s'est vendu de 44c à 45c; le bacon Windsor choisi de 46c à 48c et le Windsor désossé et paré à 50c.

Le ton du marché du saindoux est stable avec un bon commerce de gros. Des ventes de saindoux pur ont été faites de 30c à 30½c la lb. en seaux de bois de 20 lbs. Le saindoux composé s'est vendu de 28c à 29c la lb. en seaux de bois de 20 lbs.

LES ARRIVAGES DE PORC PEU CONSIDERABLES; LE TON EST PLUS FERME

Viandes fraîches. — Il y a eu ici diminution dans les arrivages des porcs vivants, et par suite les offres ont été prises à des prix plus élevés, $18 étant la base cotée pour le stock de choix sur les marchés de Montréal. On s'attend, à moins que les offres n'augmentent, à ce que les prix soient maintenus fermes. Les porcs abattus, provenant de lots choisis, se vendent de $26.50 à $27 le quintal. Il y a très peu de changement sur le marché des bestiaux, les arrivages étant assez considérables, mais la qualité, sous plusieurs rapports, est plutôt inférieure. Le commerce des viandes est assez satisfaisant.

Nous cotons:

Porcs vivants		18.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs	26.50	27.00
Truies (pesantes)	22.00	23.00
Porc frais—		
Gigot de porc	....	0.33
Gigot de porc (trimmé)	....	0.37
Longes (trimmées)	....	0.37
Longes (non trimmées)	....	0.33
Côtes, Spare	0.23	0.24
Epaules (trimmées)	....	0.29
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.22
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.26	0.27
Quartiers devant	0.14	0.16
Longes	....	0.34
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.14
Hanches	0.22	0.25
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.20	0.22
Quartiers devant	0.12	0.14
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.23
Chucks	....	0.11
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	....	0.23
Mouton	....	0.16

LES PRIX DU JAMBON BAISSENT; LES VENTES S'AMELIORENT

Viandes préparées. — Les tendances ont porté vers la baisse pour les jambons et les viandes préparées de toutes sortes. Cela a eu pour effet d'augmenter la demande et les ventes ont été très actives ces jours derniers. Les prix ont été plus bas qu'ils ne l'avaient été depuis quelque temps. Le bacon, lui aussi, a été plus facile. D'autres déclins ont été faits sur le porc en baril et le boeuf (plate) a baissé à $32.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.40½
14-20	0.39	0.40
20-25	....	0.37
25-35	....	0.29
Plus de 35 lbs	....	0.28
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.44	0.52
Windsor	....	0.51
Cottage rolls	....	0.35
Jambon Picnic	....	0.29
Porc en baril—		
Canadian short cut (lb.) morceaux 30-40	....	60.00
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	63.00
Porc, lourd (baril)	....	51.00
Boeuf (plate)	....	32.00
Boeuf (mess)	....	32.00
Porc engraissé aux fèves	....	48.00

VIANDES CUITES ET EN GALANTINES A LA BAISSE

Viandes cuites. — A mesure que l'influence de la baisse du prix du porc atteint les lignes préparées, le ton de ces dernières porte vers la baisse, et des réductions ont été faites au cours de la semaine sur la tête en fromage, la langue de boeuf, les épaules bouillies et rôties. Un plus grand choix de prix est en vigueur également pour la mince meat. Il est probable que cette dernière va se vendre moins chère que le prix auquel elle se vendait ces derniers mois et les réductions seront faites graduellement. La demande est assez bonne.

Nous cotons:

Tête en fromage		0.15½
Langue de boeuf en gelée, choix		0.59
Langue de porc en gelée		0.48
Jambon et langue, la lb.		0.30
Veau et langue		0.23
Jambons, rôtis		0.60
Jambons, cuits		0.58
Epaules, rôties		0.45
Epaules, bouillies		0 44
Pâtés de porc (douz.)		0.80
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb.	0.15	0.19

LES VENTES SONT ACTIVES POUR LE SAINDOUX A SON NOUVEAU PRIX

Saindoux. — Il y a eu un petit changement sur la base du prix du saindoux et aux prix actuels le mouvement est très lourd. On a rapporté que des ventes ont été faites à des prix réduits au cours de la semaine, mais le marché est très stable à la base mentionnée plus bas. Il est probable que des prix plus bas pour de gros lots sont dus à des retenues de grandes quantités dans un ou deux quartiers.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.31
Tinettes, 50 lbs, la lb.	....	0.31¼
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.31½	0.32
Morceaux, 1 lb., la lb.	....	0.34

LA GRAISSE VEGETALE A BAISSE ET ELLE SE VEND BEAUCOUP

Graisse végétale. — La vente de la graisse végétale est plus considérable à la base du prix réduite et des prix plus bas encore seront en vigueur cette semaine. Les arrivages ont été suffisants pour répondre aux

besoins locaux, et il est probable qu'il y aura un stock suffisant pour faire face aux besoins du commencement de l'automne. L'huile employée dans la fabrication de ce produit sera peut-être plus libre qu'elle ne l'était il y a un an.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.29
Tinettes, 50 lbs	0.29¼	0.29½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.30	0.31½
Morceaux de 1 lb. la lb.	....	0.32

LA MARGARINE MAINTIENT SA BASE SANS CHANGEMENT

Margarine. — Très peu de changement à signaler sur ce marché, la base du prix restant la même et les ventes au commerce sont satisfaisantes. La température plus froide améliorera la demande de la margarine.

Margarine:

En moules, suivant la qualité, la lb.	0.35	0.39
En tinettes suivant la qualité, la lb.	0.31	0.34

LES PRIX DU BEURRE MONTENT

Beurre. — Les arrivages de beurre lundi ont consisté en 871 paquets, comparés à 1,692 pour le même jour de la semaine dernière, et 1,375 pour la date correspondante il y a un an. Les exportations de beurre d'ici, la semaine dernière n'ont été que de 100 paquets, soit une diminution de 3,293 paquets, comparées à celles de la semaine précédente. Par suite de la plus grande fermeté montrée aux halles de la campagne, samedi, et la tendance continuelle des prix vers la hausse pour le meilleur beurre de crèmerie sur le marché de New-York a été la cause d'un ton beaucoup plus fort sur le marché local et les offres à la vente à l'encan d'ici ont été faites à 2 1-8c. de plus la lb. que les prix de vendredi dernier, A l'entrepôt frigorifique Gould seulement 200 paquets ont été offerts et certains lots se sont vendus à 57½c la lb. f.a.b. à la campagne; d'autres à 58c livrés ici et quelques-uns jusqu'à 59 5-8c livrés. Ici, la demande continue d'être bonne pour le meilleur beurre de crèmerie destiné à l'exportation aux Etats-Unis et un commerce actif est fait, mais l'on dit que la demande pour le crèmerie détenu n'est pas aussi bonne. Il n'y a pas de changements à noter sur les prix du gros, des ventes du meilleur crèmerie étant faites à 59c la lb., en paquets solides et à 60c la lb. en morceaux de 1 lb., mais les indications sont à l'effet qu'il y aura une nouvelle hausse d'un centin dans un avenir très rapproché.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé	0.59	0.60
Le meilleur crèmerie	0.59	0.59½
Bon crèmerie	0.58	0.58½
Le meilleur de ferme	0.53	0.54

LE MARCHE DU FROMAGE EST FORT PAR SUITE DE LA BONNE DEMANDE

Fromage. — Les arrivages de fromage lundi ont consisté en 5,730 boîtes comparées à 9,827 pour le même jour de la semaine dernière et 7,885 pour la date correspondante il y a un an. Les exportations de fromage de ce port la semaine dernière ont été de 27,491 boîtes, soit une diminution de 8,393 boîtes comparées à celles de la semaine précédente. A l'entrepôt frigorifique de Gould 3,000 boîtes pour lesquelles la demande était bonne ont été offertes à 25¾c. la lb. f.a.b. à la campagne. Toutes ont été vendues. La demande du fromage destiné à la Belgique continue d'être bonne et comme les prix offerts sont plus élevés que ceux des autres sources étrangères, un commerce très actif est fait et les perspectives sont que les consignations seront plus considérables durant les six prochaines semaines.

Le Comité de l'exportation du fromage canadien paiera les prix suivants pour tout le fromage livré à l'entrepôt à Montréal:

No. 1, la lb.	0.25
No. 2, la lb.	0.24½
No. 3, la lb.	0.24

LES OEUFS FRAIS ET CHOISIS ENREGISTRENT UNE NOUVELLE HAUSSE

Oeufs. — La caractéristique du marché local des oeufs a été le ton plus ferme pour les oeufs frais et choisis et les prix ont monté de 1c à 2c la douzaine. Toutefois, il n'y a pas de changement dans les prix des variétés inférieures par suite du fait que la demande pour ces oeufs est limitée et les stocks considérables. Le commerce pour les meilleurs oeufs est actif par suite d'une bonne demande pour la consommation locale et des demandes continuelles au sujet de l'exportation.

Oeufs strictement frais	....	0.68
De choix	....	0.64
No 1	....	0.58
No 2	....	0.50

LE MARCHE DES VOLAILLES SANS CHANGEMENT

Volailles. — Il n'y a pas de changement important à noter sur le marché local des volailles vivantes et préparées. Les arrivages continuent d'être considérables, en dépit du fait que de grosses consignations ont été envoyées par les expéditeurs de l'Ontario aux marchés des Etats-Unis, vu que de meilleurs prix leur ont été offerts là-bas. Toutefois, les stocks sont suffisants pour faire face à tous les besoins et un commerce actif pour la saison continue d'être fait pour la consommation immédiate et pour l'entreposage. A présent que la température est un peu plus froide, tout indique que les consignations de volailles préparées de la campagne augmenteront dans un avenir très rapproché.

Voici les prix du gros cotés actuellement pour les volailles vivantes:

Poulets, "broilers"	0.20	0.23
Poulets	0.20	0.25
Vilailles, grosses	0.22	0.24
Volailles, petites	0.15	0.18
Roasters	0.15	0.17
Cannetons	0.17	0.22
Canards	0.15	0.16
Oies	0.15	0.20
Dindes	....	0.35

LE PRIX DES PATATES BAISSE

Patates. — Par suite des arrivages considérables qui arrivent des cultivateurs de cette province, arrivages qui ont été plus considérables que les besoins du moment, un ton plus faible a prévalu sur ce marché et les prix ont baissé de 10c à 15c le sac. Mais à ce prix réduit la demande a été bonne de la part des marchands locaux à cause de la bonne qualité du stock offert cette année, comparé aux précédents et un commerce très actif a été fait sur les patates blanches Québec avec des ventes par lots de char de $1.30 à $1.35 le sac de 90 lbs, ex-track, et en gros de $1.60 à $1.70 le sac de 90 lbs ex-track. Les arrivages des Montagnes Vertes des provinces d'en bas ont été peu considérables jusqu'ici cette saison par suite du fait que les acheteurs des Etats-Unis leur ont offert de meilleurs prix que ceux que les marchands locaux étaient disposés à payer.

LES VENTES DU POISSON SONT BONNES ET LES STOCKS CONSIDERABLES

Poisson. — Il y a une demande très active pour les diverses variétés de poisson et les assortiments sont suffisamment variés pour offrir au commerce le choix qu'ils préfèrent faire. Les prix sont plus bas qu'ils ne l'étaient l'an dernier et cela va aider à activer le mouvement. Le poisson frais continue à se vendre plus que jamais. La saison s'annonce bonne.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.20
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées)	....	0.13
Gaspéreaux, chacun	....	0.08
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.20
Haddock	....	0.09
Flétan, Est	....	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché	0.07	0.08
Carrelets	0.08	0.10
Crevettes	0.35	0.40
Homards vivants	....	0.35
Petit brochet (pike), la lb.	....	0.13
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.25	0.26
Saumon de Gaspé	0.28	0.30
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	0.14	0.15

Poisson blanc	0.17	0.18
Truite de russeaux	0.38	0.40
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	0.12	0.13
Filets	....	0.18
Bloaters, la boîte	....	2.00
Kippers	....	2.25

L'EPICERIE

Peu de changements de prix ont été faits sur les marchés de l'épicerie au cours de la semaine et c'est une chose qui n'arrive pas souvent. Les livraisons du sucre s'améliorent continuellement et la base actuelle est de $11 et elle est ferme à ce chiffre. La mélasse est décidément ferme et l'on prédit dans certains quartiers que la base va devenir plus élevé. Le blé d'Inde en boîte est plus facile dans un quartier. Les marchés des fèves restent stables et la demande est assez bonne. Le riz se vend bien aux prix maintenus. Les amandes Tarragone sont cotées 2c plus chères dans un quartier. Les thés et les cafés sont actifs et le mouvement des stocks se fait très librement. Les nouveaux ordres émis pour la farine de blé par la Commission du Blé seront très acceptables pour les minoteries. Les nourritures sont actives et le ton est ferme. Les prix des grains ont baissé un peu pour l'avoine, tandis que l'orge se vend un peu plus cher. Les marchés des provisions sont quelque peu tranquilles, mais le saindoux et la graisse végétale sont un peu plus faciles.

LES DIFFICULTES DU SUCRE DIMINUENT; LES LIVRAISONS VONT EN S'AMELIORANT

Sucre. — Il y a eu une livraison continuelle au commerce, et sous ce rapport l'amélioration a été marquée. La grève des employés de l'usine de St. John de l'Atlantic Sugar Refineries Co. Ltd., a été réglée, les hommes étant retournée au travail après avoir, dit-on, accepté les offres de la compagnie. Cette raffinerie s'attend de commencer ses livraisons ces jours-ci. Les prix sont maintenus fermes sans changement.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	11.00
Acadia, extra granulé	.....
St. Lawrence, extra granulé	11.00
Canada, extra granulé	11.00
Dominion cristal granulé	11.00
Glacé, barils	11.00
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	11.20
Glacé, (boîtes de 50 liv.)	11.60
Glacé, 1 livre	12.80
Jaune No 1	10.60
Jaune No 2 or	10.25 10.50
Jaune No 3	10.15 10.40
Jaune No 4	10.10
En poudre, barils	11.00
En poudre, 50s	11.00
En poudre, 25s	11.30
Cubes et déc. 100 lbs	11.45
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.55
Cubes, boîtes de 25 lbs	11.65
Cubes, paq. de 2 lbs	11.85
En morceaux Paris, barils	11.60
" " 100 lbs	11.70
" " boîtes 50 lbs	11.80
" " boîtes 25 lbs	12.00
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	13.50
Crystal Diamond, barils	12.75
" " boîtes 100 lbs	11.70
" " boîtes 50 lbs	11.80
" " boîtes 25 lbs	12.00
Demerara, pâle, la lb.	0.10

LE MARCHE DES FEVES RESTE SUR LA BASE DE LA MI-SAISON

Fèves. — Le marché n'est pas actif et c'est une condition que l'on a appelée une "situation de mi-saison". La base est très fermement maintenue et les prix obtenus sur ce marché sont nominalement fermes.

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.50	5.75
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	....	5.25
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Lima, japonaises, la lb. (suivant qualité)	0.10	0.12
Lima, Californie	....	0.15
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.50	4.00
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)	....	7.00
Pois (bleu)	0.08	0.09
Pois japonais, vert, lb.	010½	0.11

LE BLE-D'INDE A BAISSE; LE MOUVEMENT EST LIMITE

Conserves. — Le ton est plus facile pour les conserves de blé-d'Inde, un marchand ayant réduit ses prix pour les variétés en boîtes et en épis. La demande n'a pas été considérable dernièrement, et il est probable qu'il s'écoulera quelque temps avant que le commerce achète en grande quantité. Naturellement, les commandes prises ont été remplies pour le poisson en conserve, etc., et les consignations ont été distribuées sur une grande échelle déjà.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s	2.25	2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.65
" gallon, doz.		16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.		4.50
Cerises blanches, sans noyau	4.40	4.50
Gooseberries, 2s doz.	....	4.65
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		....
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.		3.25
" 2s. (sirop clair)		1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Boîtes plates, 1 lb., douz.		1.90
Boîtes rondes, 2 lbs, douz.		2.30
Boîtes, 2½s	4.00	4.50
Pruneaux Lombardie	2.00	2.20
Prunes, Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		2.00
Framboises, 2s		4.70
Framboises, 2½s		.....
Fraises, 2s		4.65

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	....	5.75
Asperges importées, 2½s.	4.85	5.25
Asperges (pointes) canadiennes	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax	1.85	2.10
Fèves, Refugee	1.85	2.10
Blé-d'Inde (2s)	2.10	2.35
Betteraves, 2 lbs	....	1.00
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25	7.50
Epinards, 3s.	....	2.85
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	....	2.10
Tomates, 3s	....	2.15
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	....	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	....	3.25
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	1.97½
Pois, très fins, 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	2.00
Chums, boîtes de ½ lb., plates	....	1.20
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz, la dz.	4.50	4.80
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	....	2.60
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.50
Cohoes, 1 lb., plates	....	2.25
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.75
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	4.00
White Springs (1s)	....	2.30
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	4.25	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates	....	3.10
Hareng, kippered	....	2.85
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.)	....	2.35
Harengs (sauce aux tomates) douz.	2.25	2.35
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s)	24.00	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1.90

LE RIZ EN DEMANDE DANS LE COMMERCE DOMESTIQUE

Riz. — Le commerce du gros (jobbing) fait rapport d'une bonne demande pour le riz et le tapioca. Il y a eu moins de difficulté à se procurer dernièrement des stocks des diverses variétés et le mouvement va probablement continuer sur une base active.

Nous cotons:

Caroline		17.00
Honduras		18.00
Siam No 2		....
Siam,(fancy)		16.00
Rangoon "B"		13.00
Rangoon "CC"		12.90
Pakling		13.00
Mandarin		13.75
Patna	0.14	0.15½
Riz brisé, fin	....	7.00
Riz brisé, gros	....	8.50
Sagou, brun	0.15	0.16
Tapioca, la lb. (seed)	0.13	0.13½
Tapioca (flake)	0.12½	0.13
Tapioca (pearl)	0.13	0.13½

LES PEANUTS IMPORTEES ONT BAISSE; LES AMANDES TARRAGONE A LA HAUSSE

Noix. — Les derniers avis cotent les peanuts espagnoles autour de 18½c la lb. Cela peut ou ne peut pas vouloir dire des prix plus bas plus tard. Cela dépendra beaucoup si les producteurs d'huile viennent sur le marché pour avoir des stocks et s'ils le font sur une grande échelle, la base des noix haussera considérablement en toute probabilité. Les prix sur place sont fermement maintenus. Les amandes Tarragone sont cotées plus chères dans un quartier.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb.	0.28	0.32
Amandes (écalées)	....	0.62
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.26
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), la lb.	....	0.28
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.40
Peanuts (rôties) —		
Jumbo No 3	....	0.38
Fancy	0.15	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0.26
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)		0.90
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

TOUS LES FRUITS SECS SE VENDENT BIEN

Fruits secs. — La demande de la part des consommateurs de fruits secs est continuelle et si l'on pouvait se procurer des stocks l'on n'aurait pas de difficulté à les vendre. La plupart des commodités de la liste sont fermes, avec des arrivages occasionnels de figues, de dattes et de raisin. Les pruneaux sont, dit-on, à la veille de nous arriver.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix	....	0.28
Slabs	....	0.26
Fancy	....	0.32
Pommes (évaporées)	0.25	0.25½
Pêches (fancy)	....	0.26
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires	....	0.26
Pelures (anciennes)—		
Citron	....	0.45
Orange	0.43	0.44
Lemon	....	0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.16
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.	....	0.18
Muscatels, 1 couronne, la lb.	....	0.14
Epepiné de choix, 12 onces	....	0.14
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	....	0.23
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	0.16	0.18
Sans pepins, paquet de 11 onces	0.13½	0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces	....	0.23
Sans pepins (fancy)	....	0.18
Sans pepins (fancy)	....	0.17
Valence, choisi	....	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches	....	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.	....	0.18
12 onces	....	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.	....	0.28
12 onces	....	0.26
12 onces, nouveau	....	0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	....	6.25
Dattes Dromadaires (36-10s)	....	7.25
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire	....	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	....	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	....	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	....	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.14
Pruneaux—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	0.32	0.35
40-50s	....	0.30
50-60s	....	0.25
60-70s	0.22	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	0.20	0.22
80-90s	0.17	0.19
90-100s	0.16	0.17
100-120s	....	0.14
Pelures—		
Orange	....	0.45
Limon	....	0.42
Citron	....	0.62
Mélangé, cartons ½ lb., douz.	....	2.75

LES SIROPS SE VENDENT LIBREMENT; LE PRIX DE LA MELASSE SE MAINTIENT

Sirop et mélasse. — Il y a une demande continuelle pour les sirops de Blé-d'Inde aux prix obtenus, et bien qu'il n'y ait pas de surplus considérable de sirops de canne, toutes les lignes sont reçues avec faveur. Le marché de la mélasse est fort. La livraison a été faite sur une grande échelle pour les commandes déjà prises, mais il est peu probable que la base du prix baisse cette année. Les tendances portent dans l'autre direction et il n'est pas improbable qu'il se produise une hausse du prix si la base du sucre reste ce qu'elle est actuellement.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—		
Barils, environ 700 livres		0.08½
½ baril		0.08¾
Kegs		0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse		5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse		6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse		5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse		5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque		2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque		3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque		6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:		
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse		5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse. la caisse		6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse. la caisse		6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse. la caisse		6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):		
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse		7.50
½ barils, les 100 livres		10.25
Barils, les 100 livres		10.00
Glucose, cans 5 livres (caisse).		4.80
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—		
Puncheons	0.98	1.03
Barils	1.01	1.06
½ barils	1.03	1.08
Mélasses Antigoa—		
Puncheons	0.98 1.00 1.03	1.05
Barils	1.03 1.05 1.08	1.10
Demi-barils	1.03 1.05 1.08	1.10

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux

Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur,
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

STANWAY-HUTCHINS LIMITED

IMPORTATEURS GÉNÉRAUX

THÉS CAFÉS

La qualité de nos produits et le service que nous donnons à nos clients font que nos lignes de thés et de cafés sont des valeurs exceptionnelles pour les marchands qui le tiennent en stock. De plus, la pureté et la saveur délicieuse de nos lignes deviennent de plus en plus reconnues comme l'attestent le chiffre de plus en plus considérable de nos ventes Donnez-nous une commande d'essai. Toutes les demandes d'informations reçoivent une prompte attention de notre part.

18 RUE ST-ALEXIS, - - - - - MONTRÉAL.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Le Pain de l'Union Ltée vs C. Mayer et al., 17 octobre, 10 a.m., 405 Duquesne, Desroches.

Le Pain de l'Union, Ltée vs E. Mayer et al., 17 octobre, 11 a.m., 414 des Ormeaux, Desroches.

Mme S. A. Hyman vs Gédéon Lahaie, 18 octobre, 11 a.m., 30 Versailles, Marson.

Zéphir Lachapelle vs Nap. Jasmin, 17 octobre, 1 p.m., 3743 Notre-Dame Est, Desroches.

C. A. Hart vs Sam. Harowitz, 18 octobre, 10 a.m., 240 St-Antoine, Lafontaine.

J. H. Hyde vs G. A. Forbes, 18 octobre, 2 p.m., 152 Hutchison, Lafontaine.

Montreal Board of Trade vs Achille Bergevin, 20 octobre, 10 a.m., 42 St-Sacrement, Marson.

M. Rafalovitch & Co. vs J. Coleman, 18 octobre, 2 p.m., 413 Wellington, Proulx.

I. Léveillé vs M. Siller, 20 octobre, 11 a.m., 3076 St-Laurent, Robitaille.

E. Mayer vs Jas. Paterson, 21 octobre, 11 a.m., 1917 Notre-Dame Ouest, Racette.

Le Prêt Hypothécaire vs W. S. Caie, 21 octobre, 11 a.m., 329 Ontario Est, Robitaille.

Windsor Inv. Co., Ltd. vs Geo. Sklirakis, 20 octobre, 10 a.m., 166 Windsor, Lavery.

Mackay Realty Inc. vs M. E. Tansey, 20 octobre, 10 a.m., 186 Peel, Lapierre.

J. Hoge et al. vs Z. Héroux, 20 octobre, 10 a.m., 1641 St-Denis, Lapierre.

Ad. Fortier ès-qual. vs Omer Parizeau, 2 0octobre, 10 a.m., 714 Ontarioi Est, Pauzé.

J. A. Mariteau vs Domina Lachapelle, 20 octobre, 10 a.m., 1809 Notre-Dame Est, Coutu.



N'OUBLIEZ PAS CE FAIT EN DONNANT VOTRE COMMANDE

La vente des Confitures et des Marmelades de St. Williams, cet automne et cet hiver, brisera tous les records antérieurs.

La rareté du sucre et son prix élevé durant la saison des confitures ont empêché des milliers de ménagères de "faire leurs

confitures" avec l'inévitable résultat que les épiciers seront appelés à répondre à une demande qui dépassera celle de toutes les saisons antérieures.

Il y a toujours une grosse demande pour ces confitures populaires. Faites entièrement de sucre de canne pur et de fruits bien mûrs et choisis avec soin, les produits St. Williams sont à la fois délicieux et économiques.

Prenez-les en stock immédiatement et donnez votre commande en conséquence.

Vos clients préfèreront les produits St. Williams une fois qu'ils les auront essayés. Ces produits assurent des ventes répétées.

St. Williams Fruit Preservers

Limited

SIMCOE ET ST. WILLIAMS, ONT.

Distribuées par

MACLURE & LANGLEY

Employez-vous des Boîtes de Carton ?

Vos boîtes sont-elles assez fortes, arrivent-elles à destination brisées, votre marchandise endommagée ?

Avez-vous déjà pensé qu'une belle marchandise empaquetée dans une boîte poussièreuse perdra son éclat et que vos ventes en souffriront considérablement ?

Eh bien! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.

Recevez le meilleur service de

"LA MAISON DU SERVICE"

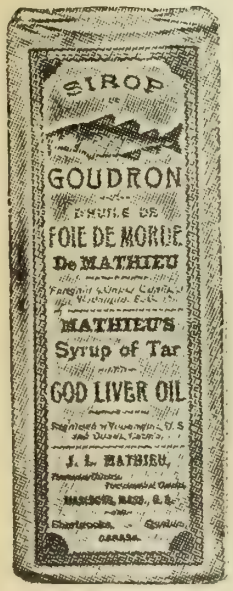
The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

ARRETEZ CETTE TOUX



et renforcez votre système avec un tonique recommandable et un reconstituant de l'organisme comme le

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE MATHIEU

Contre la névralgie, le mal de tête, l'insomnie, etc., les Poudres Nervine de Mathieu sont absolument recommandables et efficaces.

Vendez ces deux remèdes bien connus. Il y a toujours une grosse demande pour eux. Ils donnent d'excellents profits.

LA CIE J. L. MATHIEU

Propriétaire

SHERBROOKE, - Qué.



"Argonne"

UN

FAUX-COL

ARROW

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED



CONFITURES GARANTIES ABSOLUMENT PURES

Notre ligne de confitures comprend des confitures

AUX FRAISES	AUX PRUNES
AUX FRAMBOISES	AUX GROSEILLES
AUX PECHES	ainsi que des

GELEES DE GADELLES ROUGES

Tous ces produits sont faits des meilleurs ingrédients et tous sont garantis d'une pureté absolue.

Le marchand qui tient à donner entière satisfaction à sa clientèle ne saurait faire mieux que de prendre en stock la ligne complète " Old City. "

Outre la satisfaction qu'il donnera à sa clientèle, il fera un commerce qui sera pour lui une source ininterrompue de profits par les ventes répétées qu'il s'assurera avec ces CONFITURES et ces GELEES de vente facile.

Aussi { SIROP DE TABLE
SIROP D'ERABLE
CATSUPS.

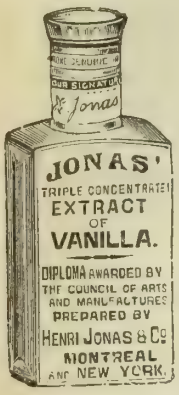
Une commande d'essai vous prouvera que nos produits sont de vente facile.

Old City Manufacturing Co. Reg'd

Québec, Qué.

Essences Culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
1 oz.	12 00
2 oz.	22 80



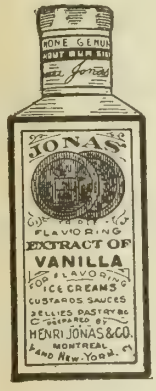
JONAS' ROYAL QUINTESSENCE

	Prix par Grosse
2 oz.	28 00
2¼ oz.	30 00
5 oz.	52 50
8 oz.	92 50
8 oz. carré	92 50



"SOLUBLE"

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	27 60
4 oz.	48 00
8 oz.	90 00
16 oz.	174 00



"ANCHOR" PUR CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	14 40
4 oz.	25 80
8 oz.	43 20
16 oz.	86 40



"LONDON"

	Prix par Grosse
1 oz. "London"	7 80
2 oz. "	11 40





Prix par Grosse

Essence Parisienne 27 60

Essence de Café 34 80



"GOLDEN STAR" Double Force

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs

	Essence à la livre
Ext.	1 25
X	1 60
XX	2 00
XXX	2 50
XXXX	3 00
XXXXX	3 50
XXXXXX	4 00

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix $8 à $24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest - - - - - - - MONTREAL

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle Thym
Allspice (Piments) Serriette
Epices de Ceylon Menthe
Muscade Epices
Borax pour Catsup
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE
117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE



Usine à sel Windsor, Ont.

Depuis des années, la pureté et la qualité du Sel Windsor ont aidé le commerce de l'épicerie du Canada.

C'est la raison pour laquelle presque tous les épiciers vendent

LE SEL DE TABLE WINDSOR

Windsor Table Salt
Made in Canada

The Canadian Salt Co., Limited



Vendez de Bons Balais à vos Clientes.

Vous leur donnerez satisfaction et elles retourneront vous voir quand elles voudront remplacer celui que vous leur aurez vendu.
Dans la fabrication de nos balais nous n'employons que le meilleur blé d'Inde du monde et cette qualité ajoutée à notre outillage moderne nous assurent des produits irréprochables sous tous rapports.
Le fait que nous vendons directement aux marchands nous met en position de leur offrir des prix qui leur laissent une bonne marge de profits.
Donnez une commande d'essai et vous ne le regretterez pas.

Pour plus de renseignements sur nos lignes, écrivez à la

FABRIQUE DE BALAIS DE GRANBY
GRANBY, P. Q.

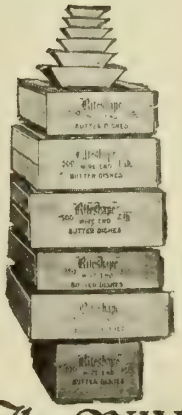


Vos clients apprécieront des paquets jolis et hygiéniques faits avec le plat Riteshape.

Outre la satisfaction qu'en retireront vos clients, ce sera une superbe annonce pour votre magasin

Ces plats ne vous coûtent rien, ils sont vendus avec la marchandise.

Demandez-les à votre marchand de gros ou à



VICTORIA PAPER & TWINE CO., LTD.

Manufacturiers et distributeurs en gros

370-380-382 RUE NOTRE-DAME OUEST
MONTREAL

Succursale à Toronto, Winnipeg et Halifax

La seule ligne complète de ½ à 10 livres.

The ONLY COMPLETE LINE ½ to 10 LBS.



Un nouveau marché Vous est ouvert

Tout produit qui montre à vos clients comment économiser de l'argent et augmenter leur production doit nécessairement vouloir dire plus d'affaires pour vous.

LA MELASSE - NOURRITURE

Xtravim

est un tel produit. Nous appuyons ce produit avec une campagne de publicité qui amène des affaires aux marchands qui le tiennent en stock.

Avez-vous votre part de ce commerce et des profits qui en dérivent? Si non, écrivez-nous aujourd'hui même.

Rose & Laflamme, Limitée

500, rue St-Paul ouest, - Montréal.







Votre Département du Poisson

peut devenir un item très payant de votre commerce. Rendez-le populaire avec une ligne d'aliments marins de confiance et de vente profitable qui sont garantis plaire à votre clientèle. Les aliments marins de la

MARQUE BRUNSWICK

proviennent des meilleures prises de poissons frais, sortant des profondeurs froides de l'océan. Les épiciers de partout constatent que les produits de la Marque BRUNSWICK se vendent très facilement.

Choisissez ce qu'il vous faut parmi les produits suivants:

¼ Sardines à l'huile, ¼ Sardines à la moutarde, Finnan Haddies, (boîtes rondes et ovales), Hareng saur, Hareng à la sauce aux tomates, Clams.

CONNORS BROS. LIMITED, Black's Harbor, N.B.



LE SPAGHETTI de CLARK

à la sauce aux tomates et au fromage, devient l'un des mets les plus populaires. L'empaquetage de cette saison est particulièrement bon et son prix modéré en fait un article facile à vendre.

LES FEVES AU LARD DE CLARK



à la sauce aux tomates, Chili ou sans sauce, sont encore au premier rang aux points de vue du renom, de la qualité et de la demande.

N'oubliez pas les autres bons produits de "Clark".

W. Clark, Limited **MONTREAL**

Fêves au Lard

(à la sauce aux tomates)

Marque Simcoe



Vous pouvez commander les fèves au lard de la marque Simcoe en grande quantité sans crainte qu'elles ne restent sur vos tablettes.

C'est un mets qui fait partie du menu ordinaire de toutes les familles. C'est un aliment riche en propriétés nutritives et un excellent remplaçant de la viande.

Vous y gagneriez à prendre en stock, à mettre en étalage et à pousser la vente de cette marque populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros.

DOMINION CANNERS LIMITED

Hamilton, Canada

DOMINION CANNERS LIMITED HAMILTON, CANADA

Une Ligne Valant la Peine d'être Tenue

Voici une ligne qui donne de véritables profits. Tous les marchands tiennent à faire des ventes rapides, à recevoir des commandes répétées souvent et à faire de bons profits. Tous ces avantages sont assurés au marchand qui tient en magasin une ligne complète de nos polis.

LA LISTE COMPREND TOUS CES NETTOYEURS BIEN CONNUS: POUR LA MAISON — Poli Ideal à argenterie, Poli à métal Klondyke, cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, nettoyeur de cuisine Bonnie Bright et poli à meubles Renuall.

POUR L'AUTOMOBILE. — Préparation Kleanall pour la carrosserie, Préparation Renuall pour la capote et cire à automobile.

Demandez-les à votre marchand de gros ou écrivez directement pour avoir nos prix et nos escomptes.

CANADIAN POLISHES, Limited.

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, Canada.

L'Allumette qui satisfait toujours

Silent Five d'Eddy

S'Allume silencieusement
Ne renferme pas de poison
Ne devient pas incandescente après avoir été allumée.

Un produit d'Eddy perfectionné par une expérience datant de plus de soixante ans dans la fabrication des meilleures allumettes.

Vous pouvez en toute confiance, recommander les Silent Five d'Eddy. Ce sont des allumettes qui assurent des ventes répétées.

Essayez un étalage d'ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY. Toutes les ménagères reconnaîtront les grands avantages de ces ustensiles de ménage légers et ne coulant pas.

THE

E. B. EDDY CO., LIMITED

HULL, CANADA.

BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province du Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries

MONTREAL



Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide---il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la *meilleure valeur en fait de vrai savon.*

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

Pourquoi tout Canadien Achètera des Obligations de la Victoire

NATION militairement et commercialement puissante, le Canada sort triomphant de la guerre, respecté et admiré par le monde entier.

Et le Canada continuera à marcher la tête haute.

Nous ferons face à nos obligations envers nos morts héroïques, nos soldats mutilés et invalides et ceux des nôtres qui ont eu la bonne fortune de rentrer au foyer.

C'est le devoir du Canada.

Pour l'accomplir, chacun de nous fera sa part.

Chacun contribuera ainsi à assurer la prospérité généraale du pays, des commandes à nos manufactures, l'activité dans les ports de mer et des lacs et la vente à l'étranger de l'excédent des produits de nos fermes et de nos manufactures.

Pour réaliser ce programme, l'Etat a besoin d'un fonds de roulement plus considérable.

Cet argent, nous l'avons, mais il se trouve entre les mains des particuliers, plutôt qu'entre les mains de l'Etat. On le trouve dans les Caisses d'Epargne, dans les Compagnies de Prêts, et généralement répandu au Canada. C'est ainsi que nos dépots dans les banques et les bureaux de poste ont augmenté en cinq ans d'un milliard ($1,086,013,704) à un milliard et trois quarts, ($1,740,462,-509), une augmetnation de près de deux tiers de milliard ($654,448,-805).

Le peuple canadien prêtera ses économies personnelles à l'Etat qui les emploiera comme fonds de roulement pour maintenir notre prospérité industrielle et commerciale.

Hommes et femmes, dans toutes les conditions sociales, sans exception, sont intéressés au maintien de notre prospérité, c'est pourquoi, tous et chacun, dans toutes les conditions sociales, sont personnellement intéressés à faire de l'Emprunt de la Victoire 1919 un colossal succès.

Ils contribueront ainsi à maintenir le Canada au rang qu'il occupe aujourd'hui, à l'avant-garde du progrès mondial.

EMPRUNT DE LA VICTOIRE 1919

" Chaque dollar sera dépensé au Canada. "

Publié sous les auspices du Ministre des Finances du Canada par le Comité Canadien de l'Emprunt de la Victoire

Assurances et Cartes d'Affaires

Garantie de Contrat

Entrepreneurs-Contracteurs

Les Municipalités exigent des Constructeurs de chemins des dépôts de garantie pour la bonne exécution dans un temps déterminé des travaux entrepris. Les propriétaires exigent aussi des Contracteurs des dépôts de garantie de même nature. "La Prévoyance" moyennant une indemnité relativement minime garantit la bonne exécution des obligations de toutes espèces contractées par des Entrepreneurs et leur permet ainsi de faire fructifier des capitaux qui, déposés en garantie, ne leur rapporteraient que l'intérêt modique de la banque.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

$5,000
de
protection pour votre maison
+ plus +
$50 par mois
d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE SPECIALE
ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY
Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTERN
ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool-Manitoba
LIABILITY GUARANTEED BY THE LIVERPOOL & LONDON & GLOBE INSURANCE COMPANY LIMITED
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal
angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL
FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00
Capital Souscrit $1,000,000.00
Capital Versé $247,015.70
Actif $1,019,177.68
Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal
Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER
Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE
Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

CONSEILS PRATIQUES SUR LA FACON D'EVITER LES INCENDIES

Une journée de la semaine dernière a été observé comme la "Journée de prévention des incendies". Le chef Chevalier a profité de cette occasion pour donner au public une série de recommandations qu'on trouvera profit à suivre, surtout à l'approche de la saison froide, où les incendies sont plus fréquents qu'en d'autres temps.

M. Chevalier dit:

Il a plu à Son Excellence le Gouverneur Général du Canada de fixer pour tout le pays le jeudi, 9 octobre 1919, comme "journée de prévention des incendies".

L'objet de cette journée est de diminuer les pertes énormes causées par le feu en Canada, particulièrement en ce qui a trait aux feux causés par la négligence ou par autres causes évitables.

Afin de promouvoir ce dessin, les citoyens de notre ville voudront bien mettre en pratique les recommandations suivantes:

(a) Enlever des caves, dépendances et cours toute accumulation de déchets.

(b) Ne pas laisser des enfants jouer avec les allumettes. N'employer à la maison que des allumettes amorphes, s'allumant seulement sur la boîte.

(c) Ne pas surchauffer les poêles et les fournaises, ni laisser le foyer sans protection.

(d) Ne pas jeter partout avec négligence les bouts de cigares et de cigarettes, la cendre de la pipe. Ne pas fumer aux alentours du garage, du grenier ou du magasin. Les enfants ne doivent pas fumer.

(e) Les linges ou torchons huilés prennent feu spontanément; brûlez-les après vous en être servi.

(f) Ne par garder de gazoline à la maison; l'emmagasiner à au moins 25 pieds de tout immeuble.

(g) Remplissez les poêles et les lampes à pétrole à la clarté du jour et jamais près d'une lampe ou d'un feu. Nettoyez bien les poêles à l'huile et veillez à ce qu'ils ne coulent pas.

(h) Ne vous servez pas d'huile, ni de gazoline pour allumer le feu.

Punition pour les négligents

Le code criminel du Canada décrète que toute personne est passible de deux ans d'emprisonnement qui, par sa négligence, est la cause d'un feu. La loi considère aussi comme acte criminel le fait de posséder une propriété dans un état dangereux pour le feu, et de désobéir aux ordres du Chef des Pompiers recommandant de rectifier cet état de choses.

Chacun doit connaître les règlements de la Ville concernant les précautions à prendre contre le feu. Si le feu éclate du fait d'une contravention à ces règlements, la personne qui en est responsable est coupable d'une offense criminelle.

Pourquoi éviter les incendies

La perte totale du Canada par le feu en 1918, s'élève à $33,800,000. C'est une perte de $92,600 par jour, soit $7,717 par heure et $129 par minute.

Si l'on ajoute à la valeur des biens détruits, les frais d'entretien des services contre les incendies, le feu coûte au Canada au delà de $250 à chaque minute.

La perte moyenne par le feu dans les pays d'Europe, est de 33 sous par tête. En 1918, le feu a coûté à chaque Canadien $4. Y compris les frais de protection, le feu coûte en ce pays, à une famille de cinq personnes, plus de $40.

Le feu appauvrit le Canada. Les immeubles et les marchandises détruits par le feu représentent une perte sèche. Les compagnies d'assurance ne paient pas les pertes par le feu; elles perçoivent simplement des primes de chaque habitant du pays et versent une partie de ces primes aux sinistrés.

Tout le monde est taxé par le feu, et personne n'y échappe. Le prix de l'assurance, qui représente la perte par le feu, est ajouté par les fabricants et par les marchands au prix de leurs marchandises. Et ainsi le feu augmente le prix de la nourriture, du vêtement, de l'ameublement, du loyer et de toutes les nécessités de la vie.

Le plus triste, c'est que le feu dévore des vies humaines. En 1916, 563 personnes furent brûlées à mort; en 1917, 235; en 1918, 261. La majorité des victimes du feu sont des enfants de moins de douze ans.

Il y eut 17,600 feux en Canada durant 1918. SOIXANTE-QUINZE pour cent de ces feux sont dûs à la négligence, et par conséquent auraient pu être évités.

LA PRUDENCE NOUS MET A L'ABRI DU FEU. PRENEZ GARDE.

J. CHEVALIER,
Chef du déartement des Incendies.

La proclamation du Gouvernement-Général, fixant une "journée de prévention des incendies" explique que la somme totale moyenne des pertes causées par les incendies au Canada, dépasse $20,000,000, sans compter les vies humaines, et qu'un tel état de choses doit émouvoir le public et attirer son attention, ce qu'on pourra atteindre plus facilement en fixant une journée par année pour la dissémination des renseignements et instructions sur les moyens d'empêcher les incendies.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 31,600,000
95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrède BIENVENU, Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY, Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.



La Compagnie Chimique du Dr Trudel
propriétaire et fabricant
des
Célèbres Préparations du Dr ALBERT TRUDEL
ST-STANISLAS DE CHAMPLAIN

Adélard Paré
Meubles, prélarts, tapis, rideaux, poêles, etc.
735 RUE ONTARIO EST, MONTREAL.

BANQUE D'HOCHELAGA
— Fondée en 1874 —

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 67,000,000

— DIRECTEURS: —

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

The Ogilvie Flour Mills Company, Limited

BILAN

pour l'année terminée le 31 août 1919, soumis aux actionnaires à la dix-huitième assemblée annuelle, tenue à Montréal, Qué., le 9 octobre, 1919.

BILAN, 31 AOUT 1919.

ACTIF

En caisse	$2,226,123.62
Comptes et billets recevables, après avoir pourvu aux dettes mauvaises et douteuses	1,700,081.70
Stocks en main de blé, farine, farine d'avoine, grains grossiers, sacs et barils	638,269.02
Emprunts de guerre du Canada et autres placements	5,780,568.06
Total de l'actif	$10,345,042.40
Placements au fonds de pension	253,501.00
Immeubles, pouvoirs hydrauliques et outillage de moulins à Montréal, Fort William, Winnipeg et Medicine Hat; élévateurs au Manitoba, Saskatchewan et Alberta; propriétés à Saint-Jean, N.-B., et Ottawa; accessoires d'écurie et équipement de bureau	5,812,695.84
Clientèle, marques de fabrique, droits de brevets, etc	1.00
	$16,411,240.24

PASSIF

Comptes payables, y compris disposition pour la taxe de guerre jusqu'à date			$2,445,786.08
Intérêts sur obligations et dividendes jusqu'à date			520,250.00
Total des passifs courants			2,966,036.08
Fonds de pension des officiers			350,687.52
Obligations en première hypothèque			2,350,000.00
Au compte du capital — privilégié		$2,000,000.00	
" " ordinaire		2,500,000.00	
Compte de réserve		2,500,000.00	
Compte des contingents		2,500,000.00	
Compte des profits et pertes:—			
Montant au crédit le 31 août 1918	$1,330,592.61		
Moins le montant mis au compte des contingents	903,592.55		
	427,000.06		
Profits pour l'année après paiement d'intérêt sur obligations et après avoir pourvu à la taxe de guerre:			
Profits sur la mouture de la farine	$ 649,777.73		
Profits provenant d'autres sources et revenu provenant de placements	982,738.85		
	1,632,516.58		
Moins dividendes sur stock privilégié et ordinaire	815,000.00		
	817,516.58		
		1,244,516.64	
			10,744,516.64
			$16,411,240.24

Approuvé au nom du bureau:

C. R. HOSMER,
H. S. HOLT, Directeurs.

Aux actionnaires:

Après avoir examiné les livres de la Ogilvie Flour Mills Company, Limited, à Montréal, Fort William, Winnipeg et Medicine Hat pour l'année expirant le 31 août 1919, et avoir obtenu tous les renseignements et explications voulus, nous certifions que, dans notre opinion, le bilan ci-dessus est établi correctement de manière à indiquer avec exactitude et véracité l'état des affaires de la compagnie, d'après les meilleures informations et explications qui nous ont été données et selon les livres de la compagnie.

CREAK, CUSHING & HODGSON, Comptables experts.

Au cours de ses remarques aux actionnaires, M. W. A. Black, vice-président et directeur-gérant, attira l'attention sur le fait que les profits pour l'année étaient de $322,898.26 inférieurs à ceux de l'année précédente.

Le capital des actionnaires placé dans les affaires au commencement de l'année s'élevait à $9,926,999.06, de sorte que les profits de $1,632,516.58 représentent 16.4% sur le capital, non compris les obligations. Si les obligations avaient été comprises comme capital, le pourcentage obtenu serait de 13.3%. On remarquera dans le bilan que le capital placé des actionnaires à la fermeture de l'année s'élevait à $10,744,516.64.

M. Black déclara aussi:

"Comme résultat de l'armistice, il y eut une réduction sensible dans le volume des affaires dans tous les départements. Il y eut aussi une légère diminution dans le percentage des profits sur le chiffre d'affaires, lesquels furent un peu au-dessous de 2%, après avoir été un peu au-dessus de ce chiffre l'an dernier. Cela doit être considéré comme une très faible marge et ne ferait pas un profit raisonnable, n'était-ce le gros volume d'affaires.

"On entrevoit maintenant un retour prochain à la grande concurrence pour le commerce d'exportation qui existait avant la guerre. Les droits sur les importations de farine, qui ont été enlevés dans quelques pays au cours de la guerre, sont en train d'être rétablis, dans le but d'encourager et stimuler la fabrication dans son pays afin de donner de l'ouvrage à ses gens et de fournir les issues du blé, qui sont nécessaires pour l'industrie laitière et nourrir les bestiaux en général. Il importe au plus haut point, cependant, qu'on fournisse à nos propres cultivateurs et à nos gens versés dans l'industrie laitière la nourriture nécessaire pour leurs bestiaux, et le gouvernement pourrait trouver aussi nécessaire d'aider les minoteries à garder un grand commerce d'exportation de farine si l'intérêt porté à l'industrie laitière et à l'élevage des bestiaux doit se continuer sur sa présente base."

FINANCES

LA SITUATION ECONOMIQUE EN ANGLETERRE

Nous sommes heureux d'enrégistrer l'expression d'opinion optimiste de M. Cassels, l'assistant général, et le gérant de la succursale de Londres de la Banque de Montréal. Le bureau de la banque de Montréal à Londres est considéré en Europe comme en Canada l'une des sources d'informations les plus exactes au sujet de toutes questions économiques pouvant intéresser le Canada, et dans ces conditions nous sommes certains que nos lecteurs liront avec intérêt l'entrevue que M. J. C. Cassels a bien voulu donner en arrivant au Canada. Ceci est son premier voyage au Canada et il se propose de faire le tour du pays afin de se rendre compte par lui-même des conditions économiques ici. M. Cassels s'exprime ainsi:

"Je suis vivement étonné de constater l'intérêt que les hommes d'affaires canadiens prennent dans les affaires économiques de la Grande-Bretagne. Je crois confesser cependant, que j'ai été un peu surpris d'entendre certaines expressions pessimistes concernant les affaires financières et industrielles de la Grande-Bretagne. Il est vrai que la situation en Angleterre a été sérieusement inquiétante, mais l'Angleterre n'a pas été le seul pays qui a eu à surmonter des difficultés industrielles à la fin des hostilités et qui s'est trouvé en face de certains problèmes difficiles à résoudre lors de la démobilisation des troupes, mais je suis convaincu que le peuple anglais saura revenir promptement aux conditions normales.

"Les hommes d'affaires d'expérience à Londres n'entretiennent aucune idée pessimiste. Les difficultés actuelles sont envisagées avec courage et avec modération et si seulement la moitié de l'énergie, de la clairvoyance qui a été déployée pendant la guerre était déployée à trouver la solutoin juste des problèmes actuels, nous serions certains d'obtenir des résultats satisfaisants.

"La situation ouvrière est sans contredit la question la plus importante du moment. L'attitude actuelle du travail serait désastreuse si elle était continuée indéfiniment, car à moins d'augmenter la production, il est impossible de voir diminuer le coût de la vie, et conséquemment les gages ne peuvent pas être diminués. Ce point est capital, car la production doit être en proportion des gages de chaque pays. A ce sujet il est intéressant de noter que pendant la grève des employés de chemin de fer, la plus considérable dans l'histoire de l'Angleterre, il n'y a eu de la part des employés aucun acte de violence de commis, ce qui est un indice démontrant clairement le caractère sérieux de la classe ouvrière. Les derniers rapports que j'ai eu l'occasion de voir avant mon départ d'Angleterre, démontraient une augmentation constante dans la production du charbon, et ceci est une preuve que des mineurs se sont mis à l'oeuvre seulement après le règlement de la dernière grève, et il est à espérer que les autres troubles ouvriers seront réglés de la même manière.

"La situation financière en Angleterre est établie sur des bases solides, et le principal problème dont la solution s'impose actuellement est celui du change, mais encore à ce sujet, la solution de ce problème dépend en grande partie de la production, car toute autre mesure artificielle n'aurait que des résultats temporaires et la loi ordinaire de l'offre et de la demande doit être la seule à prévaloir.

"Personne ne peut s'attendre à ce que nous puissions retourner aux conditions d'avant guerre sans avoir à surmonter dans le commerce certaines difficultés. Ceci est dû spécialement au fait que pendant les dernières années le commerce a trouvé de nouveaux débouchés, et ce qui a été perdu dans une direction a dû être repris ailleurs, mais je n'ai pas de doute que l'on saura trouver le juste équilibre.

"Passant en revue la situation générale, j'ai tout espoir dans l'avenir économique de l'Angleterre. J'ai pleine confiance que ce pays saura reprendre la position éminente qu'elle occupait avant la guerre dans le monde de la finance et du commerce".

LES PROFITS DE LA COMPAGNIE OGILVIE ACCUSENT UN DECLIN.

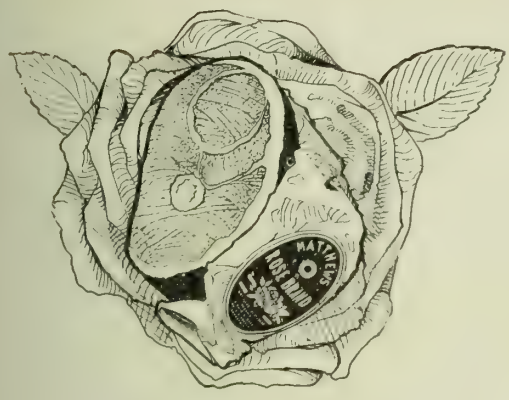
Le rapport présenté à la 18ème assemblée annuelle de la Ogilvie Flour Mills Company, tenue à Montréal, le 9 octobre, montre un déclin considérable dans les profits comparés à ceux de l'année précédente. Les profits pour l'année terminée le 31 août, 1919, se sont élevés à $1,632,000 soit $322,000 de moins qu'en 1918. Les recettes pour l'année qui vient de finir ressortent à 16.4% du capital de la compagnie ou si les obligations sont comptées le pourcentage des recettes n'est que de 13. 3%.

M. Black, le vice-président et le directeur gérant a déclaré qu'il y avait eu diminution aussi dans le pourcentage des profits sur le chiffre d'affaires. Cette année, les profits ont été un peu inférieurs à 2% comparés à un peu plus de2% l'an dernier.

Le gros chiffre d'affaires faites, toutefois, a compensé pour le petit pourcentage des profits.

Parlant des perspectives de l'avenir, M. Black a prédit le retour à la concurrence vive pour le commerce de l'exportation qui a caractérisé les années d'avant la guerre et il fit remarquer que le développement d'un gros comerce d'exportation signifierait une énorme source de profits pour les éleveurs et les fabricants de produits laitiers du pays.

L'ancien bureau de direction a été réélu. M. R. R. Dobell, le gérant de l'Ouest de la compagnie remplaçant feu M. Georges E. Drummond.



Les Produits de la Marque "ROSE" Plaisent à la ménagère par leur qualité.

Ce sont vos clientes — les ménagères qui déterminent si vous aurez ou non du succès avec une marque spéciale de marchandises.

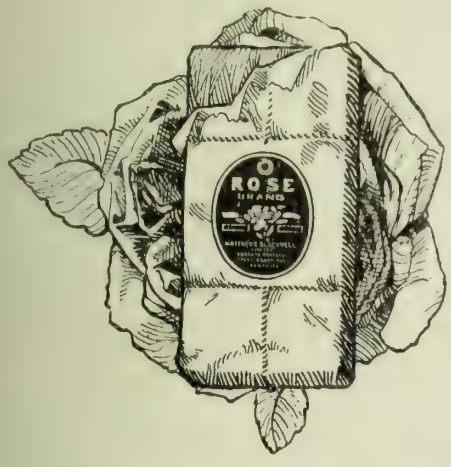
Une fois qu'elles savent que la marque que vous leur vendez est bonne, vous avez la certitude d'une demande continuelle.



Les Produits de la Marque "ROSE"

n'ont pas besoin d'introduction, ils sont favorablement connus d'un océan à l'autre pour leur haute qualité et l'excellence de leur saveur. Etalés sur votre comptoir, ils font faire des ventes rapidement, vous permettant de faire un commerce plus considérable et plus profitable.

Les produits de la "Marque Rose" sont le résultat d'année d'expérience. Que ce soit un jambon, du bacon ou n'importe lequel des produits de la "Marque Rose" que vous vendez, vous pouvez être certain que c'est ce qu'il y a de mieux sur le marché— un produit qui donnera entière satisfaction à votre clientèle et qui assurera des ventes répétées.



Le jambon, le bacon et la graisse végétale "Snowflake" de la "Marque Rose" sont trois produits qui méritent votre attention — ils se vendent facilement et donnent de bons profits.

The CANADIAN PACKING CO. Limited

SUCCESSEURS DE

MATTHEWS-BLACKWELL, Limited

Usines à Toronto, Montréal, Hull, Peterboro, Brantford.

Succursales à Winnipeg, Fort William, Ottawa, Sydney, Halifax.

PLUS HAUTE QUALITÉ

FAITE EN CANADA



OTTAWA PAINT WORKS Limited

OTTAWA

SUCCURSALES

MONTREAL TORONTO VANCOUVER

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

en 1887 | MONTREAL, vendredi 24 octobre 1919. | Vol. XXXII—No 43



LA BALANCE DAYTON DANS VOTRE MAGASIN EST UNE BONNE INDICATION A VOTRE BANQUIER

'LLE inspire la confiance. La présence d'une balance Dayton dans votre magasin a des effets plus étendus que vous ne le croyez. Elle assure des pesées exactes et des conditions de prix absolument précises aussi. Tous ceux qui voient une lance Dayton dans votre magasin ont une meilleure opinion de vous et de votre établissement parce qu'elle s'y trouve. st la marque d'un marchand de progrès. C'est un signe que les clients y sont traités équitablement. Elle porte vos mmis à être un peu plus fiers de l'homme pour qui ils travaillent. Elle montre à vos clients que vous êtes non seulement marchand prospère, mais encore que vous êtes judicieux, moderne et progressif.

La balance illustrée ici projette votre annonce lumineuse chaque fois que vous l'employez. Votre magasin est bien annoncé. Faites venir notre nouveau catalogue illustré.

DAYTON COMPUTING SCALES

(FAITES AU CANADA)

212 RUE McGILL, MONTREAL.

Bureau Principal et Manufactures: Avenues Royce et Campbell, Toronto, Ont.

Aussi à WINNIPEG et VANCOUVER.

FRANK E. MUTTON,
e-prés. et gérant général.

Division de l'International Business Machines Co., Limited. Aussi fabricants des Enregistreurs de temps International et des machines à calculer Hollerith à l'électricité.

LA CHAUSSURE est la marque d'élégance de toute femme ou de tout homme.

LE CONTREFORT est le principal agent de la CHAUSSURE ELEGANTE.

Les

CONTREFORTS DE CONFIANCE

BENNETT

TRADE MARK

assurent une élégance durable à toutes chaussures en même temps que le plus agréable confort.

C'est pour cette raison que *les Gens* ne devraient porter que les chaussures munies du Contrefort Bennett; *les Marchands* ne devraient vendre que les chaussures munies du Contrefort Bennett; *les Manufacturiers* ne devraient employer que le Contrefort Bennett dans leur fabrication.



BENNETT LIMITED

FABRICANTS DE FOURNITURES POUR CHAUSSURES

CHAMBLY CANTON, P.Q., CANADA.

BUREAU DES VENTES
59 rue St-Henri
Montréal

BUREAU D'ONTARIO
28 rue King Est
Kitchener





Parlant de Nous-Mêmes

COMME nos clients le savent déjà, nous décourageons fortement le placement de commandes pour plus de 60 jours à l'avance, en dépit du fait que certains détaillants sont prêts à placer des commandes à des prix avancés pour le printemps. Toutefois, nous croyons que cette ligne de conduite de notre part est absolument la bonne, vu les conditions actuelles du marché, et qu'elle produira une réaction qui sera au bénéfice du commerce du détail autant qu'au nôtre.

Le fait de placer des commandes aujourd'hui pour livraison au printemps ne fera qu'ajouter au fardeau que le marché déjà surchargé doit porter. Cela oblige les manufacturiers à sur-enchérir sur le cuir et les autres matières premières bien à l'avance de leurs besoins immédiats, faisant monter ainsi les cotations davantage.

Quant à nous, nous n'hypothèquerons pas l'avenir, ni ne conseillerons à nos clients de le faire. Nous allons maintenir à nos succursales des stocks de chaussures — non pas seulement des *promesses* de chaussures — à des prix basés sur le coût actuel de la main-d'oeuvre et des matières premières. Nous accepterons des commandes pour livraison en 60 jours, ou des commandes pour *expédition immédiate du stock.* Nous tiendrons nos clients constamment et systématiquement informés quant aux modèles avec lesquels nous sommes prêts à faire une livraison immédiate. Nous nous tiendrons dans une position telle que chaque fois qu'une réaction du marché se produira nous pourrons en faire profiter nos clients le plus vite possible.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED

HALIFAX, ST. JOHN, QUEBEC, MONTREAL, OTTAWA, TORONTO, LONDON, WINNIPEG, REGINA, SASKATOON, CALGARY, EDMONTON, VANCOUVER.





Le coût élevé de la vie et le détaillant

Ce sont plutôt les stocks morts que les profits exorbitants qui rendent le coût de la distribution si élevé. — Comment un plus grand nombre d'écoulements de stock réduit le pourcentage des dépenses, permettant au détaillant de donner de meilleures valeurs et en même temps, de faire plus d'argent.

PRENEZ n'importe quel journal quotidien ou hebdomadaire, et vos yeux sont presque invariablement attirés par cette phrase: "Le coût élevé de la vie." C'est certainement le sujet le plus populaire du jour. Toutes sortes de remèdes, sages ou autres, sont préconisés. De senquêtes, qui font ou ne font pas d'investigations, accomplissent lentement leur travail dans des salles de comité. Des exemples stupéfiants d'une catégorie ou d'une autre sont cités pour préconiser certaine panacée ou prouver une soi-disant conspiration. L'esprit public est complètement embrouillé par des opinions absolument opposées, et sans que l'on sache comment y remédier, il est constamment porté à se former une certaine opinion à lui. Bref, le "coût élevé de la vie" est devenu une "question publique"— une question que le citoyen consciencieux, peu importe sa position sociale, ne peut s'empêcher de considérer.

Une grande partie du blâme pour les conditions actuelles a été mis sur le dos du détaillant. C'est, croyons-nous, une grande injustice. Le fait est que, ici et là, certains détaillants ont été trouvés coupables d'avoir fait des profits exorbitants, mais ce n'est pas une preuve concluante. Il y a des mauvaises herbes dans tous les jardins. Mais nous connaissons un grand nombre de détaillants consciencieux et animés d'esprit civique pour qui le poids de cette accusation est inquiétant. Ils savent qu'ils ne font pas de profits extraordinaires; mais ils commencent à se demander si le système de distribution du détail est en réalité un système économique, et s'ils ont réellement droit — au point de vue du bien-être public en général — à la marge de profits qu'ils sont forcés de placer sur leurs marchandises. Il est vrai qu'ils ne peuvent continuer à exister comme détaillants sur une marge de profits plus petite. Mais, dans l'intérêt du public même, leur existence n'est-elle pas nécessaire? Le système de la vente au détail mérite-t-il d'être conservé, ou ne devrait-il pas plutôt être remplacé par un système de distribution plus économique, pouvant fonctionner avec une plus petite marge de profits et de cette manière alléger le fardeau que doit supporter le public consommateur?

Pas de système meilleur marché

D'une façon générale, le doute à en sujet peut être dissous tout de suite d'une manière positive. Nul système de distribution établi jusqu'ici, ne saurait être plus économique que le système du détail. Beaucoup ont prétendu l'être, mais un examen sérieux des faits a prouvé qu'ils ne l'étaient pas. Les magasins à rayons, les magasins à succursales, les manufacturiers, les maisons vendant par correspondance et les magasins coopératifs ont proclamé chacun, qu'ils accomplissaient des économies dans la distribution au point d'éliminer le détaillant indépendant comme institution. Et chacun par contre, a découvert que ce qui avait été économisé d'une manière devait être dépensé d'une autre. Le coût d'obtenir les marchandises des points où elles sont produites, jusqu'aux endroits où elles sont demandées demeure, à parler franc, le même, quelle que soit la méthode employée. Et, en fin de compte, les éléments de service public et de commodité publique font pencher la balance chaque fois en faveur du marchand détaillant indépendant.

Le fait que le système de détail a subi avec succès tous les assauts qui lui ont été livrés et toutes les formes de concurrence dont il a été l'objet est une preuve suffisante qu'il est appelé à survivre.

Ainsi donc, le détaillant ne peut avoir de doute en principe général, sur l'utilité de son existence. Si quelques théoriciens l'informent qu'il représente un fardeau outrageant pour le public, il peut se montrer satisfait de savoir qu'aucun système encore inventé n'a pu en définitive accomplir le même travail à meilleur marché.

Il est donc complètement injuste d'attribuer le blâme du coût élevé de la vie au système de détail, et de susciter l'indignation contre la classe des marchands détaillants.

Et nous sommes persuadés que le remède au coût élevé de la vie ne saurait être trouvé dans une réforme complète du système de distribution, mais bien plutôt dans une amélioration patiente et intelligente du système que nous avons actuellement. Le détaillant individuel ne peut améliorer les conditions en cessant d'être détaillant, mais il peut y contribuer dans une large mesure en devenant un meilleur détaillant.

Les dépenses déraisonnables sont le principal fardeau

Si tant est que le système de détail est bien aussi économique que tout autre système, si non PLUS, il ne s'en suit pas qu'il soit aussi économique qu'il devrait l'être. La difficulté ne réside pas dans les profits déraisonnables, mais dans les DEPENSES déraisonnables. Du fait des stocks morts, il en coûte trop au détaillant pour faire son ouvrage. La plus grande contribution que le détaillant individuel puisse apporter à la solution de cette question éminemment publique, est de réduire ses dépenses en augmentant le nombre de ses écoulements de stocks. Et il est un fait assez curieux et presque paradoxal c'est qu'il en résultera plutôt plus que moins de profits nets pour lui!

Supposons par exemple quelques chiffres spécifiques. Voici John Jones, par exemple, dont les frais s'élèvent à 28 pour cent de ses ventes brutes. Sans entrer dans des détails, ses dépenses s'établissent comme suit:

Dépenses courantes

Loyer	6%
Intérêt	6%
Chauffage, éclairage, assurance, etc	2%
	14%

Dépenses d'exploitation

Commis vendeurs	8%
Achats	1%
Publicité	2%
Fret et express	1%
Marchandises retournées, pertes par crédit, etc	2%
	14%
Total	28%

Supposons pour être plus clair encore, qu'en faisant les chiffres ci-dessus John Jones écoule son stock exactement une fois dans l'année, il gagne 33 1-3% de profits bruts sur ses ventes, et il marque ses marchandises 50% au-dessus du prix de facture. John est-il un profiteur? Nous ne le croyons pas, car il ne fait que 5 1-3% de profits nets.

Si ses ventes sont de $30,000 par , il n'a que $1,600 pour sa subsis-nce sans compter le soutien de sa mille et les contributions aux orga-sations locales de charité.

Ce qu'il advient des dépenses courantes.

Mais supposons à présent que John nes dans le même magasin, et sans gmenter la somme investie dans n stock est capable d'écouler son sortiment deux fois au lieu d'une. première chose qui se produit est e ses pourcentages fixes sont cou-s mathématiquement en deux. Son yer, au lieu de représenter 5% de s ventes brutes, n'est que de 3% double du montant des ventes utes. Tant que son stock est gar- bas, les frais d'intérêt demeurent s mêmes. Et il n'en coûte pas us pour le chauffage, l'éclairage et ssurance, que ce qu'il en coûtait ant. Ainsi donc, les dépenses régu-res de Jones sont à présent comme it:

oyer	3%
térêt	3%
hauffage, éclairage, assurance, etc.	1%
	7%

Au demeurant, les dépenses d'opé-tion augmenteront avec l'accrois-ment des ventes. Mais n'oublions s qu'il s'agit ici de pourcentage, et à moins que les dépenses dou-ent réellement, quand les ventes nt doublées, la part du pourcentage trouve réduite. Admettons donc e les frais d'opérations de Jones oublent en réalité et que les pour-ntages restent les mêmes, il est obable que la chose n'arrivera pas, ne faudra pas deux fois autant de mmis, par exemple, mais supposons- quand même. Voici donc quelles ront les dépenses de Jones avec ux écoulements de stock au lieu un.

Dépenses courantes

oyer	3%
térêt	3%
hauffage, éclairage, assurance, etc.	1%
	7%

Dépenses d'opération

Commis	8%
Frais d'achats	1%
Publicité	2%
Fret et express	1%
Marchandises retournées, pertes par dettes, etc.	2%
	14%
Total	21%

En doublant son écoulement de stock, Jones a économisé 7%. Mais 7% sur quoi? Non pas sur l'ancien chiffre de $30,000 des ventes brutes, mais exactement du double de cette somme. Il a économisé 7% de $60,-000, soit $4,200 pour être exact. Et ceci représente une économie VERITABLE, car elle a été obtenue sans l'emploi d'aucun capital additionnel. Jones se trouve en mesure à présent de réduire ses prix, et de donner à ses clients des valeurs meilleures que jamais. Et en même temps, il fait plus d'argent pour lui-même.

Qu'une semblable chose se produise sur une vaste échelle, parmi plusieurs milliers de détaillants, une réduction indubitable dans le coût de la vie en résultera inévitablement.

Fantastique mais révélateur

Pour montrer combien rapidement les économies s'entassent quand l'écoulement du stock est augmenté, supposons que notre ami John Jones fait six écoulements de stock au lieu d'un. La chose peut paraître fantastique mais elle est révélatrice. Voici quelles seront ses proportions de dépenses:

Dépenses courantes

Intérêt	1%
Loyer	1%
Chauffage, éclairage, assurance, etc.	½%
	3 1-3%

Dépenses d'opération

Mêmes qu'avant	14%
Total	16 2-3%

Jones a économisé à présent 11 2-3%. Mais c'est 11 2-3% de $180,000, ce qui donne la jolie somme de $21,000! Si Jones continuait encore à prendre ses 33 1-3% de profits bruts il deviendrait en vérité ce que l'on appelle un profiteur. Car ses profits nets s'élèveraient à $30,000 par an, soit à son chiffre d'affaires brutes totales s'il ne faisait qu'un écoulement de stock au lieu de six.

Ces exemples sont-ils exagérés? Pas du tout. Comparativement, peu de détaillants seraient capables de multiplier leur écoulement de stock annuel par six, et c'est déjà un bon résultat dans le commerce de la chaussure que de le doubler. Mais le principe demeure quand même, et même une petite augmentation dans le nombre d'écoulement de stock rapporte des bénéfices en proportion. Et si chaque détaillant du Canada s'appliquait particulièrement à tenir des marchandises plus faciles à vendre, et s'il achetait plus souvent par plus petites quantités, il vendrait trois paires contre deux qu'il vend actuellement, et cela aurait son effet sur le coût de la vie tout en plaçant en même temps le commerce canadien de la chaussure dans une position bien meilleure.

En résumé, le détaillant de chaussures qui désire réellement aider à réduire le coût élevé de la vie ne peut mieux y arriver qu'en servant ses propres intérêts—en devenant un détaillant plus efficace, en augmentant son écoulement de stock, en réduisant le pourcentage des dépenses par rapport aux ventes et en faisant somme toute plutôt par an plus d'argent que moins. Et la manière d'en arriver là comme nous l'avons déjà souligné est d'acheter en plus petite quantité exactement quand les marchandises sont demandées, d'acheter plus souvent et de s'en tenir à des lignes qui sont de bonne vente parce qu'elles ont derrière elles une demande publique toute préparée.

AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED.

"Cordonniers de la Nation"

T. H. RIEDER, président.

ALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON
WINNIPEG CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Peu Importe ou vous Demeurez— Quels soient vos Besoins—La Plus Grande Maison de Chaussures du Canada est à votre Service

Le Système AHM offre aux détaillants canadiens un service complet en tout ce qui concerne les chaussures. Peu importe où vous tenez magasin — quels que soient les besoins particuliers de votre clientèle — la Succursale de Stock AHM est à votre disposition, prête à vous donner un service rapide et sur lequel vous pouvez compter.

Articles en cuir, Claques, Chaussures Blanches, Chaussures de Tennis et de Récréation, Chaussures en Feutre.

Nous n'avons pas à insister sur la commodité et l'économie de la centralisation de vos achats au lieu de leur éparpillement. Plus de 5,000 détaillants canadiens apprécient déjà l'importance de cela — l'avantage de faire affaires avec une maison qui peut donner un service de stock rapide et sur lequel on peut compter avec *toutes* les variétés de chaussures.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED.

"Cordonniers de la Nation".

T. H. RIEDER, Président.

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Régina, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Vancouver.



QUEBEC
HALIFAX

EDMONTON
CALGARY
REGINA

OTTAWA
LONDON

Chaussures à un Dollar la Paire !

UN dollar achète plus lorsqu'il achète plus souvent. Dépensez vos dollars assez souvent — écoulez votre stock assez vite — et vous pouvez prendre en stock une paire de chaussures pour chaque dollar de votre capital.

Une idée fantastique? Etudions la chose. Si un capital de $5,000 peut acheter mille paires de chaussures de toutes sortes à partir de celles pour bébés, il en achètera deux mille paires si vous le dépensez deux fois. Dépensez-le cinq fois dans un an et voyez ce qui arrivera.

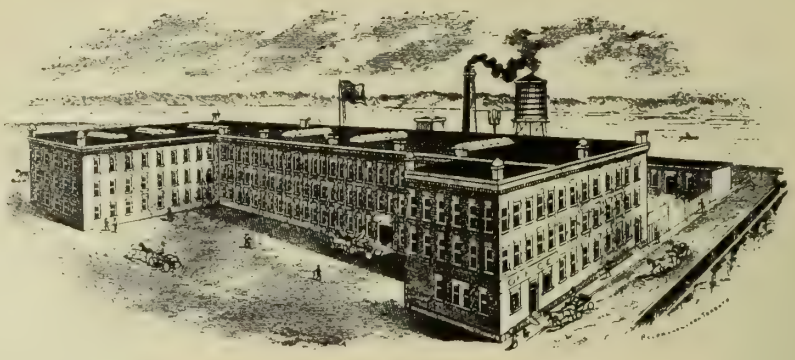
C'est en cela que consiste l'écoulement du stock. C'est ce qu'il y a de plus important en affaires. Et le système de stock aux succursales AHM est la plus grande aide pour augmenter le nombre des écoulements.

AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED.

T. H. RIEDER, Président.

"Cordonniers de la Nation."

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Saskatoon, Régina, Calgary, Edmonton, Vancouver.



EDIFIEZ UN COMMERCE D'AVENIR

C'est l'homme qui cherche à établir un commerce permanent qui voit ses efforts couronnés de succès. Il se préoccupe de donner à ses clients un service véritable et pour y réussir il doit avoir des articles de confiance.

Toute cette ligne de conduite peut se résumer par un mot:

YAMASKA

car c'est la marque de chaussures qui donne toujours satisfaction et qui est faite par la



La Compagnie

J. A. & M. Côté

St-Hyacinthe, P.Q.

Ce que les autres Marchands pensent des Semelles Neolin

TRURO SHOE REPAIRING FACTORY

T. TORRAVILLE, Propriétaire.

Truro, N.-E., 28 février 1919.

Goodyear Tire & Rubber Co., of Canada,
Toronto, Ont.

Messieurs.

Celui qui écrit cette lettre a suivi avec intérêt votre campagne de publicité pour les Semelles Neolin, ainsi que la grande demande qui en est résulté. Je suis depuis quelques années dans le commerce de la fabrication sur commande et de la réparation des chaussures, et naturellement, je considérais le cuir comme la semelle idéale pour les chaussures. Il y a environ trois ans, je commençai à me servir de la Neolin, modèle 146. A mesure que mes clients constataient que ces semelles leur donnaient satisfaction, et lorsque je fus fermement convaincu qu'en recommandant les Neolin je vendais une semelle offrant plus d'avantages que n'importe quelle autre semelle sur le marché, je commençai à porter une attention toute spéciale sur ces semelles. Le modèle 196 fut ajouté à notre stock, et il a donné une splendide satisfaction.

Lorsqu'un client se présente, je lui montre le modèle 146 et le modèle 196 en lui expliquant que la semelle plus épaisse ne coûte que 25c de plus et qu'elle donnait également 25% plus de durée. Les clients acceptent facilement le modèle 196. Je constate que les hommes marchent beaucoup, et ceux qui font un travail dur préfèrent la semelle épaisse. J'ai également remarqué que la demande pour ces semelles était bonne pour l'automne et l'hiver.

Je trouve que la Neolin est une semelle avec laquelle on a du plaisir à travailler. J'aime à la coudre sur ma machine et les apprentis aiment à la finir sur la finisseuse. Je n'hésite jamais à recommander les Semelles Neolin.

J'ai aussi beaucoup employé les talons de caoutchouc Wingfoot et je préfère les employer parce que je sais qu'en les employant le client obtient la meilleure valeur.

Tout comme la machinerie moderne a remplacé l'ancienne méthode de réparer les chaussures à la main, de même les Neolin remplaceront les semelles de cuir, et le consommateur comme celui qui fait la réparation y gagneront tous deux.

Si mon expérience et les renseignements donnés dans cette lettre peuvent vous être de quelque utilité, vous êtes libres de vous en servir de la manière que vous voudrez.

Vous souhaitant un succès continuel dans la vente de vos très excellents produits, croyez-moi,

Votre tout dévoué,
(Signé) T. TORRAVILLE.

NEOLIN—la semelle qui donne la plus longue durée sur le marché.

La longue durée des chaussures veut dire économie pour l'acheteur — et la grande majorité des gens *doivent être* économes. A cause de cela, et parce que les chaussures munies des Semelles Neolin *durent longtemps* — les Semelles Neolin *font faire des ventes répétées* — au marchand et au manufacturier de chaussures.

**THE GOODYEAR TIRE & RUBBER CO. OF CANADA, LIMITED,
Toronto, Ont.**

Neōlin Soles

N'attendez pas à l'hiver pour commander vos chaussures.



Nous vivons d'incertitudes.

La matière première se fait rare et les conditions de travail sont difficiles.

Ne courrez pas de risques et soyez prêts.

Demandez notre catalogue.

THE SLATER SHOE

(La Véritable Slater)

The Breithaupt Leather Co., Ltd.

Les plus grands et les plus prospères
Manufacturiers de cuir de haute qualité.

Employez pour la fabrication de vos chaussures un ou plusiers de nos six fameux tannages de

CUIR A SEMELLES

— EN —

HEMLOCK, UNION ET OAK

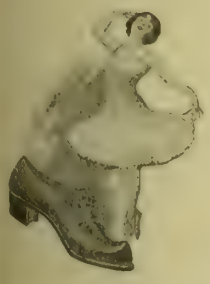
THE BREITHAUPT LEATHER Co., Ltd.

Fabricants du "Cuir à semelles qui sert de modèle au Canada."

Bureaux de ventes: A Québec, Montréal, Toronto, Kitchener, Vancouver.
Tanneries à: Kitchener, Penetang, Hastings, Woodstock.
Bureau principal: Kitchener.

Breveté le
26 Octobre 1915.

Breveté le
30 Décembre 1913.



LE BOUT RAPPORTE "VULCO-UNIT"

est adopté par les manufacturiers de chaussures perspicaces comme la seule solution à tous les ennuis que leur occasionne leur bout rapporté (box Toe).

Absolument imperméable et à l'épreuve de la sueur.

Beckwith Box Toe Limited

Sherbrooke, Qué., Canada.

ANNONCE SPÉCIALE

L'objet de notre Campagne d'Annonce qui commencera dans la dernière semaine d'Octobre et se continuera durant toute la saison est de faire mieux connaître à vos Clients la bonne qualité et le style des produits COLUMBUS et d'augmenter vos ventes.

Nous nous servirons d'une liste choisie de quotidiens et de journaux de fermes dans cette campagne.

La liste a été choisie dans le but de seconder nos Clients et d'augmenter la vente de Claques COLUMBUS.

Les CLAQUES COLUMBUS vous seront demandées, et vous vous servirez mieux ainsi que votre Clientèle en les ayant en mains.

Plusieurs nouvelles formes ont été ajoutées à la ligne pour ajuster les nouveaux modèles de chaussures. Nos claques Brunes faites sur différentes formes sont ce qu'il vous faudra pour les chaussures brunes qui sont en si grande demande.

Une pancarte très attrayante pour la vitrine et l'intérieur de votre magasin est maintenant prête ainsi qu'un petit livret très intéressant surnommé "SAFE STEPS" pour la distribution à vos Clients.

Ces pancartes et livrets seront envoyés sur demande.

Enchaînez votre magasin avec l'annonce. C'est profitable.

THE COLUMBUS RUBBER CO. OF MONTREAL, LIMITED.

1349 RUE DEMONTIGNY EST, MONTREAL

Succursales

MONTREAL OTTAWA WINNIPEG CALGARY.

UNE LIGNE QUI RÉPOND
A UNE GRANDE DEMANDE

Les détaillants de chaussures qui mettent en évidence cette ligne de chaussures constatent qu'elle répond parfaitement aux demandes variées de la majorité de leur clientèle. Cette ligne offre un choix de modèles à la dernière mode et d'une qualité qui assure au client la pleine valeur de son argent, la satisfaction par l'apparence élégante, l'ajustement confortable et la longue durée. Sa QUALITE RECOMMANDABLE assure des VENTES REPETEES.

" DALACO "

Goodyear pour Hommes

DAOUST, LALONDE & CO., Limitée

MONTREAL.

Succursale: The Metropolitan Shoe Co., 91 rue St-Paul, Montréal.

POUR QUE VOTRE COMMERCE SOIT PROFITABLE

Il vous faut tenir en magasin des chaussures qui *donneront satisfaction* à votre clientèle et vous assureront des *ventes répétées.*



Les CHAUSSURES GERMAIN sont faites pour donner satisfaction à votre clientèle, quelque difficile qu'elle soit et vous n'êtes pas sans savoir qu'un CLIENT SATISFAIT est un superbe actif pour le marchand.

Les chaussures GERMAIN sont JOLIES, DURABLES et offrent un CHOIX de modèles pour plaire à tous les goûts.

UNE COMMANDE D'ESSAI FERA PLUS QUE TOUT CE QUE NOUS POURRIONS DIRE ICI.

Voyez nos représentants ou écrivez-nous avant de placer vos commandes.

LOUIS GERMAIN

Spécialiste en fait de chaussures "Turn" pour enfants.

251 Rue Christophe-Colomb, MONTREAL.

H. O. McDOWELL H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs
Manufacturiers

INTERNATIONAL SUPPLY CO. SERVES YOU RIGHT KITCHENER-MONTREAL

"Jobbers"
Agents vendeurs

Succursale de l'Est:
401 EDIFICE CORISTINE
Montréal.

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

Bureau-chef et fabrique:
37 RUE FOUNDRY S.
Kitchener.

REPRESENTANTS:

American Lacing Hook Co., Waltham, Mass. Crochets à lacets et machines pour fixer les crochets.

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissu et papier Crystolon pour frapper et dégraisser.

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.
Encres, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.

The Ceroxylon Co., Boston, Mass. Ceroxylon, la cire liquide parfaite.

Dean Chase Co., Boston, Mass. Articles pour chaussures, fil de coton.

The Ls. G. Freeman Co., Cincinnati, O. Machinerie à chaussures.

Hazen Brown Co. Brockton, Mass. Bouts rapportés imperméables, Gomme, ciment à caoutchouc.

Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emporte-pièce.

Markem Machine Co., Boston, Mass. Machines à marquer et frapper, composés, encres.

M. H. Merriam & Co., Boston, Mass. Machines à coudre, à arrêter, etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre avec fil ciré. Procédé Poole pour fausses semelles Goodyear.

The S. M. Supplies Co., Accessoires de fabriques, Aiguilles, etc.

J. Spaulding & Sons Co., N. Rochester, N.H. Contre-forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

United Stay Co., Cambridge, Mass. Cuir et imitation de cuir, Trépointe, etc.



LES SEMELLES PANTHER

représentent la *meilleure valeur* sur le marché --- tant pour le *client* que pour le *marchand.*

Pour le beau temps ou le mauvais temps, ce sont les semelles qui donnent *le meilleur service.*





Ces semelles en fibre éprouvée s'adaptent à n'importe quelle catégorie de chaussures — pour le travail ou pour la toilette. Pour le ressemelage, les semelles PANTHER sont supérieures à celles en cuir sous les rapports de la durée, de l'imperméabilité et de la légèreté, sans compter la facilité avec laquelle elles peuvent être posées. Toutes les couleurs ordinaires au choix.

Les talons en caoutchouc "Sure Step" Panther sont bien connus d'une partie de notre population. Ces talons durent longtemps et le fait de les essayer c'est les adopter.

Pour plus de renseignements touchant ces produits de qualité supérieure, écrire à

Panther Rubber Co., Limited

SHERBROOKE, QUE.

Nos Trois Produits "PERFECT"

de plus en plus connus sur le marché voient leur popularité augmenter de jour en jour.

Notre Contrefort "Perfect" est le type même de la perfection; il combine la solidité et la résistance à l'humidité, la forme pour l'ajustement parfait et le dessin pour chaussures de style. Son prix est extrêmement avantageux et défie toute concurrence à qualité égale.
Nos contreforts "Perfect" No 1 sont faits de la meilleure qualité. Ils sont garantis durer plus longtemps que n'importe quelle chaussure.
Nos "Box Toes" (bouts) Perfect" en feutre assurent la rigidité absolue de la chaussure et par le fait même sont une garantie de son élégance. Nos Box Toes sont faciles à travailler entre les mains de l'opérateur.
Notre Toile à fausses-semelles "Perfect" donne de la souplesse à la bottine, en outre elle est imperméable. Elle est bien supérieure à la fausse-semelle en fibre et se travaille avec beaucoup plus de facilité dans la fabrication de la chaussure.
Les marchands-détaillants de chaussures devraient tous exiger les chaussures munies de fausses-semelles faites avec notre toile "Perfect". Notre produit est au moins l'égal du cuir pour la durée et le dépasse en souplesse et en élasticité.

Exigez les CONTREFORTS, les BOUTS (Box Toes), et les FAUSSES-SEMELLES en toile marque

PERFECT

sur les chaussures que vous achetez. C'est pour vous et vos clients une garantie de satisfaction.



Perfection Counter, Limited

699 Avenue Letourneux,
(Coin Ernest)

MONTREAL.

Agents pour la ville de Québec: MM. Dupéré et Garant, 610-612 rue St-Valier, Québec.







Achetez de bonne heure vos escarpins et souliers pour la saison du printemps.

Tous nos voyageurs sont à votre disposition.

The Rena Footwear Company Limited

Rue Ernest et 3ème Avenue - - - - - MONTREAL.



NOUS NE SOMMES PLUS A LA MEME EPOQUE

Il y a cinq ans, la fabrication et la mise sur le marché des chaussures étaient une opération simple, ou une série d'opérations simples, comparés aux conditions actuelles. Aujourd'hui, ce n'est plus la même chose. Le cuir est rare, les prix sont élevés et sujets à des fluctuations, la qualité est incertaine, les livraisons sont lentes. Mais la

VIEILLE MAISON DE CONFIANCE DE ROBINSON

avec ses stocks immenses et ses facilités efficaces vous ramène plus près de ces jours d'avant la guerre, en ce qui concerne son service, que n'importe quelle autre chose. Et à présent, comme alors, les valeurs que nous offrons sont les meilleures qu'il soit possible d'offrir actuellement et les seules qu'un immense pouvoir d'achat puisse permettre de donner.



Placez vos commandes maintenant et vous verrez que nous vous donnerons satisfaction.

JAMES ROBINSON

MONTREAL.

THE ROBSON LEATHER CO. LIMITED
HIGH GRADE SIDE LEATHER
OSHAWA CANADA

THE ROBSON LEATHER CO., LIMITED

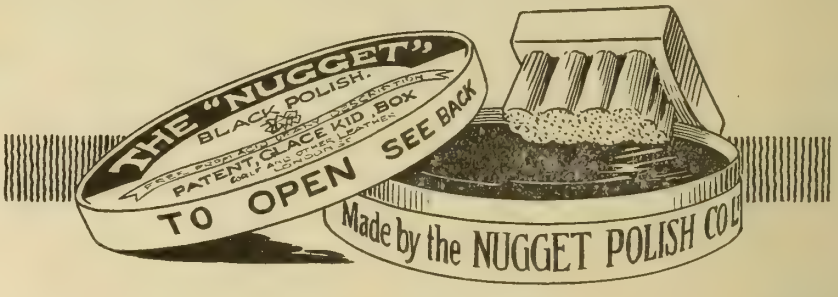
TANNEURS et CORROYEURS

Oshawa — Canada

Montréal:
52 Square Victoria

Québec:
15 rue Belleau

CORRESPONDANCE SOLLICITEE



CIRAGE A CHAUSSURES
"NUGGET"

Le Cirage que tout le monde demande.

Ne dites pas : "Nous ne l'avons pas". Commandez-en immédiatement et prenez votre part des profits.

En noir, tan, rouge et brun foncé.

The Nugget Polish Co., Limited Toronto.



Commandez Immédiatement

DE VENTE CERTAINE—PROFITABLE—RAPIDE

Les chaussures en canevas de la "Marque Outing" sont bien connues du commerce canadien de la chaussure. Une qualité et des modèles supérieurs leur ont gagné une place reconnue dans le stock de tous les marchands de chaussures progressifs. Lorsque vous placez une commande de chaussures portant la "Marque Outing" vous n'expérimentez pas avec des marchandises inconnues et non éprouvées, mais vous vous procurez des lignes qui sont bien connues et qui sont de vente rapide et profitable. Préparez aujourd'hui la liste de ce qu'il vous faut. Faites-la aussi longue que l'exige vos besoins de la saison prochaine et tâchez qu'elle soit prête lorsque notre voyageur passera chez vous.

Toutes les commandes placées avant le 1er décembre 1919, sont sujettes à un escompte de 5% accordé sur les commandes placées de bonne heure.

" Gardez votre plus grande liste pour les chaussures de la " Marque Outing."

Distributeurs pour la Province de Québec:

J. H. LAROCHELLE & FILS, Ltée	Québec, Qué.
J. H. BEGIN, ENREG. - - - - -	Québec, Qué.
EASTERN TOWNSHIP SHOE CO. -	St-Hyacinthe, Qué.
BIGNELL & KNOX - - - - - --	Montréal, Qué.
THOMPSON SHOE CO. LTD. -	Montréal, Qué.
CANADA SHOE - - - - - -	Montréal, Qué.



Outing
TRADE MARK
G.P. & R. LTD

La Marque de la Qualité



Gutta Percha & Rubber, Limited

Siège social et fabrique: TORONTO.

SUCCURSALES: Toronto, Halifax, Montréal, Ottawa, Fort William, Winnipeg, Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, Victoria.



VOUS POUVEZ VENDRE DES 'ACME' A TOUS VOS CLIENTS

Acme

L'homme qui conduit un automobile sait que les Semelles "Acme" ne lui feront jamais défaut lorsqu'il s'agira pour lui de démarrer ou d'arrêter soudainement sa voiture.

L'homme de bureau, portant des Semelles "Acme", peut aller et venir sans fatigue dans son bureau; sa démarche sera élastique et sans bruit et, en même temps, il aura un confort exceptionnel avec ses chaussures.

Les Semelles "Acme", si appropriées pour les hommes d'affaires, sont aussi populaires chez les membres de leurs familles.

Les enfants aiment à jouer avec des chaussures munies des Semelles "Acme".

Les jeunes filles aiment les Semelles "Acme" parce qu'avec ces semelles leurs chaussures ne crient jamais.

Les garçonnets seront moins turbulents s'ils portent des semelles "Acme". Les personnes âgées aussi n'ont plus la crainte de glisser sur les trottoirs humides ou glissants si leurs chaussures sont munies de semelles "Acme".

Les semelles "Acme" sont économiques aussi, parce qu'elles durent plus longtemps que les semelles de cuir. Elles ne font pas de bruit, ne sèchent pas ni ne pourrissent. Elles sont à l'épreuve de l'humidité et appropriées pour la ville comme pour la campagne. Pour le camp, les vacances dans les endroits montagneux où la marche n'est pas sûre, les "Acme" sont les Semelles idéales.

Toutes les dimensions et épaisseurs variées au choix. Couleurs: noir, blanc et tan. Fournies aussi en grandes feuilles.

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

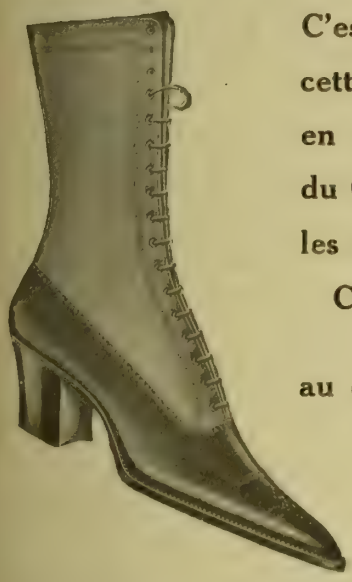
SIEGE SOCIAL ET FABRIQUE: TORONTO

Succursales dans les grandes villes



THE PERTH SHOE COMPANY
LIMITED

La maison qui fabrique exclusivement des chaussures de femmes par le procédé à trépointe Goodyear



C'est en concentrant son travail sur cette spécialité que la compagnie est en position d'offrir aux marchands du Canada les créations et les styles les plus nouveaux en fait de

CHAUSSURES FINES POUR FEMMES

au coût le plus bas possible.

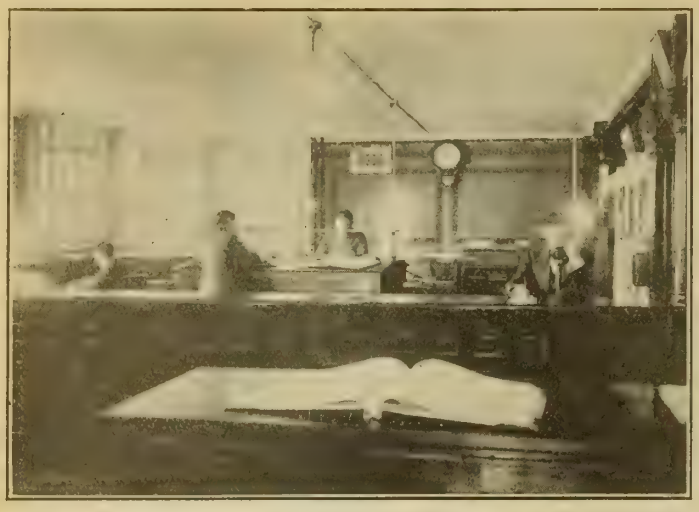


Si vous n'avez pas encore vu les échantillons de la Perth Shoe, adressez-nous une carte postale et notre voyageur ira vous voir ou, si vous le préférez, nous vous enverrons franco quelques-unes de nos lignes principales dans une boîte-échantillon.

Ce serait un plaisir pour nous que de vous faire voir les lignes que nous fabriquons et il est probable que le résultat serait des profits mutuels.

The Perth Shoe Company
LIMITED

PERTH, ONTARIO



Coin de notre bureau — Département des ventes.

POUR LES MAUVAIS TEMPS DE L'AUTOMNE

Vendez à vos clients des chaussures et des claques qui protègeront leur santé et dont la qualité vous assurera des VENTES REPETEES.

Claques " Maltese Cross "

Nous avons continuellement cette ligne en stock et nous pouvons répondre à tous les besoins de notre clientèle.

Chaussures de Feutre et Guêtres

Nos chaussures de feutre et nos guêtres, pour hommes et femmes, ne manqueront pas de plaire à vos clients et la satisfaction qu'ils en retireront vous assurera leur encouragement permanent.
Nous apportons une attention toute spéciale aux commandes par la poste.

La Maison Girouard, Limitée

ST HYACINTHE, P. Q.

La chaussure de vente régulière qui sert de modèle au Canada

WILLIAMS

Il y a plusieurs points d'excellence qui ont valu aux CHAUSSURES WILLIAMS le premier rang qu'elles occupent parmi les chaussures de vente régulière.

Dans leur production, le matériel employé et le procédé de fabrication suivi, donnent à ces chaussures une haute qualité et une valeur exceptionnelle — ce sont des chaussures qui donnent un service merveilleusement long aux gens qui tiennent surtout à avoir des chaussures DURABLES.

Le style est également un facteur important dans leur popularité. Ces chaussures sont faites pour donner un véritable CONFORT et l'on n'a pas négligé leur jolie APPARENCE. Vous pouvez être certains d'avoir des clients satisfaits lorsque vous recommandez les chaussures Williams.

Nos deux dépôts de stock à Brampton et à Régina nous permettent de vous donner un service rapide avec cette ligne recommandable de chaussures.

Williams Shoe Limited

Brampton, Ont. — Régina, Sask.

Agents pour la Province de Québec

C. M. & R. H. MILLS

Bureaux et salles d'échantillons:

Chambre 313 édifice Mappin, 10 rue Victoria, Montréal.

Téléphone Uptown 6719.

Téléphone Main 5237



Illustrations pour votre Publicité du Printemps

CLARK SHOE ILLUSTRATOR

222 Rue Craig Ouest, MONTREAL.



Les résultats satisfaisants ne sont obtenus que par l'adoption d'une bonne méthode d'affaires, et une stricte adhérence à cette méthode d'affaires. Voici quelques-unes des raisons pour lesquelles notre méthode d'affaires est devenue si populaire dans le commerce de détail en général, et



Quelques-unes des Raisons pour lesquelles nous avons obtenu des résultats aussi satisfaisants

LA CONFIANCE

Qui nous a valu la clientèle et la confiance des marchands de chaussures du Canada.

LA QUALITE

Qui a rendu nos marchandises très populaires chez les consommateurs.

LE STYLE

Nous sommes des autorités reconnues en fait de styles de chaussures pour hommes.

LES PRIX

Notre politique de fabriquer des chaussures à prix populaires spécialement pour le gros public.

LE SERVICE

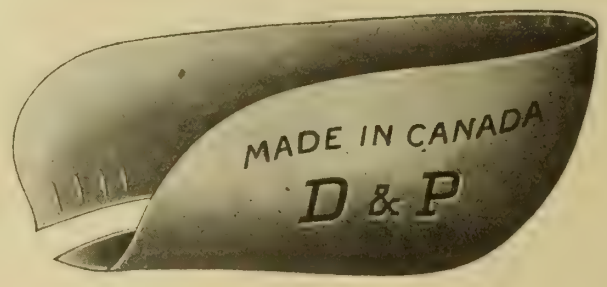
Notre préparation en augmentant de plus de 100 pour 100 notre capacité de production nous a permis de maintenir le meilleur service possible.

TETRAULT SHOE MANUFACTURING CO., LIMITED

Les plus grands manufacturiers de chaussures du Canada, ainsi que les plus grands exportateurs de chaussures du Canada.

Paris, France Montréal Londres, Angleterre

CONTREFORTS EN FIBRE



La Qualité Recommandable

LA QUALITE RECOMMANDABLE des contreforts en fibre de Duclos & Payan, comme l'a prouvé leur usage continuel par le commerce depuis quarante-cinq ans, signifie une haute qualité uniforme dans le produit. Le matériel de la meilleure qualité et une fabrication parfaite sous tous rapports donnent des contreforts que nous pouvons GARANTIR durer plus longtemps que la chaussure elle-même.

Duclos & Payan

Tanneries et fabrique:
St-Hyacinthe

Bureau des ventes et entrepôt: 224 rue Lemoine
Montréal

Représentants:—

Pour Ontario: E. R. Lewis, 45 Front Street East, Toronto.
Pour la ville de Québec: Richard Frère, rue St-Valier, Québec.

Employez-vous des Boîtes de Carton ?

Vos boîtes sont-elles assez fortes, arrivent-elles à destination brisées, votre marchandise endommagée ?

Avez-vous déjà pensé qu'une belle marchandise empaquetée dans une boîte poussièreuse perdra son éclat et que vos ventes en souffriront considérablement ?

Eh bien ! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.

Recevez le meilleur service de

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile 74
Armour & Co. . . . 55
Ames Holden McCready . 3-4-5-6-7
Assurance Mont-Royal 80
Banque d'Hochelaga. 78
Banque Nationale . 78
Banque Provinciale . 78
Barnett & Co. 70
Beach Foundry . . . 73
Bowser 55
Bennett Limited, Couverture
Breithaupt Leather Co., Ltd. 11
Brandram Henderson Couverture
British Colonial Fire Ins. 80
Becwith Box toe . . 11
Brodie & Harvie . . 50
Brodeur, A. 50
Bureau du Shérif . . 49
Canada Foundries . 78
Canada Life Assurance Co. 80
Canadian Cons. Rubber 30
Canadian Polishes Ltd. 58
Canadian Salt . . . 50
Cie J. A. M. Côté . . 8
Cie d'Assurance Mutuele du Commerce 80
Church & Dwight . 58
Circle Bar Knitting . 68
Clark, E. G. 22
Clark, Wm. 54
Cluett, Peabody . . . 68
Columbus Rubber Co. 12
Connors Bros. . . . 54
Connor & Son . . . 75
Côté, A. A., & Fils . 28
Côté & Lapointe . . 50
Couillard, Auguste . 80
Daoust, Lalonde & Co. 13
Desmazières, P. . . 69
Dominion Canners (Ltd.) 53
Dowswell Lees . . . 82
Duclos & Payan . . 24
Duffy, J. J., & Co. . . 58
Dunlop Tire & Rubber Goods 20
Eddy & Co. 58
Emprunt de la Victoire 67
Fabrique de Balais de Granby 57
Fairbank, N. K. . . . 52
Fontaine, Henri . . 50
Gagnon, P. A. 80
Garand, Terroux & Cie 80
Gendron Mfg. Co. . . 70
Germain 14
Girouard Limitée . . 22
Gonthier & Midgley . 80
Goodyear Rubber Co. 9
Gutta Percha & Rubber Co. 19
Henry Disston . . . 76
Heinz 50
Imperial Tobacco . . 31
International Time Couverture
International Supply 14
Jonas & Cie, H. . . . 60
Kearney Bros. Ltd. . 57
King Paper Box . . . 25
Lady Belle Shoe Co. 22
La Fonderie de l'Islet 69
La Prévoyance. . . . 80
Leslie & Co., A. C. . 76
Liverpool Manitoba . 80
Mathieu, A. 49
Mathieu (Cie J.-L.) . 52
McArthur, A. 76
Maxwells Ltd. . . . 69
Montbriand, L.-R. . 80
McDonald 59
Montreal Biscuits . . 52
Morrow Screw . . . 76
McClary 71
Nova Scotia Steel Co. 78
Nugget Polish 18
National Varnish . . 29
Office Specialty . . . 69
Old City Mfg. 51
Oscar Onken 28
Ottawa Paint Co., Couverture
Oval Dish Wood . . . 56
Oneida Community 77
Panther Rubber . . . 15
Patterson Candy . . 43
Paquet & Bonnier . 80
Perfection Counter . 16
Pink, Thos. 74
Perth Shoe Co., Ltd. 21
P. Poulin & Cie . . . 50
Ramsay Paint 70
Rena Footwear . . . 16
Robinson, James . . 17
Riga Water 44
Robson Leather Co. 18
School Mfg. 26
Simms 75
Stauntons Ltd. . . . 72
Still Mfg. Co. 72
Steel Co. 72
Slater Shoe 10
Sun Life of Canada 80
Tétrault Shoe 23
Trudel & Guillet . . 50
United Shoe 27
Williams Co., G. H. . 70
Williams Shoe . . . 22
Western Assurance Co. 80

ANNONCE DES CHANGEMENTS DE PRIX

Les changements de prix suivants pour les appareils du Dr Scholl sont en vigueur depuis e 1er septembre 1919. Ces changements ont été faits à cause des hausses survenues sur les marchés des matières premières et dans le coût de la main-d'oeuvre, et nous sommes dans l'obligation de les faire.



Supports de l'arc Métatarsien Antérieur du Dr Scholl



Support No 1 de l'arc métatarsien antérieur du Dr Scholl, se détaillera à $4.50 la paire. Prix du gros, $27.60 la douzaine de paires.



Support No 2 de l'arc métatarsien antérieur du Dr Scholl, se détaillera à $4.50 la paire. Prix du gros, $27.60 la douzaine de paires.



Support No 3 de l'arc métatarsien antérieur du Dr Scholl, se détaillera à $5.00 la paire. Prix du gros, $30.00 la douzaine de paires.

Foot-Eazer du Dr Scholl

Prix du détail, $3.50 la paire.

Prix du gros, $24.00 la douzaine.

On remarquera que cela laisse un joli profit de $1.50 la paire pour le détailleur — presque du 100%.

Confort du Pied pour vos Clients

Profits et Prestige pour Votre magasin

De sorte que vous avez double raison de tenir en magasin et de pousser la vente de cette ligne d'appareils connus dans le monde entier.



Indispensable pour faire des ajustages exacts suivant la forme du pied des clients. Le prix comprend un marteau en peau brute, comme l'illustration.

Ajusteur de l'arc du Dr Scholl.
Nouveau prix, sans support comme l'illustration, chacun

$5.00

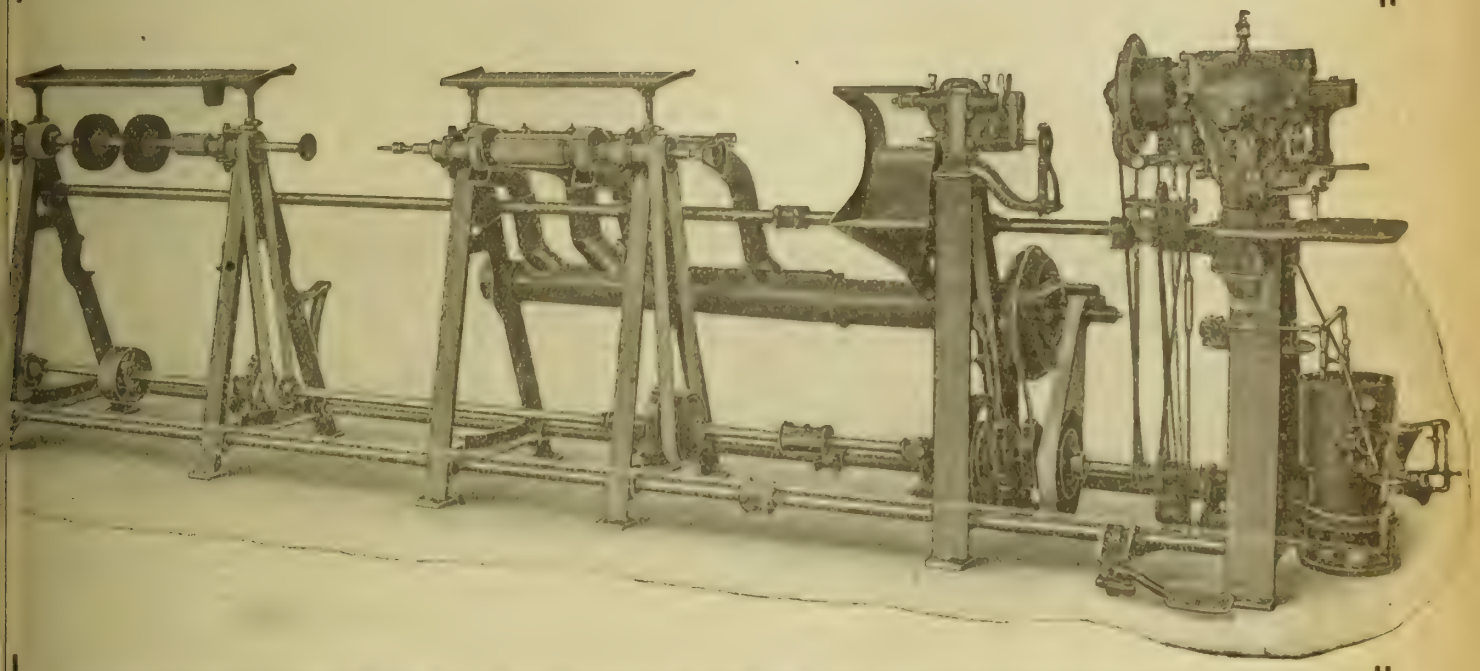
THE SCHOLL MFG. CO.

Les plus grands fabricants au monde d'appareils pour le pied.

112 Adelaide St. E., Toronto

Chicago New York London

RIEN NE MANQUE



Les installations Goodyear pour la réparation des chaussures sont complètes sous tous rapports

A Part l'Opérateur

FAITES AU CANADA DE LA DIMENSION POUR TOUS LES COMMERCES

UNITED SHOE MACHINERY CO. OF CANADA, LIMITED,

MONTREAL.

90 Adelaïde Street West	179 King Street West	28 rue Demers
Toronto	Kitchener	Québec



Faites payer votre loyer par vos étalages de vitrine

Beaucoup de ventes se font sur le trottoir.

Supports pour Etalages de Vitrine

Une série merveilleuse de supports interchangeables patentés pour étalages de vitrine, appropriée aux Articles de Nouveautés, Costumes, Chapeaux, Chemiserie, Chaussures et Marchandises Générales. La série vous donnera 10 ans de Bons Services en rendant effectif votre commerce par l'arrangement de garnitures de vitrines.

Les Supports que vous voyez ci-dessus ne sont que quelques-uns des dispositifs que vous pouvez obtenir avec la série complète; on peut obtenir des centaines d'autres arrangements.

Faits de Chêne, fini Doré, Antique ou Patiné. La série est mise en un coffre en bois dur avec couvercle à charnières, un bon endroit pour garder les "Younits" extras qui ne servent pas pour le moment. Il y en a des milliers de cette série en usage journellement.

No 104. Cette série a 130 "Younits" interchangeables pour vitrines de Magasin Général **$27.50**

En outre de la série ci-dessus, nous en fabriquons une pour l'usage exclusif du Commerce d'Epicerie. Cette série est totalement différente de la série pour Magasin Général; elle est faite pour l'étalage de marchandises plus pesantes et convient spécialement à l'Epicerie de détail.

La Série No 20 a 89 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Grandes Epiceries **$38.50**

La Série No 20½ a 50 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Petites Epiceries **$23.10**

En Stock à Hamilton — Commandez directement ou par votre marchand en Gros — Patentés et faits au Canada.

THE OSCAR ONKEN CO.

5150 FOURTH STREET, Cincinnati, Ohio, U.S.A.

LA ST-HYACINTHE SOFT SOLE SHOE CO.

DEVIENT LA

A. A. COTE & FILS, Limitée

et fabrique dans sa nouvelle usine des Chaussures McKays et des Vissés Standard pour Hommes, Garçons, Adolescents, Jeunes Gens et Enfants.

Telle est la nouvelle que le commerce de chaussures a appris avec plaisir, sûr de trouver à cette nouvelle source d'approvisionnement les

MEILLEURES CHAUSSURES COUSUES McKAY ET VISSEES STANDARD

qui puissent supporter le plus rude usage.

Demandez des prix à votre marchand de gros, ou écrivez-nous directement.

A. A. COTE & FILS, Limitée

Successeurs de St. Hyacinthe Soft Sole Shoe Co., Ltd.

ST-HYACINTHE, P. Q.

C'est devenu un fait reconnu que la véritable valeur des

Chaussures Fines McKay pour Dames

a été fortement rehaussée par la production de la



Les Chaussures Lady Belle représentent non seulement tout ce qu'il y a de joli en fait de chaussures à la mode, mais encore elles démontrent la possibilité de la fabrication de chaussures confortables et résistantes, par le procédé McKay, à des prix exceptionnellement raisonnables pour le moment.

The Lady Belle Shoe Company, Limited

Fabricants de chaussures fines McKay pour femmes.

KITCHENER, - - Ontario.

NA-VAR-LAC

VERNIS ET APPRETS CELLULOSE POUR CHAUSSURES, TOUTES LES COULEURS AU CHOIX DEPUIS LE TON UNI JUSQU'AU FINI BRILLANT FRANÇAIS

Spécialités NA-VAR-LAC pour Chaussures

Vernis émail blanc pur ou gris pour chaussures en canevas.

Vernis-filler pour première couche.

Dissolvant-nettoyeur.

Vernis émail pour finis brillants français.

Nos finis sont résistants, flexibles, ne s'écaillent pas, ne craquent pas ni ne perdent leur couleur.

Livraison prompte --- Qualité Garantie.

Les plus bas prix.

FAITS AU CANADA

Par une compagnie essentiellement canadienne

NATIONAL VARNISH COMPANY OF CANADA

Fabriques et laboratoires: 369 rue Craig ouest.

Bureaux: 120 rue St-Jacques, MONTREAL

CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER CO. LIMITED
DOMINION
RUBBER SYSTEM
AND ASSOCIATED COMPANIES

FLEET FOOT

La ligne complète
La ligne annoncée

FLEET FOOT n'est pas seulement la ligne la plus variée et la plus complète de chaussures de Récréation et de Sport pour le printemps et l'été, c'est aussi la ligne qui est annoncée dans tout le Canada.

FLEET FOOT vous donne des modèles et des pointures pour hommes, femmes et enfants, et notre campagne de publicité continuelle dans tout le pays crée une demande pour les chaussures Fleet Foot et vous aide à accroître le chiffre de vos ventes.

Les échantillons FLEET FOOT pour 1920 sont prêts.

Ne manquez pas de les voir avant de placer votre commande.

Dominion Rubber System (Quebec) Limited

Siège social - - MONTREAL.

Succursales de service à

Montréal, Ottawa et Québec.



SECTION de la CHAUSSURE



Vol. II MONTREAL, OTCOBRE 1919. No 11

Notes sur le commerce des cuirs et chaussures

La situation générale est la suivante: Le cuir, en dépit de la faiblesse constatée pendant le mois dernier par suite du manque de présence active des fabricants sur le marché, continue à se maintenir ferme, ce qui n'offre que peu d'espoir aux fabricants de chaussures d'obtenir des matières à meilleur marché pendant encore quelque temps. Il y a eu une légère baisse dans quelques lignes de tiges, comme on peut le voir par le rapport des ventes, mais même dans ces lignes il semble y avoir eu une reprise dans ces deux dernières semaines. Renseignements pris auprès des manufacturiers et négociants en cuirs, il semblerait que les bonnes qualités de tiges et semelles se maintiennent fermes aux cours actuels et dès que la demande deviendra plus régulière et que les fabricants feront leur apparition sur le marché pour leurs approvisionnements de printemps, il n'y a nul doute que la situation deviendra plus ferme. Cependant de l'avis général, le maximum a été atteint, en ce qui concerne les valeurs spéculatives et à moins que le marché d'exportation n'augmente d'activité, il n'y aura pas de grande tendance à une nouvelle hausse.

Le marché des peaux. — Le ton général du marché s'est amélioré, les vendeurs, pendant les deux dernières semaines, ont pu jusqu'à un certain point imposer leurs idées, et l'agitation et l'incertitude des semaines passées semblent avoir été mises sous contrôle. Le marché des peaux des bouchers en gros ou des paysans n'a pratiquement montré aucune augmentation, mais les ventes ont été faites à des prix jusqu'alors refusés par les acheteurs. De lourdes peaux de boeufs se sont vendues à 48 cents et les buffles de campagne à 38 cents, ce qui est une légère diminution sur les prix du "boom", mais ce qui néanmoins indique la stabilité du marché sur ses bases actuelles. Les marchés locaux suivent les conditions de Chicago et tendent à prouver une situation meilleure pour les cuirs et peaux. Le marché extérieur a montré quelque faiblesse pour les peaux salées, bien que l'on puisse dire que la situation s'est améliorée pour les vendeurs de peaux sèches dont on a fait de grandes ventes la semaine dernière. Les "Mountain Bagotas" se vendent toujours à 48 cents et les autres lignes en proportion. Les peaux de veau sont quelque peu négligées. Les peaux de chèvres sont tranquilles et on ne raporte que peu de transactions. L'avenir est difficile à prévoir. Il n'y a aucun doute que les spéculateurs ont en mains des quantités considérables de peaux qu'ils conservent dans l'espoir d'une demande plus forte de la part des tanneurs lorsque les stocks actuels auront subi leur préparation. Les tanneurs ont eu une conduite des plus réservées et il n'y a aucun doute que si le commerce des chaussures de printemps exige une grande demande de cuirs il y aura une demande correspondante de peaux qui pourra apporter une hausse d'une couple de cents le mois prochain.

La situation de la chaussure. — Il n'y a pas de doute que les stocks de chaussures sont restreints pour cette époque de l'année. Les marchands ont pris surtout l'habitude d'évaluer leurs stocks par leur valeur d'inventaire plutôt que par le nombre de paires qu'ils possèdent. Ils ont déjà constaté que cette manière de procéder était quelque peu déconcertante. D'un autre côté, les prix élevés demandés pour le réassortiment en ont



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST
IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

obligé beaucoup à aller plus doucement qu'ils ne l'auraient fait autrement. De sorte que les achats pour l'automne et le réassortiment ont été des plus minutieux et des plus restreints et les nombreux renseignements recueillis jusqu'ici tendent à démontrer que par tout le pays les approvisionnements sont réduits à leur plus simple expression. Comme exemple on peut citer le fait d'un gros acheteur de détail qui se rendait récemment chez un "jobber" avec qui auparavant il n'avait fait que de très rares affaires et qui le priait de vouloir bien lui vendre au comptant tout ce qu'il pourrait lui procurer. Le "jobber" avait à protéger beaucoup d'autres clients réguliers qui se trouvaient dans une position semblable, mais néanmoins il fit un effort. L'acheteur aurait facilement acheté deux fois autant qu'on lui offrait, si le "jobber" l'avait voulu. Ceci montre quelle est la situation et comment il est impossible d'avoir les approvisionnements voulus en chaussures courantes. Il faut dire à la louange des fabricants et des "jobbers" qu'ils ne cherchent pas à profiter de cette situation anormale et qu'ils protègent leurs clients aussi bien sous le rapport de la marchandise que sous le rapport des prix dans la limite de leurs moyens. Les détaillants devront acheter prudemment pendant encore longtemps s'ils veulent éviter une panique comme celle qui est survenue il y a une quinzaine de mois.

Protestation contre la taxe sur le cuir aux Indes. — On rapporte qu'un grand nombre de membres du Conseil des tanneurs des Etats-Unis sont d'avis d'envoyer une protestation formelle au Département d'Etat contre l'action du Gouvernement Indien qui impose un droit de 15% sur les exportations de cuirs et peaux venant des Indes et dirigées vers tous les pays autres que la Grande-Bretagne et ses colonies. On trouve que cette distinction en faveur de la Grande-Bretagne est absolument mal fondée et beaucoup prétendent qu'en raison des nombreuses importations de cuirs et peaux des Indes dans ce pays, il n'en résulte une augmentation dans le prix des chaussures.

Il semble cependant que quelques membres du conseil ne croient pas qu'il serait sage de soumettre un memorandum au Département d'Etat. Ils prétendent que le volume des importations n'est pas assez grand pour avoir un effet appréciable, et que d'ailleurs même si la Grande-Bretagne et ses colonies étaient favorisées, elles ne seraient pas capables d'absorber les quantités énormes de cuirs et peaux de l'Inde en nombre suffisant pour en faire des concurrents sérieux. A tout événement, le projet de soumettre une protestation ne sera pas mis à exécution avant un jour ou deux les directeurs du Conseil désirant avoir une opinion plus précise sur les désirs de la plupart des membres de leur organisation.

L'AVENIR DE L'INDUSTRIE DU CAOUTCHOUC EN GRANDE BRETAGNE

Suivant le supplément commercial du "London Times" une comparaison statistique du commerce du caoutchouc de la Grande Bretagne avec celui des Etats-Unis pendant les cinq dernières années révèle des faits dignes de remarques.

Il n'y a pas de doute, dit ce supplément commercial, que nous avons été grandement devancés et, tout bien considéré, les résultats de nos efforts pour maintenir cette industrie dans notre pays sont dignes d'éloges. Dans les premières années de la guerre les Etats-Unis ont eu une occasion extraordinaire de développer leur industrie du caoutchouc et ils en ont largement profité. Il va falloir demander aux travailleurs de notre pays de faire un grand effort pour augmenter la production si nous voulons conserver notre place parmi les premières nations manufacturières de caoutchouc du monde. Les Américains qui ne font pas pas d'illusions sur la limitation de la production, augmentent constamment leur main d'oeuvre. Ils savent qu'une augmentation de la production dans leur pays correspond à une augmentation de bien être pour toute l'humanité.

La majorité des plantations de caoutchouc est sous la direction de capitalistes anglais, mais nous tenons à peine notre place dans le développement rapide de l'industrie du caoutchouc manufacturé.

Les importations de caoutchouc brut dans le Royaume-Uni bien que s'étant maintenues jusqu'à la fin de 1917, sont tombées en 1918 au-dessous du chiffre d'avant-guerre. Pendant la même période les importations de caoutchouc brut aux Etats-Unis ont plus que triplées, passant de 1,319,957 quintaux pour l'année finissant le 30 juin 1914, à 3,895,990 quintaux pour l'année 1917-18.

Non seulement cette grande augmentation est digne de remarque, mais encore la direction du trafic a radicalement été changée.

Dans l'année finissant au 30 juin 1914, 36½% des importations de caoutchouc aux Etats-Unis venaient du Royaume-Uni. En 1918 la proportion était tombée à 5½%. En 1914, 12% seulement venaient directement de Malaya et de Ceylan tandis que 30½% venaient du Brésil.

En 1918, 66% venaient directement de Malaya et de Ceylan et la part du Brésil était tombée à 10½%. De même les Indes Orientales Hollandaises ont fourni aux Etats-Unis 14% de leurs importations en 1918, tandis qu'elles avaient fourni moins de 1% en 1914.

Si l'on compare les exportations de caoutchouc manufacturé de ce pays avec celles des Etats-Unis, l'on trouve que la valeur de nos exportations en 1918 n'a dépassé que de très peu les chiffres de 1913, mais il faut se rappeler qu'en raison de la grande augmentation des prix, ces chif-

fres représentent une bien moins grande quantité de marchandises.

Plus de la moitié de la valeur du caoutchouc manufacturé exporté du Royaume-Uni est représentée par les pneumatiques pour voitures, bicyclettes, automobiles et motocyclettes. Les statistiques comerciales des Etats-Unis accusent une augmentation dans la valeur des exportations de caoutchouc manufacturé variant de 2,984,350 en 1914 à 6,946,496 en 1917-18, soit une augmentation de 233 pour cent.

La plus forte augmentation a eu lieu pendant les années 1915 et 1916 où les exportations ont plus que doublé de valeur. Il résulte d'une enquête faite par les membres de l'Association Nationale des Manufacturiers des Etats-Unis que la plus grande prospérité continue à régner dans le commerce du caoutchouc et que les perspectives prochaines d'avenir sont des plus brillantes.

En ce qui concerne le commerce d'exportation les conditions se présentent aussi favorablement aux manufacturiers britanniques et les résultats acquis seront proportionnés au degré d'organisation de l'industrie et à la diligence des travailleurs pour maintenir une bonne production.

LE PROBLEME DU COUT DES CHAUSSURES

Devant le tribunal de commerce, récemment, a été révélé qu'une paire de souliers de luxe, dont le coût de fabrication aurait été de $9.94, se vendrait $10.50 en gros, pour se détailler ensuite à $14 et $15. Le coût de la main-d'oeuvre, dans le cas actuel, se chifferait à 93c. Il a été prouvé que le coût de fabrication des chaussures en général avait augmenté.

Des manufacturiers ont déclaré qu'il était impossible d'adopter un type uniforme de chaussures. Il leur faut fabriquer des modèles variés, en raison de la demande et de la concurrence américaine. Les souliers à talon haut, bien que très dispendieux, sont recherchés par la clientèle féminine.

M. J.-A. Walker, président de la "Walker Paul Co.", a déclaré que tout le chevreau utilisé dans la fabrication de la chaussure canadienne devait être importé des Etats-Unis. Il a ajouté que les Etats-Unis pouvaient exporter les peaux de chevreau en Europe avec un profit plus élevé qu'en exportant au Canada: de là les hauts prix du chevreau: on paie aujourd'hui $1.25 ce qu'on payait 24c il y a quatre ans. M. Walker a prétendu que le veau était préférable au chevreau et qu'on n'avait pas besoin de l'importer, mais que les femmes en général tenaient à acheter les chaussures en chevreau.

Le colonel W.-H. Price, aviseur du gouvernement, questionna M. A.-E. Grainger, acheteur pour la maison Eaton. Il lui représenta que cette maison faisait d'énormes affaires et réalisait des profits substantiels tout en vendant meillleur marché qu'ailleurs, et il demanda au témoin s'il n'était pas d'avis que pareil système pût être imité par les grands magasins de chaussures. Mais M. Grainger se contenta de répondre que la marge de profit brut réalisé dans la vente des chaussures, aux magasins Eaton, variait de 35 à 40%, profit dérivant des escomptes, alors qu'au bureau-chef de la compagnie on ne réalisait presque aucun bénéfice sur le coût d'achat. Questionné de nouveau, le témoin a dit que le profit sur une paire de chaussures de femme de $3 était proportionnellement moindre aujourd'hui que lorsque cette chaussure se vendait $4.75 en 1913. Le témoin a expliqué ceci en disant qu'il était plus difficile de vendre une chaussure de $8 que d'en vendre une de $4.75. En outre, les types et formats sont plus nombreux aujourd'hui qu'il y a cinq ans, ce qui fait qu'à la fin de la saison il reste toujours un bon nombre de chaussreus désassorties qu'il faut vendre à vil prix.

UNE VENTE DE CHAUSSURES A $7.95.

Des prix élevés peuvent attirer des foules—Preuve que les temps ont changé.

Vendredi et samedi les 19 et 20 septembre derniers un de nos plus importants magasins a fait une vente de chaussures remarquable qui semble avoir éclipsé tout ce qui avait été fait jusqu'ici dans ce genre. La direction du rayon de chaussures avait eu l'idée d'organiser une vente de différentes lignes à un prix unique. L'idée n'est pas nouvelle, mais ce qui sortait de l'ordinaire c'était le prix qui avait été fixé. Autrefois on envisageait pour les ventes les prix de $2.00 ou $3.00 et jamais au-dessus de $4.00. Mais faire un bond pareil, jusqu'à près de $8.00 et appeler cela une vente, c'était là une chose que les directeurs les plus avisés ne considéraient pas sans une certaine crainte. Cependant la direction du rayon de chaussures fût d'avis que le public en général avait pris l'habitude d'acheter des chaussures à prix élevés et qu'on pouvait faire une vente au prix de $8.00 et la bien faire. Ils prirent donc la détermination d'aller de l'avant et ils y allèrent.

Le plus grand soin fut apporté dans le choix des marchandises, ainsi que dans la disposition des annonces, qui furent faites sur une demi-page du journal. A 8 heures la foule commença à s'amasser à l'entrée du magasin et à 8.30 heures de l'ouverture le hall était bondé et lorsque la cloche sonna la foule s'élança à l'intérieur, prit l'escalier d'assaut et l'étage du rayon de chaussures (qui est peut-être le plus grand des rayons de chaussures dans aucun magasin du Canada) était rempli d'une foule si compacte que les femmes étaient absolu-

ment incapables de traverser pour gagner le rayon des dames.

Quant aux valeurs. il est juste de dire que la maison avait tenu tout ce qu'elle avait promis dans ses annonces et la preuve en est que la même affluence se renouvela le second jour de la vente. Le chiffre d'affaires réalisé a battu tous les records, car jamais une telle foule n'avait pu être assemblée dans le magasin dans le but d'acheter des chaussures et le fait est à remarquer si l'on songe que le prix fixé était pratiquement $8.00.

A la même époque un autre grand magasin fit une vente tout aussi importante qui lui rapporta aussi de bons résultats. Il faut remarquer cependant que dans cette vente le prix maximum était de $4.98, soit en chiffres ronds $5.00 ce qui est à peu près le prix moyen des ventes de ce genre. C'est justement le prix élevé de $8.00 qui rendait si incertain le résultat de la vente que nous étions en premier lieu. Il y a une grande différence entre $5.00 et $8.00 pour attirer le monde à une vente mais ces deux annonces ont réussi toutes deux et le monde vint en foule dans les deux cas.

C'est à vous maintenant de choisir le genre de vente qui vous convient mais il est bien entendu que si vous avez les marchandises et que leur qualité soit bonne, ce n'est pas le prix qui arrêtera les clients, si une bonne publicité les avertit de ce que le magasin peut leur offrir.

ENQUETES SUR LE PRIX DES CHAUSSURES A WINNIPEG

Les journaux rapportent que C. F. Rannard, détaillant en chaussures a admis récemment devant le Conseil du Commerce, qu'il réalisait approximativement 50% de profit sur les chaussures. Les chaussures d'hommes importées de Chicago coûtent $8.50 à la fabrique. Les droits se montent à $2.50, le transport et le camionnage à 25 cents et le change à 35 cents ce qui met le prix d'une paire de chaussures à $11.60 rendue à Winnipeg. On les vend $17.00 la paire, dit M. Rannard. Les chaussures d'hommes de fabrication canadienne qui coûtent $10.11 à Winnipeg, sont vendues à $15.00. D'après sa déclaration le bénéfice sur les chaussures de dames importées des Etats-Unis est de $6.45 sur les chaussures coûtant $13.55 rendues à Winnipeg, soit 48%. Harry Whitla, C.R., Conseiller du Gouvernement, fit comprendre le contrôle exercé par le gouvernement sur les prix des chaussures en disant au cours de l'examen: "Peu importe ce que coûteront les chaussures l'année prochaine. Nous aurons quelque chose à dire là-dessus."

LES GAIETES DE LA CORDONNERIE — LES SOURIRES DU MAGASIN DE CHAUSSURES "SUNNYSIDE"

Le prosaïsme de la vente des chaussures au détail est quelquefois égayé d'incidents amusants qui arrivent au détaillant.

Il existe à Bowmanville, dans l'Ontario, un magasin de chaussures connu sous le nom de magasin "Sunnyside". Il est dirigé par M. Fred. Foley qui a été élu au Comité Exécutif de l'Association Nationale des détaillants de chaussures du Canada. M. Foley personnifie le sourire et ses amis reconnaissent son sourire à un mille de distance. Il sourit dans ses paroles comme dans sa physionomie; cela lui permet de voir le côté humoristique de la vie, ce qui n'est pas une mauvaise chose dans la période troublée que nous traversons. Il nous communique quelques petits incidents qu'il a pu noter dans son propre commerce et qui pourront intéresser ses confrères, car des petits incidents semblables arrivent fréquemment dans beaucoup d'autres magasins.

Voici sa lettre:

Heureux l'homme qui par ces temps ardus peut commencer sa journée avec un sourire. On nous a dit que cela valait des mille et des mille de voir toujours le beau côté des choses. Cultivons donc tous le doux art du sourire.

Le magasin de cordonnerie moderne est une école splendide pour développer la patience. Il faut en effet accommoder à la fois les pieds, la tête et le porte-monnaie de l'acheteur, affronter le public malgré la hausse constante des prix et recevoir toutes sortes de doléances. Mais la monotonie est quelquefois agrémentée de quelques incidents amusants qui nous font gagner les mille précités et nous ramènent le sourire.

Je me souviens qu'en certaine occasion mon commis passa environ 2 heures ½ avec une cliente qui insista pour essayer l'une après l'autre toutes les paires de chaussures aux deux pieds et lacées jusqu'en haut. Finalement elle décida d'emporter deux ou trois paires chez elle pour y songer. Le lendemain elle revint au magasin et passa encore deux heures dans le fauteuil. Quand enfin elle se fut décidée à faire son choix et qu'elle eût reçu son paquet sa conscience (?) lui fit pousser la générosité jusqu'à donner un pourboire de cinq cents. Le premier et unique pourboire que nous ayons jamais vu donner.

Un autre sourire prolongé nous fut fourni par une triste après-midi par un grand garçon gauche qui après avoir tout examiné du plancher au plafond et après avoir apparemment bien envisagé la situation, demanda: "Avez-vous des cols droits?"

Un samedi soir où nous étions très affairés

un paysan timide entre et demande une paire de bottes de ferme. Il en avait une paire neuve aux pieds, qu'il venait de recevoir d'une maison remplissant les commandes par la poste, mais il y avait eu erreur dans la pointure et elles ne lui allaient pas. Pous ne pas grever le maigre budget du pauvre garçon, nous lui offrimes d'essayer de forcer ses bottes, mais il nous répondit timidement qu'il n'avait pas de chaussettes. Les chaussures étaient si justes qu'il n'avait pu mettre de chaussettes et il essayait de les briser avec ses pieds nus. Cela nous a rappelé Pat qui se trouvait dans un dilemne semblable: "Begorra, je ne peux pas les mettre avant de les avoir portées quelque fois". Morale: Méfiez-vous des maisons qui remplissent les commandes par la poste.

Depuis une quinzaine d'années le magasin "Sunnyside" a pour habitude d'offrir une paire de mocassins de fantaisie à chaque nouveau bébé qui nait dans la paroisse. Nous avons reçu de nombreuses marques d'appréciation aussi variées qu'intéressantes. Mais aucune ne vaut celle-ci:

Cher ami,

C'est avec plaisir que je saisis l'occasion de vous écrire ces quelques lignes pour vous faire savoir que nous avons reçu le joli cadeau que vous avez envoyé à notre bébé, pour lequel nous vous remercions beaucoup, car ils sont très jolis. Je vous aurais écrit plus tôt mais ma chère maman a été très malade et était malade une semaine avant que je me sois relevée pour la voir la veille et laver pour elle, mais elle devint pire le lendemain matin, de sorte que le docteur y alla d'ici ce qui me fut très malcommode et désagréable car c'était la première fois, car j'étais toujours capable d'aller rester avec elle lorsqu'elle était malade. Elle avait l'intention de rester avec moi, mais il était impossible à l'une comme à l'autre de nous venir en aide mutuellement. Dieu merci, je puis dire qu'elle va un peu mieux, mais elle n'est pas encore capable de sortir, c'était son coeur et son poumon. J'étais debout pour la voir avant que Bébé n'ait eu ses trois semaines.

Elle est terriblement affaiblie et nous avons eu aussi de la maladie à la maison et tout danger n'est pas encore écarté, le vétérinaire était ici hier au soir encore, mais pour moi je suis réellement bien et John Wessley, qui est notre fils, est aussi très bien. Je pense que je vais terminer ma lettre car nous allons rentrer à la maison pour tuer nos cochons, car je pensais finir ma lettre en attendant la carriole qui est attelée avec la meilleure bête que j'aie jamais vue.

Je vous remercie pour ces petites chaussures que vous nous avez envoyées. Maintenant Richard et Bébé se joignent à moi pour vous envoyer leurs meilleures amitiés.

En vous souhaitent un heureux Noël et un joyeux jour de l'An...

LA VENTE DES CHAUSSURES D'ENFANTS POUR L'AUTOMNE

(Par un marchand progressif)

Depuis plusieurs années je me suis appliqué à pousser la vente des chaussures d'enfants à époques fixes. Par chaussures d'enfants, je comprends également les chaussures pour garçons et filles. Comme de juste, la grande vente de chaussures pour la jeunesse en dehors de l'époque de Noël, est la saison de l'ouverture des classes. Mais j'ai constaté que beaucoup de détaillants qui tirent profit de la saison d'ouverture des écoles, s'arrêtent là et ne font rien d'autres pour pousser la vente de ces lignes tout le reste de l'année.

Une des dates fixes que j'ai choisies pour un autre effort dans ces lignes, est la fin d'octobre. Cette date se trouve juste assez éloignée de la réouverture des écoles pour pouvoir créer un intérêt. La température est aussi d'une grande aide à cette époque. Dans ma localité les pluies d'automne ont ordinairement rendu les routes plutôt boueuses, ce qui fait que les parents qui ont fait durer autant que possible les vieilles chaussures de leurs enfants sont enfin forcés d'en acheter d'autres pour les empêcher de se mouiller les pieds. Ceci posé, je propose en vente les chaussures épaisses pour les jeunes gens qui ne veulent pas porter de claques.

Je commence par annoncer que cette semaine sera celle des enfants et que pendant cette période les parents auront l'occasion de se procurer pour leur progéniture tous les genres qui leur donneront le meilleur service pendant le mauvais temps des mois d'automne et d'hiver. Si possible, je tâche de me procurer une ligne d'extra bonne qualité que je puis offrir. Mais n'allez pas mêler à cela aucune idée de réduction dans les prix. Je me procure simplement une ligne spéciale de chaussures de garçons que je sais devoir donner excellente satisfaction et je les marque au plus juste prix pour en faire une valeur particulièrement bonne. J'en fais mon article d'affiche dont on parle. Je me procure un cliché de ce modèle et je le fais paraître dans les annonces de journaux. Je donne une description minutieuse de cette ligne, j'insiste sur sa qualité comme durée et par tous les moyens je publie toujours son prix.

En outre de cette ligne spéciale, j'annonce aussi d'autres lignes. En fait je fais une véritable semaine d'enfants dans les lignes régulières. Je sais qu'il y a des marchands qui me diront: "Quel besoin d'annoncer à grand fracas des chaussures d'enfants, si vous n'annoncez que des lignes régulières?" Il y a toutes les raisons du monde pour le faire. D'abord cela fait une diversion dans votre genre ordinaire d'annonces. Cela repose votre esprit, celui de vos clients et du public en

général de la matière ordinaire que vous employez tous les jours dans votre publicité. Un changement agréable de ce genre est de nature à attirer l'attention et retenir l'attention est une bonne publicité.

Une autre bonne raison, c'est que les enfants sont de bons annonceurs à un double point de vue. vous pouvez intéresser une maman en quoi que ce soit qui se rapporte à ses enfants, vous avez fait de la bonne publicité, car toute mère est naturellement attachée à ses enfants qui sont pour elle ce qu'il y a de plus cher au monde. Une mère apportera beaucoup plus d'attention à l'achat d'un article pour ses enfants qu'elle n'en mettrait pour l'achat de quelque objet pour n'importe quel autre membre de la famille. Aussi, avec de bons arguments convaincants dans vos annonces prouvant qu'il est sage d'acheter à présent des chaussures pour les enfants, cette semaine des enfants sera des plus prospères et vous réussirez à faire de belles ventes.

Je commence toujours mes annonces le samedi et j'installe mes vitrines le même jour. Cela veut dire naturellement que je les arrange le vendredi soir. Je remplis toute une vitrine de chaussures d'enfants. Le fond peut représenter distinctement un dessin d'enfant sans très grand effort. Le plancher peut être agrémenté de quelques dessins tirés des livres d'images populaires.

En outre de ma réclame spéciale, je distribue quelques petits prix avec les achats faits durant la semaine des enfants. Les plumiers ont toujours leur charme. Ils sont bon marché et me font faire beaucoup d'affaires. Pour les garçons je trouve que les balles sont ma meilleure annonce. Les bâtons aussi, mais pas à l'automne, je les donne plutôt en mai. Mais la balle est toujours de saison pour un garçon, car il la mettra de côté en attendant la saison, tandis qu'il ne mettra pas de côté un bâton. Usez de votre propre jugement pour savoir ce que vous devez donner avec les achats.

Ce ne sont là que de simples suggestions sur lesquelles vous pouvez broder. Ce qui peut convenir chez moi peut très bien ne pas être applicable chez vous dans tous ses détails. Mais le principe est le même quelle que soit votre localité. Et je vous conseille d'essayer cette idée de la semaine des enfants.

Rendez l'argent si le client n'est pas satisfait

Un bon moyen de satisfaire un client mécontent— Il est toujours de bonne politique de donner raison au client.

Vous me demandez de vous expliquer pourquoi je suis si accommodant avec les clients qui font une réclamation. Je vous répondrai simplement: Parce que j'y trouve mon avantage. Ceci suffit à répondre à votre question. Je comprends cependant que vous désirez plus de détails sur ma façon d'agir avec les clients de cette catégorie et sur les raisons pour lesquelles je suis "apparemment" accommodant avec eux. Remarquez que j'ai employé le mot "apparemment" parce qu'après tout je ne crois pas que je sois spécialement indulgent. Je puis l'être comparativement à d'autres, mais la comparaison peut ne pas être bonne pour servir de base. Beaucoup trop de détaillants n'ont pas encore adopté les méthodes modernes dans leurs transactions journalières. Et je crois que beaucoup trop ont ancré dans un coin de leur cerveau la maxime: "On ne reprend pas la marchandise". La perte d'une vente ou du léger bénéfice réalisé sur une vente leur paraît si énorme qu'ils ne voient pas ce que peut entraîner pour eux la perte de la confiance d'un client.

Voici maintenant comment j'opère. Je ne crois pas pouvoir faire mieux que de vous donner comme exemple le cas de Mme Jones. Naturellement je me sers ici d'un nom d'emprunt pour désigner une personne qui entra un jour dans mon bureau portant une paire de chaussures enveloppée dans du papier. Je vis immédiatement qu'elle avait l'oeil en feu et l'esprit prêt à la lutte. On ne gagne rien à se créer des ennemis. On ne gagne rien à discuter en affaires. Le meilleur moyen de traiter une cliente qui a l'oeil en feu est de la désarmer, et plus vite vous pouvez le faire mieux cela vaut pour vous et pour elle.

Elle déposa son paquet sur mon bureau et commença à l'ouvrir puis aussitôt elle commença: "Voyez, dit-elle, je n'ai ces bottines que depuis quelques jours et voyez dans quel état elles sont". Et elle m'indiqua le défaut, que j'ai totalement oublié depuis lors, mais qui était réellement insignifiant. Ce n'était ni un défaut de fabrication, ni quelque chose qui me fut imputable. J'aurais parfaitement pu discuter avec la cliente et lui prouver qu'elle était dans son tort et qu'il n'y avait pas faute de ma part. Mais en agissant ainsi j'aurais suivi la vieille méthode qui m'a fait perdre tant de clients dans le temps, la vieille méthode que j'ai abandonnée et que j'espère bien ne plus reprendre. Je pris donc les chaussures, je les regardai et sans discuter le moindrement avec la cliente, je lui dis: Mme Jones, je suis au regret de vous avoir causé tout cet ennui, mais je serais heureux de pouvoir le réparer". Puis m'adressant à la caissière, je lui dis: "Veuillez remettre à Mme Jones la somme de $8.50 et faire une fiche pour ce montant."

Mais je ne demande pas mon argent, répartit immédiatement Mme Jones, je voudrais une autre paire de chaussures. Ne voulez-vous pas me les échanger?

Je lui répondis: "Ecoutez, Mme Jones, le mieux est d'abord de régler cette transaction. Je vais vous rendre votre argent et ensuite vous serez absolument libre d'aller acheter une paire de chaussures où bon vous semblera au cas où nous ne pourrions vous donner satisfaction ici. Si je vous donnais un bon de crédit ou un bon d'échange, vous vous croiriez obligée d'acheter ici et je ne veux pas que vous soyez sous cette impression. Nous allons faire de notre mieux pour vous donner satisfaction mais si nous ne pouvons y parvenir, vous savez que vous êtes libre d'aller où vous pourrez obtenir ce qui vous conviendra le mieux.

Elle était complètement désarmée. L'éclair avait disparu de ses yeux, et elle ne pensait plus à discuter. Son attitude envers moi avait complètement changé. Oh... je me rappelle maintenant quel était le défaut. Elle se plaignait que les chaussures ne lui allaient pas. J'aurais pu facilement lui faire essayer les chaussures et lui suggérer une chose ou une autre pour la convaincre que ses bottines étaient très bien et qu'elles se feraient à son pied...etc... Elle aurait pu être satisfaite tant qu'elle aurait été dans le magasin, mais une fois chez elle après qu'elle aurait eu porté quelque peu ses chaussures, il y aurait eu dix chances pour une pour qu'elle ne les aime pas parce qu'elle aurait été sous l'impression qu'on les lui avait imposées et elle se serait fâchée contre le magasin chaque fois qu'elle aurait regardé ses chaussures.

Je lui demandai alors d'aller trouver un des vendeurs et de le prier de lui montrer ce qu'elle désirait. Après son départ je demandai au vendeur comment il s'en était tiré. Il me répondit qu'il lui avait vendu une paire de chaussures de $10.00 au lieu d'une de $8.50.

Quel a donc été le résultat? Si j'avais refusé de rectifier l'erreur ou si j'avais forcé la cliente à garder ses chaussures combien de ses amies auraient entendu parler de la transaction et auraient entendu là-dessus sa propre version? Aurait-ce été une bonne annonce pour moi? Tandis qu'en l'état actuel des choses, elle ne se lasse pas de raconter comme elle a été bien traitée et cela m'a fait beaucoup de réclame, car j'ai pu remarquer que beaucoup de nouvelles clientes sont venues chez moi sur sa recommandation.

Je sais qu'en général le commerçant considère ce cas comme une carte forcée. Cela peut-être. Mais la nature humaine est toujours portée à voir comme des montagnes les choses désagréables et comme des buttes de taupes les choses agréables, quand par hasard elle les remarque. Combien de fois pensez-vous aux doigts de votre main? Pas une fois par semaine. Vous êtes si accoutumé à les voir que vous oubliez qu'ils sont là. Mais si quelque jour vous avez un panaris sur un de vos doigts, ce doigt vous donne plus à penser que ne l'ont fait tous les autres pendant toute l'année. Pourquoi? Parce que c'est un point sensible. De même vous vous exagérez les ennuis de votre commerce, parce que ce sont des points sensibles.

Le même principe peut s'appliquer dans les affaires. Combien y a-t-il de clients qui vous imposent leur volonté et qui vous font des réclamations, comparativement au chiffre total de votre clientèle? Si vous calculez, vous trouverez qu'il n'y en a relativement que très, très peu. Ainsi lorsqu'un de ces cas se présente, il vient comme un panaris sur votre pouce et vous ne voyez plus ce client unique. Vous laissez errer votre imagination et vous vous imaginez que tout le monde veut abuser de vous. Vous ne pensez qu'à la vente que vous allez perdre et vous ne songez nullement aux nombreuses ventes que vous serez appelé à perdre en détruisant la confiance de votre client.

S'il est un système qui jette le discrédit et la mauvaise renommée sur votre magasin, c'est bien celui de donner des bons de crédit. La cliente trouve que c'est une façon de l'obliger à acheter chez vous. Et cela contrarie son désir d'acheter où bon lui semble. Elle trouve que parce qu'elle a fait chez vous un achat qui ne l'a pas satisfaite, elle est obligée d'y faire un nouvel achat pour obtenir la valeur de son bon crédit et dans bien des cas elle prendra la peine d'aller acheter ailleurs pour ne plus vous donner l'occasion de lui offrir un nouveau bon de crédit.

Je vais vous citer le cas d'un homme qui achète un jour une marque de bottines bien annoncée. C'était la première paire de ce genre qu'il achetait. Jamais de sa vie il n'avait eu de chaussures qui se déformaient. Une de ces chaussures cependant se déforma affreusement au contrefort. L'empeigne se détériora également très vite. Il en fut naturellement très contrarié et rapporta les chaussures au détaillant qui lui conseilla de les envoyer à la manufacture, ce qu'il fit. Le fabricant répondit qu'il regrettait vivement cet ennui et envoya au client un bon de crédit de Un dollar à valoir sur une autre paire de chaussures du même genre qu'il pourrait acheter dans n'importe quel magasin vendant cette marque. Quelle a été l'impression faite sur cet homme? Il a tout simplement pensé qu'il était obligé à acheter une autre paire de chaussures d'un genre qu'il n'aimait pas et qu'il ne désirait pas et qu'on voulait lui imposer. Cela se passait il y a une quinzaine d'années et cet homme n'a plus jamais porté une paire de chaussures de cette marque et il n'a cessé depuis lors de dénigrer cette marque de chaussures.

Je prétends que le détaillant qui a vondu cette paire de chaussures a fait une grave erreur. Si j'avais été à sa place, j'aurais immédiatement

remboursé l'argent à mon client, ce qui lui aurait donné satisfaction. Puis je me serais mis en rapport avec le fabricant et j'aurais fait le meilleur arrangement que j'aurais pu. Mais j'aurais conservé la confiance de mon client. J'ai toujours pour principe que le client doit toujours avoir raison et je pense toujours qu'un client satisfait est une bonne réclame. Vous voyez ainsi quelles sont mes raisons pour être accommodant: CELA PAYE...

COMMENT JE FERAIS DE LA PUBLICITE SI J'ETAIS CORDONNIER .

Pour une fois sortez de l'ordinaire — Faites quelque chose de différent, quelque chose dont les gens parlent.

(Par un marchand d'articles pour hommes).

Vous me demandez comment j'annoncerais si j'étais dans le commerce de chaussures. Je n'y ai jamais pensé. Mais puisque vous me suggérez, cette idée, il me semble que j'adopterais le même plan que j'ai adopté dans mon commerce d'articles pour hommes, car après tout, la publicité n'est jamais que la publicité, la seule différence consiste dans les articles que vous avez à vendre et les moyens de toucher le public. Comme la chaussure et les articles pour hommes sont presque semblables, au point de vue de la vente, je vais vous donner mon plan pour annoncer mes articles et l'adapter simplement au commerce de chaussures.

Tout d'abord une bonne publicité fait parler de vous. Plus on parle favorablement, plus elle a de résultats. Lorsque le public est appelé à parler d'un commerçant sur une question quelconque c'est une publicité, ce n'est peut-être pas une publicité qui attirera la clientèle et donnera des résultats financiers mais c'est une publicité.

Les gens sont plus enclins à parler de choses qui sortent de l'ordinaire que de choses courantes. On entend très peu parler de l'herbe que l'on voit tous les jours sur les pelouses. Mais si quelqu'un est capable de produire un gazon d'une verdure extraordinaire ou de qualité incomparable, on en parlera. Non pas parce que c'est de l'herbe, mais parce que cette herbe est d'une qualité inusitée. On peut en dire autant des chevaux, des chiens, des gens on de tout autre chose: l'extraordinaire attire toujours l'attention.

M'étant bien mis ceci dans la tête, lorsque je débutais dans les affaires, je cherchai l'inusité. Tout d'abord je suis personnellement quelque peu différent des autres gens. Vous aussi, M. le cordonnier, qui que vous soyez. Il se peut que vous ne soyez pas capable de faire valoir cette différence en l'employant comme moyen de publicité. Jusqu'à présent il n'y a que très peu d'hommes qui aient pu le faire. Tout d'abord oubliez votre modestie. Avez-vous jamais vu le monsieur qui est plein d'enthousiasme pour lui-même et pour son commerce? Vous l'appelez un vrai "Blow". Aujourd'hui on l'appelle le plus vulgairement un "bull shooter". Vous l'avez écouté en vous en allant vous vous êtes dit: "Qu'est-ce qu'il nous débite?" Et malgré vous, vous avez été impressionné. Vous avez aimé à l'entendre parler, vous l'avez écouté. L'effet a été obtenu. Pourquoi? Parce que tout le monde aime à voir un homme qui a confiance en lui-même. Si vous n'avez pas cette confiance qui vous fasse parler de vous-même, ayez au moins la confiance qui vous fasse parler de votre commerce. Cela ne veut pas dire que vous deviez faire de fausses déclarations. Vous devez simplement vous montrer enthousiasmé de vous-même et de votre commerce et inculquer aux gens l'idée que vous avez à leur vendre quelque chose qu'il est de leur intérêt d'acheter. Ayez toujours pour but de les convaincre que c'est leur intérêt d'acheter chez vous.

Les moyens que j'emploierais sont tous ceux dont on peut disposer: journaux, programmes, enseignes, grandes ou petites, pour la campagne et la ville, et avant toute chose mes vitrines. J'en entends qui se montent quand je parle de programmes. Je sais tout ce que l'on peut dire contre la publicité dans les programmes. Mais, je vais la défendre. Comme annonce directe, cela peut être bon ou non. Cela dépend surtout de savoir si vous avez une réelle bonne affaire à offrir et si vous pouvez la présenter d'une façon convenable et convaincante. Mais je ferais imprimer cette annonce dans un caractère différent, surtout pour attirer l'attention sur mon magasin. Je reviendrai plus tard sur cette question. Supposons cependant que le programme n'est pas bon comme annonce directe. Je parle ici pour les commerçants des villes de 5 à 15,000 habitants. Ces programmes sont ordinairement destinés à des oeuvres de charité. Mme X. vient pour solliciter des annonces. Mme Z... l'accompagne. Elles entrent dans mon magasin et me demandent de prendre une annonce dans le programme. Je prends mon plus gracieux sourire et je leur dis: "Certainement, vous ne devez pas m'en priver." Cela leur fait croire que c'est la meilleure oeuvre pour laquelle elles aient jamais travaillé. Cela donne du ton à la conversation. Je m'inquiète alors de savoir comment vont leurs affaires et je les intéresse tout comme je prends intérêt. Puis je commence à parler d'une nouvelle ligne de marchandise que je tiens. S'il s'agit de chaussures je parlerai d'un genre que je penserai pouvoir les intéresser. Bien souvent j'ai vendu aux solliciteuses d'annonces pour les programmes, plus que pour payer mon annonce, qui en général vaut de un à trois dollars.

Quel en est le résultat...? Mme X... et Mme Z... s'en vont et parlent de moi et de mon magasin. Elles me font de la réclame pour dix fois plus

(à suivre page 44)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, frs. . . . 20.00 } **PAR AN.**

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 24 octobre 1919. Vol. XXXII — No 43

LA CHAMBRE COMMERCIALE DES CULTIVATEURS.

Dans deux de nos numéros antérieurs nous avons déjà attiré l'attention de nos lecteurs sur la Compagnie "La Chambre Commerciale des Cultivateurs Limitée, et depuis plusieurs semaines nous recevons de toutes parts des lettres demandant des informations au sujet de cette compagnie. Cette Compagnie "La Chambre Commerciale des Cultivateurs Ltée" a ses bureaux dans l'Edifice Dandurand, 294 rue Ste-Catherine Est à Montréal. Elle est sous la direction de Monsieur Elie Napoléon Turner. Cette compagnie n'aura du succès qu'en autant qu'elle pourra continuer à trouver de nouveaux actionnaires, car il est évident qu'elle ne pourrait pas se maintenir longtemps sur la base sur laquelle elle est organisée, si ce n'était que de la source presque inépuisable de gens qui se laissent assez facilement convaincre de faire des placements dans des compagnies de ce genre. Ceux qui ont déjà souscrit nous disent que cette compagnie ne donne pas le service à ses actionnaires que ses solliciteurs promettent. Il est intéressant de faire le relevé des compagnies que ce monsieur Turner a organisées dans la province de Québec depuis quelques années et qui, toutes les unes près les autres, sont tombées en déconfiture sans que les actionnaires puissent espérer retirer la moindre partie des argents qu'ils avaient souscrits dans ces compagnies.

Monsieur Elie Napoléon Turner est un homme âgé d'environ 45 ans, et qui autrefois était marchand tailleur à West Wickham, P.Q., et plus tard à Drummondville, P.Q. Il vint à Montréal en 1914 où il organisa la Compagnie des Marchands Ltée qui ne fut pas un succès. Il organisa ensuite la Compagnie Eureka Toys Limited qui a été mise en liquidation, ensuite la Compagnie "La Chaussure Nationale Limitée" qui a également été mise en liquidation, et plus tard la Compagnie de Gros Canadienne, Limitée qui ne fut pas un succès, non plus, et maintenant il est à pousser "La Compagnie La Chambre Commerciale des Cultivateurs Limitée."

Le principe en vertu duquel ces différentes compagnies ont été organisées est, qu'elles prennent une idée populaire qui, si elle était pratique, serait idéale, mais comme malheureusement cette idée n'est pas pratique, l'inévitable se produit, et ces compagnies sont obligées de cesser leurs affaires. Le mode d'opération est que M. Turner emploie des agents solliciteurs qui parcourent la province de Québec, et qui travaillent à commission. Généralement ils reçoivent 25% de commission sur les actions qu'ils font souscrire. Ils font verser le montant de 25% immédiatement, qui représente leur commission, et se font donner des billets provisoires pour la balance du montant souscrit, et ces billets sont ensuite escomptés à un taux d'usure par un certain notaire qui est en même temps gérant d'une banque dans la province de Québec.

Nous surprendrons peut-être quelques-uns de nos lecteurs lorsque nous dirons qu'au-delà de $300,000.00 ont été sourcrit dans ces différentes compagnies.

A première vue, on croirait que le procureur-général devrait intervenir pour empêcher une exploitation de ce genre, mais toutes ces compagnies ont été organisées dans la forme régulière, et les souscriptions sont prises sous des formes légales. Comme les réprésentations verbales sont toujours assez difficiles à prouver, les souscripteurs n'ont que bien peu de recours dans les circonstances.

Comme il est facile de le constater, les premières compagnies organisées par M. Turner étaient supposées rendre des services marqués aux marchands, et ils s'adressaient naturellement à eux pour obtenir le capital requis. Dans ce genre d'affaires, et surtout dans des conditions comme celles-là, il est assez difficile pour lui ou sa bande d'agents de s'adresser deux fois à la même personne, et comme son commerce devenait proba-

blement difficile avec les marchands, il s'adresse maintenant aux cultivateurs. Il serait à espérer que les marchands locaux de la province ou les journaux d'agriculture fassent connaître les antécédents de ce monsieur Turner.

PROTESTATIONS DES EPICIERS EN GROS

Les épiciers en gros ont adressé à la Commission des chemins de fer une demande pour empêcher les compagnies de chemins de fer d'augmenter comme elles veulent le faire, de 15 à 30 pour 100 les tarifs pour le transport des fruits en sonserve des différentes parties de la province d'Ontario jusqu'à Montréal et autres points de l'Est du Canada.

Les épiciers disent que les compagnies de chemins de fer ont déjà augmenté pendant le guerre de 45 à 50 pour cent les taux de transports pour les fruits en sonserves comme d'ailleurs pour toutes les autres marchandises et qu'en conséquence une nouvelle hausse serait absolument injustifiée.

Un des principaux épiciers de Montréal a déclaré que si la Commission des chemins de fer accordait aux compagnies l'autorisation d'augmenter encore une fois leurs taux, il s'en suivrait nécessairement une hausse correspondante dans le prix déjà élevé des fruits en conserves.

LE SUCRE EST RARE AUX ETATS-UNIS

Le sucre se fait très rare à New-York et dans tout l'est américain. Dans certains districts, il est même devenu presque impossible de s'en procurer. Cet état de chose existe en dépit du fait qu'en 1918-19, on a raffiné des centaines de milliers de tonnes de sucre de plus que l'année précédente.

Selon M. H. E. Costella, gérant général du "U. S. Sugar Equalization Board", le rationnement du sucre va redevenir nécessaire et il devra être en vigueur jusqu'au 1er janvier prochain.

Quatre raisons principales sont cause de ce manque de sucre:

(a) La prohibition a développé le goût des friandises, et l'on mange deux fois plus de bonbons qu auparavant, si bien que d'importantes brasseries ont été converties en fabriques de bonbons;

(b) La prospérité générale dont jouit actuellement l'Amérique a permis à des millions de personnes d'augmenter leur consommation de sucreries, et une foule de gens des deux sexes, qui retirent de meilleurs salaires achètent maintenant beaucoup plus de bonbons que l'an dernier;

(c) Les ménagères d'Amérique achètent, à cette saison-ci, d'énormes quantités de sucre pour faire des marmelades, conserves de pommes, etc.;

(d) La crise du transport a immobilisé de grosses cargaisons de sucre, dans le port de New-York et ailleurs, et les grèves des manutenteurs de fret et des employés de messageries ont fait que l'approvisionnement de sucre a été retardé de dix jours.

Toujours d'après M. Costella, il existe une cinquième raison de cette pénurie de sucre: l'accaparement, lequel se pratique encore, malgré des règlements sévères édictés par le gouvernement fédéral. L'inspecteur général du sucre est d'avis qu'il faudrait sévir davantage contre les accapareurs.

LA REPRISE DES AFFAIRES.

Notre commerce extérieur a pris, pendant la guerre, une expansion que les plus optimistes n'auraient jamais prévue. Cet extraordinaire développement ne pouvait être que temporaire. Il suffisait en effet de jeter un oeil sur la statistique de notre exportation pour constater que la guerre, qui nous imposait par ailleurs un lourd fardeau, était un puissant stimulant pour notre exportation, puisqu'elle diminuait au monde entier la production, créait dans les pays alliés d'immenses et pressants besoins, supprimait la concurrence d'un bon nombre de pays, interrompait en grande partie les relations maritimes entre plusieurs autres.

L'avènement de la paix a rendu au travail des millions de soldats, a rétabli la concurrence universelle — concurrence d'autant plus âpre que l'on veut partout reconstituer la richesse nationale et refaire les fortunes privées — a rouvert aux cargos les routes maritimes.

C'est la reprise des affaires. Nous n'aurons notre part légitime des échanges que dans la mesure où nous serons en état de produire à bon marché, c'est-à-dire en abondance, et de vendre à des clients étrangers qui ne sont pas en état de payer comptant. C'est précisément pour solder les frais de la démobilisation, qui nous fournira de la main-d'oeuvre et faire du crédit à des acheteurs étrangers dont la clientèle est vivement sollicitée par nos concurrents, que l'Etat lance l'Emprunt de la Victoire 1919. Avec le produit de l'emprunt, l'Etat paiera comptant le producteur canadien et fera crédit à l'acheteur étranger.

C'est l'emprunt de la reprise des affaires.

LES PAQUETS EXPEDIES PAR EXPRESS.

Les compagnies d'express américaines qui sont sous le contrôle du gouvernement américain viennent d'établir un nouveau règlement concernant l'expédition des paquets pesant 25 livres ou plus. A l'avenir tous ces paquets devront être dans un récipient en bois ou en carton ondulé, ce qui veut dire que les paquets enveloppés dans des boîtes de carton ordinaire ou avec du papier à envelopper ne seront plus acceptés.

Importante assemblée de l'Association des Epiciers

Election des officiers.

L'association des épiciers de Montréal, section de l'association des Marchands Détaillants du Canada, a tenu mardi soir, sous la présidence de M. J. A. Debien, président, son assemblée annuelle qui fut très animée et à laquelle beaucoup de questions furent discutées.

Le principal ordre du jour était cependant celui de l'élection d'un nouveau bureau exécutif. Toutes les élections se sont faites par acclamation; celle du président a été l'objet d'un enthousiasme qui dura plusieurs minutes. Voici comment se composera le nouveau bureau exécutif de l'association:

Président, M. J. A. Debien; 1er vice-prés., M. Emery Leboeuf; secrétaire, M. U. Sansregret; trésorier, M. Ernest Lamarche; auditeurs, MM. Joseph Dubois, président du bureau, Raoul Cornelier et Alexandre Filion.

M. Lamarche remplace M. d'Argencourt qui a décidé d'abandonner le commerce de l'épicerie pour quelque temps et qui doit entreprendre prochainement un long voyage dans le sud des Etats-Unis. Le départ de M. d'Argencourt a été vivement senti de tous les membres.

L'élection de M. Debien s'est faite dans le plus bel enthousiasme qu'on a jamais vu à l'association. Homme consciencieux et tout aux intérêts de l'association, il a provoqué la confiance des membres qui n'ont pas voulu lui faire d'opposition et qui l'ont forcé à reprendre son importante fonction malgré que le titulaire, vu ses nombreuses occupations, ait manifesté le désir de se retirer.

La première question qui fut débattue à l'assemblée d'hier soir, fut celle de la fermeture à bonne heure. Il s'agissait de savoir si les épiciers devaient protester contre l'attitude récemment prise par le conseil municipal au sujet de ce règlement. Comme on le sait, le conseil municipal a adopté un amendement au règlement pourvoyant à ce que les restaurateurs restent ouverts en dépit du règlement vu leur genre de commerce qui ne peut faire de tort aux détaillants, soit dans le commerce de l'épicerie, ou de tout autre.

Une longue discussion s'est élevée autour de cette question. Le président expliqua tout d'abord ce que comportait cet amendement adopté par le conseil municipal. Immédiatement après le président, M. le secrétaire fit une revue de ce qu'avait été cette assemblée du 14 octobre et déclare que l'amendement demande que tous les restaurateurs et les petits épiciers qui ne vivent que de leur commerce et qui n'emploient qu'un commis ou deux pouvaient rester ouverts les soirs de fermeture.

Le secrétaire fait immédiatement remarquer qu'il y a un très grand nombre d'épiciers qui n'ont qu'un commis ou deux et que si on leur permet de rester ouverts, ce sera de renverser le règlement adopté à grande peine par tous les détaillants.

L'échevin Sansregret prit ensuite la parole et fit une revue très détaillée de ce qu'avait été cette assemblée du conseil et expliqua qu'il avait été dissident sur cette question. Il rappelle aussi tout le travail qu'ont dû se donner les marchands détailleurs pour faire adopter ce règlement et il fait l'éloge des épiciers de l'avoir pratiquement rédigé. Il dit ensuite que la commission administrative avait cependant décidé de ne pas changer d'attitude sur la question de la fermeture à bonne heure et qu'elle n'avait encore rien décidé au sujet de cet amendement adopté par le conseil municipal. Le conseil ne peut pas forcer la main à la commission administrative et si celle-ci décide de ne pas changer d'attitude à ce sujet, il n'y a pas lieu de craindre.

M. Sansregret parla ensuite de la question de la vente des légumes à la pesée ainsi que du jugement du juge Duclos au sujet du "test case" fait par les restaurateurs relativement au règlement de la fermeture à bonne heure. Il lit une résolution adoptée par le bureau de Montréal de l'Association des Marchands Détaillants qui déclare que le règlement devrait être mis en vigueur tel qu'il est présentement rédigé.

M. Kipnis se demande pourquoi adopter une résolution alors que le règlement n'est pas encore mis en vigueur par les autorités de la police. Il cite le cas de plusieurs restaurateurs qui, derrière un rideau, conservent des produits d'épicerie et qui ne se gênent pas pour en vendre après les heures réglementaires.

M. J.-D. Boileau, revenant à la question des commis déclare que cinquante pour cent des épiciers et des restaurateurs n'ont pas plus de un ou deux commis. C'est donc dire que la moitié des commerçants pourront rester ouverts.

A la fin, M. J.-R. Léo Ayotte, secondé par toute l'assemblée, excepté M. Pierre Filion, qui se déclare dissident, a proposé l'adoption de la résolution suivante:

"Il est résolu par la section des épiciers de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, que tous les membres de cette section protestent énergiquement contre l'attitude prise par le conseil municipal relativement à un amendement au règlement de la fermeture à bonne heure, adopté par la majorité du conseil municipal".

M. Filion expliqua en quelques mots les raisons qui le font enregistrer comme dissident. Il déclare qu'il a toujours été contre le règlement de la fermeture à bonne heure et qu'il veut la liberté pour tous sur ce sujet.

L'assemblée discuta ensuite de la question du prix de détail de la bière. Le comité nommé à cet effet pour rencontrer les brasseurs de Montréal fit rapport et déclara que tout marchait à souhait au sujet de ces négociations. Suivant certaines déclarations faites hier soir il appert que tout le trouble vient des embouteilleurs, mais on déclara que les brasseurs allaient prendre des mesures afin d'y remédier.

Le rapport du comité fut accepté et laissé sur la table pour plus ample discussion.

On fit ensuite des élections qui furent suivies de quelques mots de remerciements des élus.

On reprit ensuite la discussion, incidemment, sur la question de la fermeture à bonne heure par la présentation, par un comité spécial, du rapport au sujet d'une entrevue proposée avec le chef de police Bélanger au sujet de la mise en vigueur du règlement. Aucune entrevue n'a encore eu lieu, ayant été déférée après le jugement du juge Duclos. Celui-ci est maintenant public et l'entrevue, suivant la suggestion de l'échevin Sansregret, aura lieu prochainement.

Sur la suggestion de M. Alexandre Filion, le comité de régie aura maintenant deux assemblées régulières par mois; la première aura lieu dans la semaine qui suivra l'assemblée mensuelle et la seconde dans le cours de la semaine précédant cette assemblée mensuelle. Ainsi toutes les questions pourront être préparées à l'avance et la discussion rendue, de ce fait, plus prompte.

Après l'adoption d'un vote de remerciements aux deux officiers sortant de change, MM. L. O. d'Argencourt et J. E. Cusson, ex-premier vice-président, l'assemblée fut ajournée.

L'ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLANTS ET LA QUESTION DE LA VENTE DU SUCRE AU DETAIL.

Nous reproduisons ci-après copie du mémoire présenté au Tribunal du Commerce par l'Exécutif Fédéral de l'Association des Marchands Détalllants du Canada Inc.

A Son Honneur le juge Robson et aux membres du Tribunal de Commerce, à Ottawa.

Messieurs,

Du fait que le présent ordre qui a été établi par votre tribunal relativement au taux fixé pour la vente du sucre au détail n'est, à notre avis, satisfaisant ni pour le commerce de détail ni pour le public, et comme il est l'objet de quantité de critiques de la part des marchands-détaillants et de la presse de tout le Canada, nous, comme représentants des membres du Conseil exécutif de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, désirons présenter nos vues concernant cette matière, devant votre tribunal, dans le but d'améliorer la situation présente.

D'abord, qu'il nous soit permis de dire que nous regrettons que vous ne donniez pas au commerce de détail du Canada la même opportunité de présenter ses vues devant vous, comme vous l'avez fait pour les raffineurs, et à ce propos, nous tenons à faire remarquer que, tandis qu'il y a une relation étroite entre les manufacturiers ou les producteurs, et les commerces de gros et de détail auxquels maintes choses et intérêts sont communs du fait de leurs circonstances particulières, ils sont tout à fait distincts, et pour cela nous aimerions à vous souligner la nécessité qu'il y a de ne pas accepter les manières de voir d'une quelconque des branches de commerce ci-dessus mentionnées comme représentant n'importe quelle ligne particulière, mais bien de laisser à chacune le soin d'y répondre. Nos intérêts sont ceux des distributeurs au détail, et à ce titre nous serions heureux de vous fournir toute information relative à n'importe quelle ligne du commerce de détail, ce dernier comprenant à peu près cinquante-cinq sections en tout. Notre Association représente le commerce de détail d'un océan à l'autre, et n'est pas, par conséquent, confiné à quelque district local particulier.

En examinant l'ordre que vous avez promulgué concernant la vente du sucre, nous voyons que vous avez donné aux raffineurs un profit plus fort qu'ils n'en avaient depuis quelque temps, à notre connaissance.

Vous avez donné au commerce de gros une permanence de prix qu'ils n'avaient jamais eue avant, et vous avez réduit le profit de l'épicier en détail et rendu tel que la vente complète du sucre au détail est absolument improfitable.

Après avoir examiné la chose sérieusement, nous voyons que le plus bas coût des dépenses courantes encourues par l'épicier en détail est de 18½ pour 100; et par conséquent, la fixation par votre tribunal d'un centin par livre comme profit sur le sucre cause une perte pour chaque épicier en détail sur chaque livre de sucre qu'il vend. Nous n'avons pas besoin de vous rappeler que les sacs en papier ont vu leur prix augmenter, de même que la ficelle et aussi bien que les salaires des commis, le loyer et autres dépenses.

L'ordre édicté par votre tribunal a eu pour effet d'engager un certain nombre de gens à essayer d'acheter du sucre en plus grosses quantités qu'avant, des gens demeurant à la campagne téléphonant même à leur épicier de leur envoyer un sac de sucre à leur maison de ville. Ce sucre aurait très

bien pu être divisé en petits lots, ce qui aurait accommodé plus de clients pendant la période de rareté du sucre. Les épiciers aussi désirent savoir s'ils ont le droit de refuser de vendre du sucre aux étrangers de manière à pouvoir garder cette commodité pour leurs clients.

A notre avis, si l'ordre institué par votre tribunal ne permettant au détaillant qu'une cent de profit par livre est mis en vigueur, cela aura pour effet de porter les épiciers à encourager la vente de sucre en plus fortes quantités de façon à le tenir avec profit, et ceci implique que les gens riches obtiendront du sucre au détriment des pauvres.

Il n'a pas été question dans l'Ordre, si le centin de profit affecte le prix des sucres de fantaisie, tels que sucre en pain, sucre en morceaux, sucre pulvérisé, etc.

Quelques raffineurs ont des prix différents. Par exemple, Redpath charge 30 cents de moins que les autres raffineurs, et nous sommes désireux de savoir si les différents sucres produits par les différents raffineurs doivent être gardés dans des récipients séparés et différents et si des prix différents doivent être chargés aux consommateurs. Nous aimerions aussi à savoir à quel prix la livre les épiciers devraient vendre le sucre par lots d'une livre quand il coûte $11.23 les 100 livres.

Nous désirons appeler votre attention aussi sur le fait que depuis que votre tribunal a placé des restrictions sur la vente du sucre au détail, les raffineurs ont augmenté par deux fois le prix du sucre aux consommateurs — de 45c les 100 livres la première fois et 60c les 100 livres la seconde fois.

En présentant notre cas devant votre tribunal, nous désirons dire que l'épicier en détail qui est le distributeur du sucre au détail, est une partie de la communauté aussi essentielle que toute autre classe, et qu'il ne peut être remplacé par d'autres moyens de distribution qui soient aussi économiques. Le paiement de ses services devrait, en conséquence, recevoir une considération égale à celle portée aux autres classes, et avec des dépenses régulières en moyenne de 18½ pour 100, par tout le Canada, il est absolument impossible pour lui de distribuer le sucre à un profit moindre de 20 pour 100, en sus du prix coûtant, et nous demandons respectueusement à votre tribunal de voir à ce que nous obtenions justice à ce sujet, et qu'on ne nous demande pas de vendre du sucre à meilleur marché que le dit pourcentage, ce que nous faisons à présent en vertu de l'Ordre imposé par votre tribunal.

Nous regrettons vivement de n'avoir pas eu l'occasion de discuter de la chose avec vous, avant que l'ordre ne soit mis en vigueur, mais à présent que nous vous avons soumis notre cas et donné des faits, nous sommes persuadés que vous reconnaîtrez le bien-fondé de nos réclamations et que vous transformerez l'Ordre afin de nous rendre justice.

QUEL DELICIEUX BONBON!



Patterkrisp

"On ne peut s'en rassasier".

Est-ce vous qui avez fait de gros profits la saison dernière? Quelqu'un en a fait parce que les ventes du Patterkrisp ont été énormes.

La demande pour des bonbons augmente continuellement. D'un océan à l'autre un gros volume de commandes répétées est venu à notre fabrique —prouvant hors de tout doute que le Patterkrisp occupe le premier rang comme bonbon facile à vendre.

Ne laissez pas passer votre chance! Prenez en stock le Patterkrisp. Il suffit de mettre Patterkrisp en étalage pour le vendre. Par une publicité continuelle et systématique dans tout le Dominion nous coopérons avec nos vendeurs et nous créons une demande publique plus considérable pour le Patterkrisp.

De la littérature d'annonce intéressante, des cartes d'étalage et des garnitures de vitrine, des cartes d'étalage de magasin, des pancartes—tous des accessoires de ventes qui seront un actif pour votre magasin — sont à votre disposition: vous n'avez qu'à les demander. Procurez-les-vous et servez-vous-en, les résultats seront superbes pour vous.

Ecrivez-nous ou à votre marchand de gros pour tous les renseignements dont vous pourriez avoir besoin.

Prix.	Unité de 15 lbs.	Cartons de ½ lbs., la douz.	Cartons de 3 onces les 2 douz.
F.A.B. Montréal	.33	$2.40	$1.90
Livré à l'est de Montréal	.34	2 50	1.95

The Patterson Candy Co.

Limited

TORONTO, ONTARIO

Les revendications ci-dessus sont faites respectueusement.

Signé: E. M. TROWERN,
Secrétaire du Conseil exécutif fédéral et du Bureau fédéral de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Incorporée.

A moins que le jugement rendu par le tribunal du commerce concernant les profits sur la vente du sucre que les marchands en détail sont supposés faire ne soit modifié, nous ne serions pas surpris de voir avant longtemps un grand nombre de marchands en détail cesser la vente de cet article de première nécessité. Personne ne peut les forcer de tenir en magasin un article quelconque et de le faire vendre à perte. Fixer les prix d'une manière arbitraire n'est pas toujours un remède. Il y a une protection pour le public.

COMMENT JE FERAIS DE LA PUBLICITE SI J'ETAIS CORDONNIER

(suite de la page 38)

que je leur ai donné. Supposons maintenant que j'ai refusé à ces dames, comme je connais certains marchands qui le font. Que je leur aie dit que ce n'était pas une bonne publicité, qu'en serait-il résulté? Elles seraient parties contrariées. Elles n'auraient été nullement d'humeur à recommander mon magasin. J'aurais perdu leur confiance. J'aurais perdu beaucoup plus que la valeur de l'annonce dans le programme et il y a encore des marchands qui vous diront que la publicité dans les programmes ne paie pas.... C'est certainement vrai si l'on se place à un point de vue restreint. Par "point de vue restreint" je veux dire de voir simplement les affaires que peut rapporter directement l'annonce. Il faut aussi considérer la publicité qui provient d'ailleurs que les voies ordinaires au point de vue de la confiance. Et les programmes rentrent dans cette catégorie.

Un autre bon moyen d'annoncer est de prendre intérêt à quelque entreprise particulière à votre ville, en dehors de votre magasin. Si vous avez une équipe de baseball, par exemple, entrez dans le comité d'organisation et faites du bruit autour de votre équipe. Dites dans vos annonces que votre ville possède la meilleure équipe dans son genre. Offrez une coupe en argent qui sera disputée dans les séries. Placez cette coupe dans votre vitrine avec une étiquette expliquant ce que c'est et que c'est vous qui la donnez. Ces coupes ne coûtent pas cher et constituent une très bonne publicité. J'ai cité le baseball comme exemple. On peut faire la même chose pour une équipe de football de crosse, ou de hockey ou de quelque autre sport en faveur dans voitre ville. Cela vous met en évidence parmi le public et c'est de la bonne réclame. Le public et les joueurs feront tous de la publicité pour vous.

Passons maintenant à l'école. Assurez-vous la coopération des professeurs en leur faisant croire qu'ils se sont assurés votre coopération. Suggérez-leur de préparer un concert à la fin de l'année scolaire, ou à toute autre époque quelconque, en leur demandant d'avoir à ce concert un concours de diction. Demandez aux professeurs d'entrainer leurs élèves pendant l'année scolaire avec l'idée que le concours aura lieu au concert annuel. Offrez des médailles ou des coupes ou tous autres prix qui puissent convenir en l'occurence. Vous pouvez exposer ces prix dans votre vitrine une couple de semaines avant le concert et ils exciteront beaucoup d'intérêt. Mais le plus intéressant pour vous ce sera que les enfants parleront de vous et des prix que vous offrez et lorsque les enfants parlent de vous, c'est la meilleure forme de réclame que vous puissiez avoir. Faites faire des clichés de ces prix et faites les paraître dans vos annonces dans les journaux. Tout le monde s'y intéressera et cela encouragera le talent oratoire autant que cela vous fera de publicité.

Vous pouvez également offrir en prix une paire de chaussures pour la fille et le garçon qui remporteront le meilleur succès à l'examen d'entrée à l'école supérieure. Assurez-vous que les professeurs en soient informés assez tôt pour en prévenir leurs élèves. Une paire de chaussures a aujourd'hui une valeur très appréciable pour un garçon ou une fille, mais si vous considérez qu'elle va vous faire de la réclame pendant plus de six mois dans l'année, vous devez admettre que ce mode de publicité est véritablement bon marché pour vous.



Tout le monde connaît, Tout le monde achète

Demande considérable

"RIGA"

Vente assurée

Avis aux Commerçants

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives "RIGA"; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients. Vendez-leur "RIGA".

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 22 octobre 1919.

Les prix des porcs se sont considérablement affermis, les tendances qui se sont manifestées sur les marchés extérieurs ont eu leur répercussion ici. Les porcs vivants choisis sont encore cotés à $18 et les offres, bien que limitées ont été vite prises. Les viandes préparées et cuites sont très actives et les prix n'ont pas changé. Le saindoux est plus ferme, le ton étant plus fort par suite de l'affermissement des prix des porcs. Le choix des cotations locales est plus considérable. La graisse végétale reste sans changement, de même que la margarine. Le beurre de crèmerie se vend deux centins plus cher et un commerce considérable d'exportation est fait aux Etats-Unis. Tout indique que les prix du fromage peuvent monter, l'enchérissement des acheteurs étant actif et des prix d'achat plus élevés étant payés. Les oeufs sont très fermes et les oeufs strictement frais rares. Le marché des volailles a été actif cette semaine et les cotations du poisson — surtout la morue et le haddock, sont à la baisse. Les affaires ont été actives.

LES MARCHES DES PORCS PLUS FERMES; LES LOTS CHOISIS SE MAINTIENNENT A $18

Viandes fraîches. — Les tendances au cours de la semaine ont été plus fermes pour les porcs et les conditions ici sont semblables à celles des autres centres canadiens, en ce que regarde les prix. Les livraisons ont été plus petites et les porcs de la meilleure variété se vendent facilement aux pleins prix.

Bien que le mouvement du bétail soit stable, il ne paraît pas avoir été lourd. Les prix sont très stables.

Nous cotons:

Porcs vivants	.....	18.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs	26.50	27.00
Truies (pesantes)	22.00	23.00
Porc frais—		
Gigot de porc	....	0.33
Gigot de porc (trimmé)	....	0.37
Longes (trimmées)	....	0.37
Longes (non trimmées)	....	0.33
Côtes, Spare	0.23	0.24
Epaules (trimmées)	....	0.29
Saucisse de porc (pure)	....	0.26
Saucisse de ferme	....	0.22
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.26	0.27
Quartiers devant	0.14	0.16
Longes	....	0.34
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.14
Hanches	0.22	0.25
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.20	0.22
Quartiers devant	0.12	0.14
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.23
Chucks	....	0.11
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	....	0.23
Mouton	....	0.16

LES BONNES VIANDES PREPAREES SE VENDENT BIEN

Viandes préparées. — Le mouvement des jambons fumés a été très considérable et à des prix qui indiquent un ton plus stable que celui de la semaine dernière. Avec les prix des porcs affermis, il n'est pas probable que les marchés immédiats pour les viandes préparées déclinent beaucoup. Les stocks sont suffisants pour répondre à tous les besoins.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.40½
14-20	0.39	0.40
20-25	....	0.37
25-35	....	0.29
Plus de 35 lbs	....	0.28
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.44	0.52
Windsor	....	0.51
Cottage rolls	....	0.35
Jambon Picnic	....	0.29
Porc en baril—		
Canadian short cut (lb.) morceaux 30-40	....	60.00
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	63.00
Porc, lourd (baril)	....	51.00
Boeuf (plate)	....	32.00
Boeuf (mess)	....	32.00
Porc engraissé aux fèves	....	48.00

LA DEMANDE EST BONNE POUR LES VIANDES CUITES ET LES JAMBONS

Viandes cuites. — A des cotations qui montrent peu ou pas de changement sur la base de la semaine dernière, la demande est très satisfaisante pour les viandes cuites et les jambons rôtis en particulier. La facilité des tendances qui s'est manifestée depuis quelque temps, semble arrêtée pour le moment, la fermeté du marché des porcs étant un facteur dans cette condition.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.13½
Langue de boeuf en gelée, choix	0.59
Langue de porc en gelée	0.48
Jambon et langue, la lb.	0.30
Veau et langue	0.23
Jambons, rôtis	0.60
Jambons, cuits	0.58
Epaules, rôties	0.45
Epaules, bouillies	0 44
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb.	0.15 0.19

LE TON DU SAINDOUX EST PLUS FERME; IL SE VEND BIEN

Saindoux. — Le ton est décidément plus ferme cette semaine et, naturellement, on l'attribue à la fermeté manifeste des marchés des porcs. Les stocks sont suffisants, mais il y a une demande active et les consommateurs semblent préférer ce produit à certains des succédanés, un marchand de provisions en gros déclarant que le mouvement du saindoux chez lui indiquait clairement cela. On remarquera que le choix des cotations est plus grand et un peu plus élevé.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.31	0.31½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.31½	0.32
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.31½	0.32
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.33½	0.34

PAS DE HAUSSE, MAIS LA GRAISSE VEGETALE EST FERME

Graisse Végétale. — Le marché bien que sans changement de prix est plus ferme, et rien ne laisse prévoir des déclins. Les ventes sont très satisfaisantes, mais comme la différence du prix entre le saindoux et cette commodité n'est pas considérable, les ventes sont moins considérables qu'elles ne le sont quand cette différence est plus grande.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.29
Tinettes, 50 lbs	0.29½	0.29½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0 30	0.30½
Morceaux de 1 lb. la lb		0 32

RIEN D'INTERESSANT SUR LE MARCHE DE LA MARGARINE

Margarine: — La vente de la margarine sera plus considérable lorsque la température sera définitivement au froid. Actuellement, la vente est raisonnable, et l'on s'attend à ce que le produit soit en demande populaire sur ce marché. Les approvisionnements sont suffisants pour répondre aux besoins du commerce.

Margarine:		
En moules, suivant la qualité, la lb.	0.35	0.39
En tinettes suivant la qualité, la lb.	0.31	0.34

LE PRIX DU MEILLEUR BEURRE MONTE DE DEUX CENTS.

Beurre. — Avec la demande des points extérieurs plus vive, et avec des prix supérieurs même à ceux obtenus ici, le marché local a monté de

deux cents pour le beurre de crèmerie. Une grande quantité de beurre de crèmerie est expédié aux Etats-Unis et le ton est décidément fort. Les prix du gros mêmes ont monté de 1 7-8c. la lb. La concurrence parmi les acheteurs est vive. Les arrivages accusent une diminution et les perspectives tendent vers une autre avance.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé . . .	0.61¼	0.62
Le meilleur crèmerie . .	0.60½	0.60¾
Bon crèmerie	0.59½	0.59¾
Le meilleur de ferme . .	0.53	0.54

LE FROMAGE VA-T-IL MONTER; LA CONCURRENCE ENTRE ACHETEURS EST VIVE

Fromage. — Il ne serait pas étonnant de voir monter le prix du fromage, car une vive concurrence entre les acheteurs a amené la hausse des prix pour les livraisons immédiates. La demande pour la consommation locale est, dit-on, très satisfaisante et les prix sont maintenus fermes sans changement.

No. 1, la lb.	0.25
No. 2, la lb.	0.24½
No. 3, la lb.	0.24

LES PRIX DES OEUFS SONT FERMES MAIS LES OEUFS FRAIS RARES.

Oeufs. — Le ton du marché est très fort, bien qu'il n'y ait pas de changement de prix à enregistrer. Les oeufs d'entreposage arrivent actuellement au consommateur en plus grande quantité, car les arrivages des oeufs strictement frais, naturellement, ont diminué et ce ne sera pas avant le mois de novembre qu'une livraison considérable de ces oeufs ne sera faite.

Oeufs strictement frais .	0.68	0.70
De choix	0.62	0.63
No 1	0.56	0.59
No 2	0.52	0.54

LA DEMANDE UN PEU MEILLEURE POUR LES VOLAILLES DES FETES

Volailles. — Elle a été considérable, bien que pas excessive, la demande pour les volailles, les dindes et les volailles de choix étant au premier rang, bien que les oies et les canards se soient vendus activement. Les arrivages ont été raisonnables et les prix sont nominaux en un sens, la qualité du produit exigeant la sélection du stock par les producteurs lorsqu'il arrive.

Poulets, "broilers" . . .	0.20	0.23
Poulets	0.20	0.25
Vilailles, grosses	0.22	0.24
Volailles, petites	0.15	0.18
Roasters	0.15	0.17
Cannetons.	0.17	0.22
Canards	0.15	0.16
Oies	0.15	0.20
Dindes	....	0.35

LA MORUE PLUS FACILE; UNE GROSSE SAISON EN PERSPECTIVE.

Poisson. — On rapporte un commerce actif pour le poisson, et tout ce qu'il faut pour assurer le commerce d'une demande stable c'est une température plus froide. Un ton plus facile règne pour la morue ainsi que pour le haddock, les stocks de ces deux variétés de poisson étant plus libres.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.20
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées) . .	....	0.13
Gaspéreaux, chacun . . .	....	0.08
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.20
Haddock	....	0.09
Flétan, Est	....	0.24
Flétan, Ouest	0 23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché .	0.07	0.08
Carrelets	0.08	0.10
Crevettes	0.35	0.40
Homards vivants	....	0.35
Petit brochet (pike), la lb.	....	0.13
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.25	0.26
Saumon de Gaspé	0.28	0.30
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	0.14	0.15
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite de russeaux . . .	0.38	0.40

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb. . .	0.12	0.13
Filets	....	0.18
Bloaters, la boîte	....	2.00
Kippers	....	2.25

L'EPICERIE.

Bien qu'il y ait eu un volume satisfaisant d'affaires au cours de la semaine, il n'y a pas de surplus d'achats, le commerce n'achetant que pour ses besoins immédiats. Il y a eu quelques avances de prix et l'item important sur la liste a été une hausse de 25c le quintal sur les sucres raffinés et mous de la St. Lawrence Refineries. Les autres raffineries n'ont pas changé encore leurs prix, mais le marché est très ferme. L'huile pour la cuisine, connue sous le nom de Mazola, a baissé de prix. Les cigarette et la poudre à pâte se vendent plus chères. Les houblons et la sauce à viande ont monté de prix tandis qu'une marque bien connue de lessive a baissé de prix. Des prix réduits sont également en vigueur sur quelques-unes des soupes de Clark. Des prix de la récolte nouvelle sont annoncés par un marchand de gros sur le blé d'Inde et les tomates et ces prix montrent une baisse. Les fèves sont fermes, avec les avelines plus chères. Les fruits secs sont plus faciles sur les marchés extérieurs. Les riz sont stables et très fermes. Les sirops de canne sont montés de 25c le quintal en barils et en demi-barils seulement. Le ton du marché de la mélasse est beaucoup plus fort et une avance pourrait venir en force. Les thés et les cafés sont forts, et une marque de cacao et de chocolat a monté de prix. On s'attend bientôt à une baisse des prix de l'avoine roulée. Les grains grossiers sont plus faibles et leurs prix a baissé.

L'HUILE POUR LA CUISINE A BAISSE.

Huile pour la Cuisine. — Les prix de l'huile Mazola pour la cuisine ont été réduits et les cotations suivantes sont actuellement en vigueur: Caisses de 6-1's, la caisse, $19; caisses de 2-5's, la caisse, $26; caisse, 12 pintes, $10.50 et caisses, 24 pintes, $11. Cette réduction est due au déclin des marchés du blé d'Inde.

LE PRIX D'UNE MARQUE DE SOUPE BAISSE

Soupes. — Des prix réduits sont en vigueur pour plusieurs variétés de soupes en boîtes de W. Clark, Limited. La base nouvelle pour les soupes au vermicelle et aux tomates, aux légumes, au céleri, consommé, pois vert, julienne, bouillon de mouton, queue de boeuf, bouillon écossais, mulligatway et tête de veau, à la tortue, est de $1.25 la douzaine. La soupe au spaghetti est cotée à $1.40 la douzaine, c'est-à-dire pour les moitiés, et $1.90 pour les entières, tandis que le prix de la soupe aux tomates est de $1.45.

LE PRIX DES CIGARETTES ET DE LA POUDRE A PATE A MONTE.

..Cigarettes, Poudre à Pâte. — Les prix des cigarettes de marques de cigarettes ont monté de $6.30 à $7.20 la boîte de 600. Les Sweet Caporal, en boîtes de 500 ont monté de $6.15 à $7.00.

La poudre à pâte Cook's Friend se vend plus chère. Les nouveaux prix sont les suivants: 1 lb. carrées, la douzaine, $3.45; 1 lb., rondes, $3.35; ½ lb., $2.00 et ¼ lb. $1.35.

LA SAUCE ET LES HOUBLONS ONT MONTE; LA LESSIVE A BAISSE

Houblons, Sauce, Lessive. — Des avances sont en vigueur sur les houblons pressés une hausse de 7c la lb. à 52-53c la lb. étant annoncée.

La sauce tobasco de McLlhenny qui se vendait $3.80 se vend à présent à $4. La lessive pure Babbitt a été réduite de 35c la caisse à $5.00.

UNE RAFFINERIE MONTE SON SUCRE RAFFINE DE 25c.

Sucre. — L'intérêt de la semaine est une hausse de 25c le quintal pour le produit de la St. Lawrence Sugar Refineries. Cette hausse est due, disent les raffineurs, au coût plus élevé du transport, de la main-d'oeuvre et autres frais d'opération.

Depuis la semaine dernière, l'amélioration a été, apparemment, peu considérable en ce qui regarde les stocks

La livraison du sucre brut a été maintenue sur une base stable et encore la demande de la part du commerce de toutes les parties du pays n'a pas cessé et elle est encore forte. Un raffineur dit qu'il n'a jamais vu une telle course sur le sucre raffiné. La demande augmente au-delà des attentes et les tendances sont très fermes.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	11.00
Acadia, extra granulé	11.00
St. Lawrence, extra granulé	11.25
Canada, extra granulé	11.00
Dominion cristal granulé	11.00
Glacé, barils	11.00
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	11.20
Glacé, (boîtes de 50 liv.)	11.60
Glacé, 1 livre	12.80
Jaune No 1	10.60
Jaune No 2 or	10.25 10.50
Jaune No 3	10.15 10.40
Jaune No 4	10.10
En poudre, barils	11.00
En poudre, 50s	11.00
En poudre, 25s	11.30
Cubes et déc. 100 lbs	11.45
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.55
Cubes, boîtes de 25 lbs	11.65
Cubes, paq. de 2 lbs	11.85
En morceaux Paris, barils	11.60
" " 100 lbs	11.70
" " boîtes 50 lbs	11.80
" " boîtes 25 lbs	12.00
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	13.50
Crystal Diamond, barils	12.75
" " boîtes 100 lbs	11.70
" " boîtes 50 lbs	11.80
" " boîtes 25 lbs	12.00
Demerara, pâle, la lb.	0.10

LA BASE DES PRIX DE LA NOUVELLE RECOLTE DU BLE-D'INDE ET DES TOMATES.

Conserves. — Pour les tomates de la nouvelle récolte, dimension No. 2½, le prix est fixé à $1.85, $1.90 la douzaine. Le blé-d'Inde de la nouvelle récolte est sur la base de $1.65 à $1.70 pour les variétés ordinaires. D'autres prix s'appliquent aux variétés spéciales. Actuellement, il y a un bon mouvement des empaquetages nouveaux et les stocks devraient être suffisants pour répondre aux besoins du commerce.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s	2.25	2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.65
" gallon, doz.		16 00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.		4.50
Cerises blanches, sans noyau	4.40	4.50
Gooseberries, 2s doz.		4.65
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		
Pêches, No 2	3.00	3.75
Pêches, 2½ (sirop clair)	4.00	4.75
Poires, 2s		3.25
Poires, 2½s		3.25
Poires, 2s (sirop clair)		1.90
Ananas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Boîtes plates, 1 lb., douz.		1.90
Boîtes rondes, 2 lbs, douz.		2.30
Boîtes, 2½s	4.00	4.50
Pruneaux Lombardie	2.00	2.20
Prunes, Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		2.00
Framboises, 2s		4.70
Framboises, 2½s		
Fraises, 2s		4.65

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s..	4.85	5.25
Asperges (pointes) canadiennes	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax	1.85	2.10
Fèves, Refugee	1.85	2.10
Blé-d'Inde (2s)	2.10	2.35
Betteraves, 2 lbs		1.00
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7 00	7.50
Epinards, 3s.		2.85
Epinards, Can. (2s)		1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.		1.50
Tomates, 2½s.	1.85	1.90
Tomates, 3s		2.15
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)		1.10
Citrouille, gallon (douz.)		3.25
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	1.97½
Pois, très fins, 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes		2.00
Chums, boîtes de ½s., plates		1.20
Sockeye, 48, 1s douz.		4.75
Sockeye, 96, ½s douz.		2.50
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz. la dz.	4.50	4.80
Pinks, 1 lb., plates		2.25
Pinks, 1 lb., hautes		2.60
Pinks, ½ lb., douz.		1.37½
Pale, 1 lb., douz.		2.37½
Pinks, ½ lb., douz.		1.50
Cohoes, 1 lb., hautes		3.50
Cohoes, 1 lb., hautes		3.75
Cohoes, ½ lb., plates		1.90
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.		4.00
White Springs (1s)		2.40
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.		2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates		3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	4.25	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates		1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates		3.25
Hareng, kippered	2.85	2.90
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.)		2.35
Harengs (sauce aux tomates) douz.		1.85
Haddies (lunch), ½ lb.		1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s)	24.00	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, douz.		6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.		1 90

LES FEVES DE QUEBEC BONNES; DE LA PLACE POUR UN GROS COMMERCE

Fèves, Pois. — On dit que bien que la récolte des fèves de Québec soit beaucoup moins considérable au point de vue du tonnage que celle de l'an dernier, la qualité est bien meilleure. Quelques échantillons qui ont été reçus sont de beaucoup supérieurs à ceux soumis depuis longtemps et ces fèves se vendront à de bons prix et facilement. Les conditions générales du marché sont fermes, mais le commerce est encore limité aux besoins immédiats.

Le prix des pois fendus a monté dans un quartier de 50c les 98 lbs, le prix actuel étant entre $7 et $7.25.

LES AVELINES PLUS CHERES ; LES CHATAIGNES CANADIENNES A 20c.

Noix. — Des prix plus élevés sont demandés dans un quartier pour les avelines de Naples. Le mouvement des noix n'est pas très lourd, mais il y a peu de probabilité à présent de prix plus bas sur des lignes importées des marchés européens. Il est probable qu'il peut y avoir un marché plus facile pour les peanuts plus tard, mais cela dépendra beaucoup de développements plus tard et surtout des besoins d'achats des producteurs d'huile.

Les chataignes canadiennes sont actuellement sur le marché et elles sont cotées au commerce à 20c la lb.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb.	0.28	0.32
Amandes (écalées)		0.62
Amandes (Jordan)		0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)		0.26
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Chataignes (canadiennes)		0.20
Avelines (Sicile), la lb.	0.28	0.30
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.		0.40
Peanuts (rôties) —		
Jumbo	0.23	0.25
Fancy	0.15	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0.26
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2		0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.		0.38
Fancy cassées, la lb.		0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo		0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25

Noix (écalées)		0.90
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LES POMMES TAPEES PEUVENT BAISSER; LES FRUITS SECS STABLES.

Fruits secs. — Les marchés locaux sont peu intéressants actuellement et une condition plutôt tranquille existe. avec tendances vers la baisse que l'on remarque actuellement sur les marchés des Etats-Unis, il est très probable que les pommes tapées seront plus faciles ici dans un avenir immédiat. Les fruits de la nouvelle récolte devraient bientôt arriver sur ce marché.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix	....	0.28
Slabs	....	0.26
Fancy	....	0.32
Pommes (évaporées)	0.25	0.25½
Pêches (fancy)	....	0.26
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires	....	0.26
Pelures (anciennes)—		
Citron	....	0.45
Orange	0.43	0.44
Lemon	....	0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.16
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.	....	0.18
Muscatels, 1 couronne, la lb.	....	0.14
Epepiné de choix, 12 onces	....	0.14
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	....	0.23
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	0.16	0.18
Sans pepins, paquet de 11 onces	0.13½	0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces	....	0.23
Sans pepins (fancy)	....	0.18
Sans pepins (fancy)	....	0.17
Valence, choisi	....	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches	....	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.	....	0.18
12 onces	....	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.	....	0.28
12 onces	....	0.26
12 onces, nouveau	....	0 32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0 20	0 22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	....	6 25
Dattes Dromadaires (36-10s)	....	7 25
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0 20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire	....	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2 60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	....	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	....	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	....	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.14
Pruneaux—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	0.32	0.35
40-50s	....	0.30
50-60s	....	0.25
60-70s	0.22	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	0.20	0.22
80-90s	0.17	0.19
90-100s	0.16	0.17
100-120s	....	0.14
Pelures—		
Orange	....	0.45
Limon	....	0.42
Citron	....	0.62
Mélangé, cartons ½ lb., douz.	....	2.75

LE SIROP SE MEUT LENTEMENT ET LE MIEL SE VEND BIEN.

Produits de l'érable, Miel. — L'on ne peut se procurer que très peu d'informations touchant les produits de l'érable et les affaires qui sont faites le sont à des prix élevés au vendeur. On peut encore se procurer des stocks pour ceux qui consentent à payer le prix demandé. On peut avoir du miel dans n'importe quelle quantité désirée, et il n'y a pas de doute que les prix pourraient être réduits par suite des stocks disponibles.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacune)	....	....
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse	....	16.70
5 gall. (imperial) crated	....	16.60
Sucre d'érable (nominal) petits lots, caisses de 25 lbs net, caisse	....	7.00
En caisse de six, morceaux de 5 lbs, caisse	....	9.60
Miel clover:—		
Comb (fancy)		0.30
Comb (No 1)		0.26
En boîtes, 60 livres		0.24
En seaux, 30 livres		0.25
En seaux, 10 livres		0.26
En seaux, 5 livres		0.25
Miel Buckwheat — boîtes ou barils		0.18

PAS DE DECLINS SUR LES EPICES ET LE COMMERCE EST BON.

Epices. — Il y a des ventes actives sur toutes les variétés d'épices et les importateurs sont très satisfaits de leurs affaires de semaine en semaine. Par suite de la forte demande sur tout le continent, et avec des stocks qui ne sont beaucoup regarnis par de nouveaux arrivages, presque toutes les [illegible] fermes.

[illegible]	0.20	0.22
[illegible]	0.32	0.35
[illegible]		
Poivre [illegible]	....	0.35
[illegible]	0.35	0.40
Clous	0.60	0.70
Crème de tartre (française, pure)	....	0 80
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	....	0.29
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.31
Macis	....	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	....	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Piments ,entiers	0.20	0.22

LA FARINE POURRAIT SE VENDRE EN PLUS GRANDE QUANTITE; LE MARCHE EST FERME.

Farine. — Les ventes domestiques de farine sont encore plutôt limitées et les minoteries pourraient faire un plus gros volume d'affaires. Le commerce d'exportation qu'ils viennent de faire les a aidés et ils espèrent qu'ils auront encore de ces commandes à livrer. Le marché est très ferme pour les farines de blé du printemps — de fait, certains s'attendent à un affermissement, bien que les farines ordinaires soient stables et sans changement.

Nous cotons:

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2)sacs de juste, 98 lbs	11.00
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	11.15
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs	11.30
Farine de blé d'hiver (baril)	10.75

PAS DE CHANGEMENT POUR LE FOIN; LES GRAINS PLUS FAIBLES.

Foin et Grain. — Aucun changement à enregistrer sur le marché du foin et le mouvement n'est pas considérable. Les prix sont maintenus sans changement

Les tendances ont été plus faciles pour les grains et les avoines, en sympathie ou plutôt à la suite du déclin de 1½c le minot sur le blé d'Inde. Le Marché de l'orge est aussi quelque peu plus facile.

Foin, paille, grain (prix du gros, par lots de chars):

Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	$23.00
Bon, No 2	22.00
Bon, No 3	20.00
Paille	11.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	0.94

No 3 C.W.	0.93½
Extra Feed	0.93½
No 1 Feed	0.92½
No 2 Feed	0.90½

Orge:

No 3 Extra, Ontario	1.45
No 3	1.44
No 4 C.W.	1.42

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

SIROP DE CANNE PLUS CHER; LES MELASSSES PEUVENT MONTER

Melasses et Sirops. — Une avance a été enregistrée sur les sirops de canne et cette hausse s'applique au prix de la marque St. Lawrence en barils et en demi barils. Cette avance est de 25c le quintal dans chaque cas, et elle coincide avec la hausse des sucres raffinés. Les marchés de la mélasse sont décidément forts. Comme question de fait il est entendu qu'une sérieuse considération de base a déjà été commencée, avec probabilité qu'une avance se produira dans un avenir rapproché. Le marché du sirop de maïs n'est pas encore changé mais les prix du maïs sont très faciles à Chicago.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—

Barils, environ 700 livres	0.08¼
Baril	0.08¼
Kegs	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.70
2 gallons, seau 25 liv., chaque	2.60
3 gallons., seau 38½ liv., chaque	3.85
5 gallons., seau 65 liv., chaque	6.25

Sirop de blé-d'Inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse	6.20

Sirop de canne (crystal Diamond):

Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7.50
½ barils, les 100 livres	10.25
Barils, les 100 livres	10.00
Grocose, cans 5 livres (caisse).	4.80

Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—

Puncheons	0.98	1.03
Barils	1.01	1.06
½ barils	1.03	1.08

Mélasses Antigoa—

Puncheons	0.98	1.00	1.03	1.05
Barils	1.03	1.05	1.08	1.10
Demi-barils	1.03	1.05	1.08	1.10

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Cyprien Parent vs A. Richer, 27 octobre, 11 a.m., 840 Ontario, Maisonneuve, Normandin.

S. Croysdill vs J. E. H. Lachapelle, 28 octobre, 11 a.m., 1220 Ethel, Proulx.

F. Feldman vs Mme Bonneville et al., 27 octobre, 10 a.m., 1183 de Lorimier, Lauzon.

Thos. A. Kollinwake vs Harry W. Spencer, 27 octobre, 10 a.m., 369 St-Jacques, Marson.

Ed. Toupin vs Donat Beaudin, 30 octobre, 2 p.m., 381 Aylwin, Lapierre.

J. A. E. Dion vs F. Corbeil et al., 30 octobre, 11 a.m., Côte St-Michel, Lafrance.

P. Roy vs J. E. Rowan, 27 octobre, 10 a.m., 177 avenue du Parc, DeCelles.

J. T. Décarie vs Alf. Décarie, 31 octobre, 10 a.m., 540 Boul. Décarie, De Celles.

Armand Mongeau vs E. Bélair, 28 octobre, 11 a.m., 49 St-Charles, Bouchard.

D. Vandandaigne vs Ed. Labelle, 28 octobre, 11 a.m., 958 Mentana, Bouchard.

E. Pilon vs F. H. Emond, 30 octobre, 10 a.m., 39 ruelle Leroux, Bouchard.

D. Wolofsky vs P. Hamelin, 27 octobre, 6308 Notre-Dame, Brossard.

E. Pageau vs Alph. Gladius, 27 octobre, 1 p.m., 61 Rouville, Brossard.

J. L. Gauthier vs A. Paquette, 29 octobre, 10 a.m., 2898a St-Dominique, Lapierre.

Guertin Printing Co vs J. A. Hardy & Co., 30 octobre, 1 p.m., 671 Querbes, Coutu.

Rex vs D. Raymond, 30 octobre, 10 a.m., 3267 Bordeaux, Coutu.

J. Lamothe et al. vs Mme A. Brisebois et vir., 29 octobre, 10 a.m., 391, 6ème Avenue, Rosemont, Dockstader.

Thos. A. Morgan vs R. A. Brossard, 27 octobre, 1 p.m., 54 Notre-Dame Est, chambre 59, Lauzon.

Dr E. J. Castonguay vs J. R. Jubinville, 27 octobre, 10 a.m., 613 Lasalle, Lauzon.

Nap. Gagné vs Alph. Laplante, 30 octobre, 10 a.m., 19 6ème Avenue, Lachine, Brossard.

F. Sévigny vs J. R. Paquin, 29 octobre, 11 a.m., 129 Hogan, Bienjonetti.

A. Robidoux vs T. Saldisky, 24 octobre, 169 Ontario, Maisonneuve, Duplessis.

Z. Sherman vs L. Litnin, 27 octobre, 11 a.m., 44 Marché Bonsecours, Desroches.

Z. Sherman vs L. Litnin, 27 octobre, 11 a.m., 49 Suzanne, Desroches.

G. McEwan vs A. Bansant, 27 octobre, 10 a.m., 3027 Waverly, Desroches.

Mendel Segall vs N. Kaufman, 27 octobre, 2 p.m., 1447 Garnier, Proulx.

S. Croysdill vs W. G. Peck, 27 octobre, 11 a.m., 475 Stadacona, Proulx.

H. Lamoureux vs V. Vinosky, 25 octobre, 2 p.m., 1175 St-Urbain, Lafontaine.

L. Brecher vs Wm. Chan, 28 octobre, 11 a.m., 1123 St-Laurent, Lauzon.

S. Singer vs J. Berryman, 27 octobre, 10 a.m., 73 Centre, Lauzon.

LA CONSTRUCTION—(suite)

TROIS-RIVIERES

3 logements de $7,500, 380 rue Ste-Angèle, pour Victor Gagnon. Le travail sera fait sous la surveillance du propriétaire. La quincaillerie n'est pas encore achetée. Le propriétaire vendra ces logements.

Résidences pour la Three Rivers Housing Co., Ltd. Fidei-commis: Laurin & Morrissette, 5 rue St-Alexandre. La compagnie s'est adressée à la ville pour un emprunt de $1 000,000.

Manufacture pour la Lava Cement & Clay Products Co. Le travail de construction doit commencer dans un avenir très rapproché.

Résidence de $4,000, 60 rue Ste-Marguerite, pour Art. Francoeur, 60 rue Ste-Marguerite.

Logements de $6,000, sur la rue Ste-Cécile, pour Edmond Gauthier. Le travail sera fait à la journée, sous la surveillance de Chas. Ed. Dufresne. La brique, les fournaises, la plomberie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

2 logements de $7,500, sur la rue Ste-Cécile, près de la rue St-Maurice, pour Philippe Lanouette. Le travail sera fait sous la surveillance de Chas. Ed. Dufresne, contremaître. La brique, la toiture, les fournaisses, la plomberie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE

Avis est par les présentes donné que James Goddard, des cité et district de Montréal, dans la province de Québec, soldat de retour du front, s'adressera au Parlement du Canada, à sa prochaine session, afin d'obtenir un bill de divorce d'avec son épouse, Lilian Frances Goddard, pour cause d'adultère.

JAMES GODDARD.

Daté à Montréal,
le 10 octobre,
A. D. 1919.

UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la cité de Montréal, le

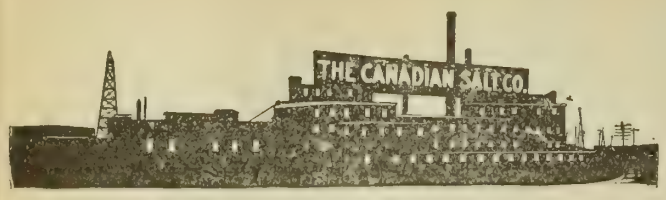
LUNDI, troisième jour de NOVEMBRE prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et officiers de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le député-shérif,
EUGENE GOUIN.

Bureau du shérif,
Montréal, 14 octobre 1919.



Usine à sel Windsor, Ont.

Windsor Table Salt

Made in Canada

--- Supérieur à tous les autres en qualité.

--- Surpasse tous les autres en pupublicité habile qui aide l'épicier à faire plus de ventes.

The Canadian Salt Co., Limited

57 57

LE SERVICE DE PUBLICITE DE HEINZ

Donne de bons résultats au marchand progressif qui tient à se faire une réputation. Activez la vente des 57 variétés de Heinz à l'aide de nos pancartes d'annonces et de nos étalages;—faites savoir à vos clients, que vous vendez des produits de qualité. Gagnez la confiance de votre clientèle et augmentez le nombre de vos clients satisfaits.

H. J. Heinz Company

Tous les produits Heinz vendus au Canada sont préparés au Canada.

57 57

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux

Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes. Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 43

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guill
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexand
TROIS-RIVIERES

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.



CONFITURES aux

FRAISES,
FRAMBOISES,
PECHES,
PRUNES,
GROSEILLES,

GELEE DE GADELLES ROUGES

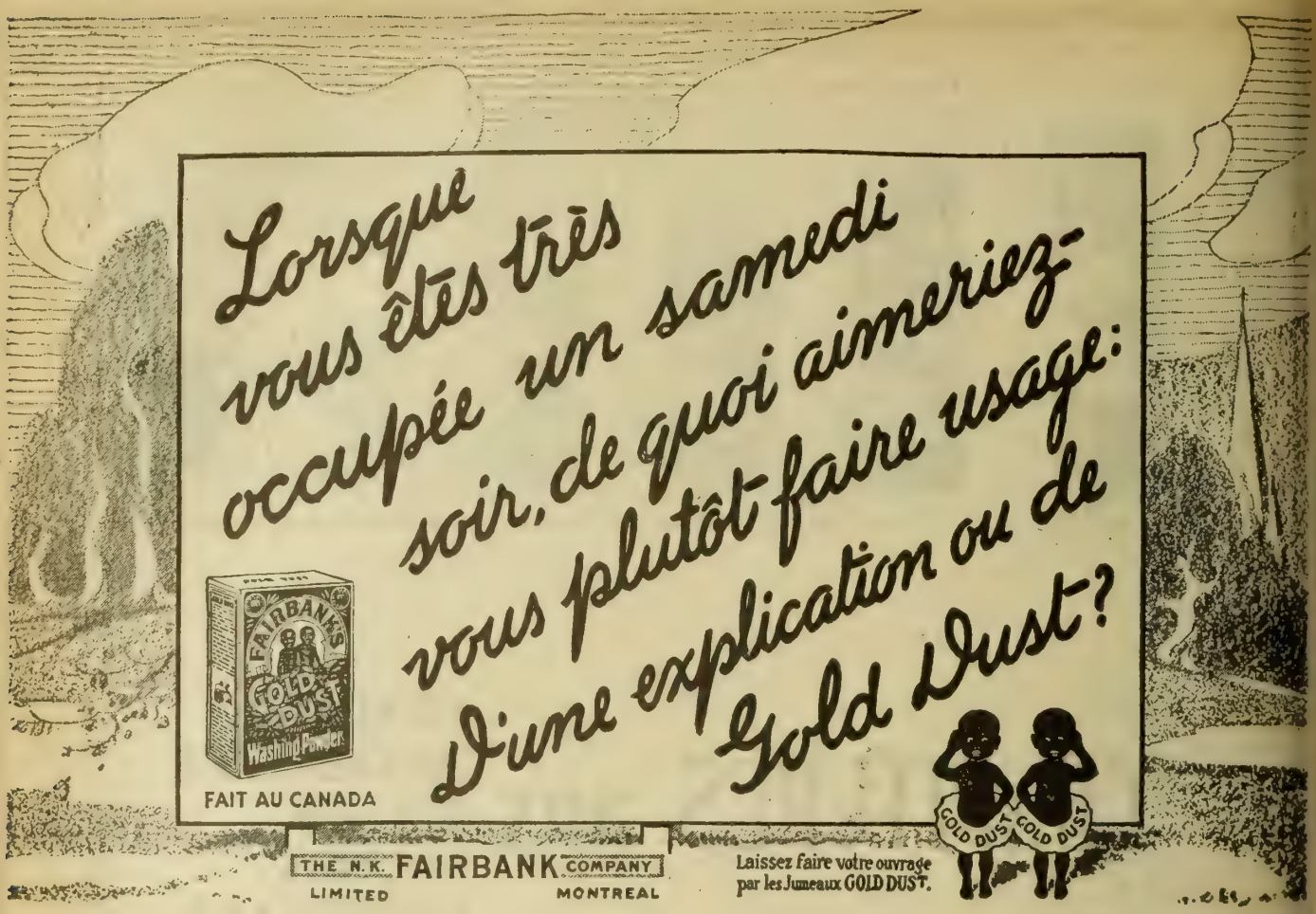
CATSUPS
SIROP D'ERABLE,
SIROP DE TABLE,

Tous des produits faits des meilleurs ingrédients et leur pureté absolue est une garantie de satisfaction pour votre clientèle. Nos prix sont raisonnables et ils laissent au marchand qui tient nos lignes en magasin un superbe profit.

Si vous ne connaissez pas encore nos produits de qualité supérieure, écrivez-nous et vous recevrez des renseignements complets par le retour du courrier.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

Québec, Qué.



Nos Biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture, non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.

Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.

Votre stock ne saurait être jugé comme complet, si vous ne tenez un assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

The Montreal Biscuit Co.

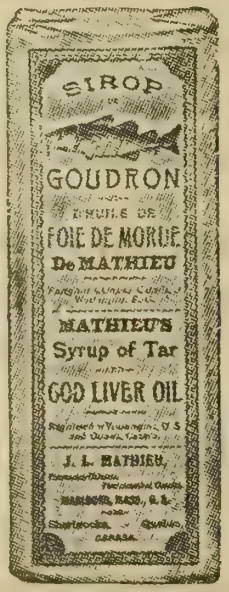
MANUFACTURIERS DE

BISCUITS ET CONFISERIES

Montréal

Préparez-vous pour le temps froid

alors que les rhumes, la grippe, etc, qui en résultent veulent dire une demande plus considérable pour un remède recommandable sous tous rapports tel que le



SIROP DE GOUDRON et à L'HUILE DE FOIE DE MORUE de MATHIEU

Partout où il est mis en étalage, il a toujours prouvé qu'il était de vente facile. Naturellement, il est en demande toute l'année, mais nous vous conseillerions d'en placer une commande plus considérable à cette saison. Adressez-nous votre commande aujourd'hui même et soyez du nombre des marchands qui font de l'argent avec ce remède.

La Cie J. L. Mathieu,

PROPRIETAIRE.

SHERBROOKE, Qué.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

Fêves au Lard

(à la sauce aux tomates)

Marque Simcoe



Vous pouvez commander les fèves au lard de la marque Simcoe en grande quantité sans crainte qu'elles ne restent sur vos tablettes.

C'est un mets qui fait partie du menu ordinaire de toutes les familles. C'est un aliment riche en propriétés nutritives et un excellent remplaçant de la viande.

Vous y gagneriez à prendre en stock, à mettre en étalage et à pousser la vente de cette marque populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros.

DOMINION CANNERS LIMITED

Hamilton, Canada

DOMINION CANNERS LIMITED
HAMILTON, CANADA

Machines à Laver "CONNOR"

Ventes Faciles—Gros Profits

Les machines Connor sont faites pour le service. Elles combinent la durabilité et le service et tout ce qui procure la satisfaction. Si vous voulez avoir une ligne profitable, une ligne qui soit bien et favorablement connue, écrivez-nous pour conditions et prix.

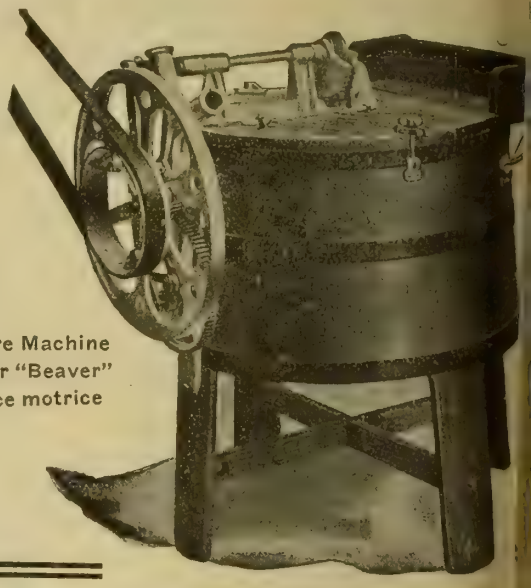
C'est maintenant le temps de donner vos commandes, car nous anticipons une forte demande pour les envois de l'automne. Notre catalogue vous sera adressé sur demande.

Notre ligne comprend des Machines à Laver, soit Electrique, soit à Moteur à Gaz, à Pouvoir d'Eau ou à Mains. Aussi Tordeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir, Barattes, etc.

Ne remettez pas à demain pour nous écrire. Faites-le aujourd'hui.

J. H. CONNOR & SON

Ottawa, - Ont.



Notre Machine à Laver "Beaver" à force motrice



LE

Bouilli Canadien de CLARK

Le meilleur boeuf et des légumes choisis avec soin et cuits à la perfection. Dans un empaquetage attrayant, économique pour le consommateur et de vente facile.

SPAGHETTI

à la sauce aux tomates et au fromage

Hachis de boeuf salé, Bifsteck aux oignons, Boeuf fumé tranché, Viandes en pots, etc.

Tous les Mets préparés de Clark sont "Faits au Canada" par des "Canadiens."



W. Clark, Limited **MONTREAL**



Bacon à déjeuner Veribest !

Populaire des deux côtés du comptoir

Chaque jour des milliers de ménagères canadiennes achètent du Bacon à déjeuner Veribest à cause de sa saveur délicieuse, de sa bonté uniforme et de sa pureté. Le Bacon à déjeuner Veribest est scientifiquement préparé par les experts d'Armour.

Chaque jour des milliers de marchands canadiens vendent le Bacon à déjeuner Veribest avec profit — parce que chaque vente veut dire des commandes répétées — comme la chose arrive avec tous les produits portant la Marque Ovale Armour.
Demandez des renseignements sur les produits alimentaires Armour à notre succursale la plus rapprochée de chez vous ou écrivez-nous directement. La Marque Ovale Armour résoudra votre problème "Quoi vendre".

ARMOUR AND COMPANY

Siège social:
HAMILTON,
ONTARIO.

Succursales:
Sydney, N.-E. Montréal
Toronto, St-Jean, N.-B.

Des Milliers de Pas

Que vous auriez pu Eviter

Hier, aujourd'hui et demain, vous et vos commis ont à servir une multitude de clients venant acheter de l'huile et de la gazoline. Cela veut dire des milliers de pas pour aller à l'arrière de votre magasin et en revenir. Cela veut dire des centaines de manutentions malpropres et des heures gaspillées en mouvements inutiles.

Comparez cette méthode de tenir vos huiles avec un

Système à Huiles et Gazoline

BOWSER ESTABLISHED 1885

un système avec un réservoir sous terre ou au sous-sol donnant un grand espace d'emmagasinage propre, sans danger et pratique. Un système avec une pompe installée à l'endroit le plus commode.

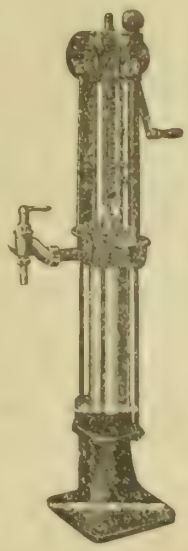
Un système mesurant et pesant automatiquement, supprimant l'emploi de mesures, de bidons et de calculs inutiles. Un système assurant la sûreté, la propreté, le service et une augmentation de profits.

Demandez plus de renseignements aujourd'hui même.

S. F. Bowser & Co., Inc., 66-68 Frazer Ave., TORONTO, ONT.

Bureaux de ventes dans tous les centres. Représentants partout

Pour la Gazoline, le Pétrole et autres Huiles.





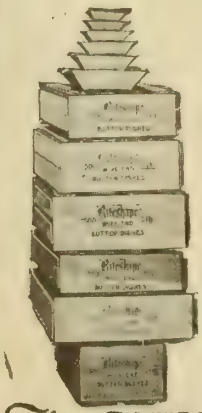
Empaquetez tous vos produits alimentaires dans le plat Riteshape.

Les viandes en tranches, le beurre, le saindoux, etc., bref, tout ce que vous vendez à la pesée peut être empaqueté proprement dans les plats Riteshape.

Ces plats sont faits dans toutes les dimensions: de 1-2 à 10 lbs.

Vu que vous les vendez avec votre marchandise, ils ne vous coûtent rien.

En vente chez votre marchand de gros ou à la



VICTORIA PAPER & TWINE CO., LTD.

Manufacturiers et distributeurs en gros

370-380-382 RUE NOTRE-DAME OUEST
MONTREAL

Succursale à Toronto, Winnipeg et Halifax

La seule ligne complète de ½ à 10 livres.

The ONLY COMPLETE LINE ½ to 10 LBS.





Balais Qui Assurent des Ventes Répétées

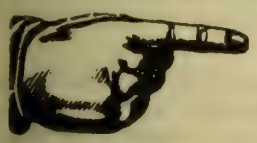
Le prix des balais ne cesse de monter et les marchands qui voudraient se protéger contre cette hausse continuelle n'ont qu'à communiquer avec nous et nous leur accorderons avec une commande d'essai des conditions et un prix qui feront sûrement leur affaire.
Nous apportons une attention toute spéciale aux commandes par la poste. Le fait de vendre directement aux marchands nous permet de leur offrir des prix qui leur laissent une BONNE MARGE DE PROFITS.

Pour s'en convaincre, il suffira d'écrire à la

FABRIQUE DE BALAIS DE GRANBY

GRANBY, P.Q.

THÉ CAFÉ



Voilà notre commerce. *EXCLUSIVEMENT.*

Nous avons 40 ans d'expérience dans le commerce au Canada.

Nous connaissons les besoins de tous les districts du pays et notre commerce considérable nous permet d'acheter les meilleures qualités de thés et de cafés aux plus bas prix du marché.

Cette expérience nous permet de garantir satisfaction à tous nos clients.

Vous pouvez échanger ou renvoyer en tous temps, à nos frais, tout achat qui n'est pas trouvé satisfaisant pour votre commerce.

Une commande d'essai vous convaincra que nous pouvons vous donner le service et la valeur qui accroîtra votre commerce de thé et de café avec les résultats les plus profitables.

KEARNEY BROS. LIMITED

THÉ — Importateurs — CAFÉ

33 rue Saint-Pierre - - - MONTREAL.

Maison fondée en 1874. **Tél. Main 1152, 1153.**

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle Thym
Allspice (Piments) Serriette
Epices de Ceylon Menthe
Muscade Epices
Borax pour Catsup
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE
117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

L'Allumette qui satisfait toujours

Silent Five d'Eddy

S'Allume silencieusement
Ne renferme pas de poison
Ne devient pas incandescente après avoir été allumée.

Un produit d'Eddy perfectionné par une expérience datant de plus de soixante ans dans la fabrication des meilleures allumettes.

Vous pouvez en toute confiance, recommander les Silent Five d'Eddy. Ce sont des allumettes qui assurent des ventes répétées.

Essayez un étalage d'ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY. Toutes les ménagères reconnaîtront les grands avantages de ces ustensiles de ménage légers et ne coulant pas.

THE
E. B. EDDY CO., LIMITED
HULL, CANADA.



"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand". Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

CHURCH & DWIGHT
Manufacturiers LIMITED
MONTREAL

Une Ligne Valant la Peine d'être Tenue

Voici une ligne qui donne de véritables profits. Tous les marchands tiennent à faire des ventes rapides, à recevoir des commandes répétées souvent et à faire de bons profits. Tous ces avantages sont assurés au marchand qui tient en magasin une ligne complète de nos polis.

LA LISTE COMPREND TOUS CES NETTOYEURS BIEN CONNUS: POUR LA MAISON — Poli Ideal à argenterie, Poli à métal Klondyke, cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, nettoyeur de cuisine Bonnie Bright et poli à meubles Renuall.

POUR L'AUTOMOBILE. — Préparation Kleanall pour la carrosserie, Préparation Renuall pour la capote et cire à automobile.

Demandez-les à votre marchand de gros ou écrivez directement pour avoir nos prix et nos escomptes.

CANADIAN POLISHES, Limited.
Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.
HAMILTON, Canada.



ACHETEZ le Tabac de Macdonald en boîtes scellées de dix livres. Il y a quatre palettes de plus dans chaque boîte de Brier et de Prince of Wales. Cela donne au détaillant un profit additionnel de 60c à 80c.

TABAC A CHIQUER EN PALETTE

Prince of Wales
Crown
Black Rod (torquette)
Napoléon

TABAC A FUMER EN PALETTE

Brier
Index
British Consols

Marque de fabrique enregistrée

Agents des ventes:

Nouvelle-Ecosse—Pyke Bros., Halifax.
Nouveau-Brunswick—Schofield & Beer, St. John.
Kingston—D. Stewart Robertson & Sons, Kingston.
Ottawa—D. Stewart Robertson & Sons, Ottawa.
Toronto—D. Stewart Robertson & Sons, Toronto.
Hamilton—Alfred Powis & Son, Hamilton.
London—D. C. Hannah, London.
Manitoba et Nord-Ouest—The W. L. Mackenzie & Co., Ltd., Winnipeg.
Colombie-Anglaise—George A. Stone, Vancouver.
Québec—H. C. Fortier, Montréal.

W. C. MACDONALD REG'D.

INCORPORATED

MONTREAL



Les Bons Produits

sont les seuls qui permettent aux marchands d'attirer la bonne clientèle. Ce sont les seuls qui font les bonnes et grandes maisons de commerce.

Vous pouvez être certains de rencontrer dans les meilleures maisons d'Epiceries les

Essences Culinaires de Jonas

parce qu'on y sait qu'il est impossible de trouver sur le marché des "Essences Culinaires" supérieures à celles de la marque "Jonas". Leur grand débit fait qu'elles sont de vente plus profitable que les essences de n'importe quelle autre marque. Beaucoup vendre pour multiplier les profits, telle est la règle des commerçants avisés et elle est facile à mettre en pratique avec les "ESSENCES CULINAIRES DE JONAS".

Un autre produit portant la marque "Jonas", remarquable par sa pureté, sa saveur, sa force, c'est la

Moutarde Française de Jonas

Elle a les suffrages de toutes les ménagères qui ne supportent pas sur la table le moindre produit falsifié. C'est un produit sûr pour le marchand et ses clients.

Elle est sous verre en différents modèles qui permettent de faire un étalage attrayant dans le magasin et qui sont recherchés par la clientèle comme articles d'utilité dans le ménage.

La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

est recherchée aussi par toutes les ménagères qui savent apprécier les bonnes choses et aiment à servir des mets bien assaisonnés.

Le Vernis Militaire de Jonas

est encore un article que vous devez avoir en magasin. C'est le vernis par excellence, brillant, adhérant, n'attaquant pas le cuir, mais, au contraire, l'entretenant en parfait état.

Henri Jonas & Cie

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest, Montréal

enseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

CTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 13 au 18 octobre 1919.

nte—Arthur Bédard à Willie Dupuis, p. 21 et ½ n. o. 43, St-Norbert, $4,000, $2,100 a/c.
nte—Willie Dupuis à Louis Chauvette, 416, Ste-Hélène, $3,025, $1,000 a/c.
trocession—Ferdinand Langlois à Oscar Létourneau, p. n. e. 244b, Arthabaskaville.
nte—Oscar Létourneau à Willie de Lespinay, p. n. e. 244b, $400, payées.
nte—Eméry Rochefort à Wilfrid Brulé, ½ est 36, Bulstrode, $4,000, $1,000 a/c.
nte—Mme Georgianna Rouleau et vir à André Pellerin, 986, Tingwick, $2,000, $1,000 a/c.
nte—Jeffrey Campagna à Eusèbe Côté, p. 22, St-Paul, $375, $75 a/c.
il à rente—Fabrique St-Valère à Calixte Richard, p. 616, Bulstrode, $4 de rente ann.
nte—Evariste Baril à Edmond Carignan, p. 2, Princeville, $1,500, payées.
nation—Eleuthère Rivard à Edmond Baril, d'une somme de $800.
nte—Théode Beaudet et al. à Léodore Beaudet, 2 parties 41, Princeville, $600, dues.
riage—Willie Paul et Mlle Hortense Doucet, communauté de biens.
riage—Calixte Desilets et Mlle Jeannette Denoncourt, communauté de biens.
nte—Arthur Patoine à Joseph Mercier, p. 97, Ste-Victoire, $1,450, $850 a/c.
nte—Hormisdas Deshaies à Norbert Luneau, 882, Tingwick, $1,650, $700 a/c.
nte—Hormisdas Deshaies à Ludger Brunelle, 968, Tingwick, $7,700, payées.
nte—Gédéon Caron à Henri Roy, 349 et 350, Tingwick, $6,500, $4,675 a/c.
igation—Henri Roy à Alfred Caron, 349 et 350, Tingwick, $3,000.
igation—Arthur Boisvert à Willie Roberge, 685, 1/3 s. o. 684 et p. 588, Tingwick, $3,000.
riage—Jimmy Gauthier et Mlle Flore Blanchette, communauté de biens.
nte—Achille Turcotte à Willile Laroche, p. 384, St-Norbert, $500, $300 a/c.
nte—Ernest J. Gagnon à A. Alfred Paradis, 79 et 84, Artrabaskaville, $8,000, payées.
l à rente—Narcisse Drouin à Athanase Lavigne, p. 381, St-Norbert, $17.50 de rente ann.
onciation—Mme Clorinde Plamondon et al. à la succ. Achille Gagnon.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 18 OCTOBRE 1919.

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE.

ne M. L. McArthur et al. vs Emile Fortier, de St-Fortunat de Wolfe, $116.75.
aire Couture vs Jos. Rivard, de Thetford Mines, 3ème classe.
ne F. F. Théberge et vir vs Joseph Fortin, de Drummondville, $107.45.
ien Baril et al. vs Dame Alex. Baril et al., St-Albert de W., $554.00.
haël Dubois vs Dame Vve Edouard Auger, Victoriaville, 4ème classe.
pendent Order of Oddfellows Grand Lodge vs Eugène B. Dionne, de St-Fulgence de Durham, bornage.
Jutras Ltée vs Alph. Guillemette, de Roxton Pond, $126.95.
. Labonté vs Samuel Gosselin, de Laurierville, $500.00.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT.

haël Dubois vs Emile Fortier, de St-Fortunat, $84.00.
. Walsh et al. vs Rod. Brind'Amour, de Shawinigan Falls, $57.30.
ap. Roux vs Joseph Marcotte, de N.-D. de Lourdes, $22.30.
t. Blais Enr. vs Amanda Fortin et vir, de St-Eleuthère, Kamouraska, $32.10.

JUGEMENT EN COUR SUPERIEURE.

Frédéric Tétreau vs Aetna Development Co., de Montréal, jugement contre défendeur pour $5,128.03.

DECLARATION DE SOCIETE.

Adélard Rousseau et Arsène Rousseau, industriels, de Plessisville, faisant le commerce comme marchands de bois en général, manufacturiers de portes et châssis ou tous autres articles en bois se rapportant à la construction ou à toutes autres fins quelconque, de plus commerçants sur bois de chauffage et charbon, et fabrication de bardeau, sous les nom et raison sociale de "Rousseau & Frère" (Succ. de Frs. Rousseau).

BUREAU D'ENREGISTREMENT. CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES.

Semaine du 14 au 21 octobre.

Vente—Vve Jacques Larivière et al. à J. H. Larivière.
Vente à réméré—J. H. Larivière à Honoré Sévigny.
Vente—Grand'Mère Land Co. à Dame Mélida Dufort.
Vente—Freddy Gélinas à Dame Julia Béland.
Transport—Joseph Bourgon à Fernando Quesnel.
Transport—F. X. St-Arneault à Albert Beaudoin.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Sévère Boisvert.
Quittance—Honoré Demers à Adélard Giguère.
Quittance—Dame H. Bellerive à Alfred Garceau.
Quittance—Victor Lemay à Dame Alphonse Lemay.
Quittance—Shaw. W. & P. Co. à Eugène Touzin.
Quittance—Beaudry Leman à Dominicaines du Rosaire.
Vente—Philippe H. Marcotte à Alfred Vézina.
Transport—William Bourassa à Ephrem Villemure.
Quittance—Edouard Chatillon et al. à Marie Anne Lavergne.
Quittance—Alphonsine Laperrière et al. à Philippe H. Marcotte.
Vente—Arthur Racine à Joseph Carle.
Vente—Mastaï Carle à Joseph Carle.
Vente—Philias Déry à Nap. et Joseph Déry.
Vente—Napoléon Ricard à Alfred Ricard.
Vente—Ulric Courteau à Elphège Pelletier.
Vente—Alcide Thibaudeau à The Bell Telephone Co.
Vente—Succ. Narcisse Rivard à Arthur Béland.
Vente—Succ. Alex. Houliston à Edmond Gauthier.
Quittance—Philippe Marchand à Jos. et philémon Trudel.
Quittance—Succ. Dme J. E. Hétu à J. N. Vadeboncoeur et ux.
Quittance—Succ. Dme J. E. Hétu à W. E. Roy.
Quittance—Dme Jos. A. Désilets à Phi. A. Héroux.
Quittance—Maria Lupien à Dme Jos. A. Désilets.
Obligation—Philippe Lord à Conrad Dauphin et al.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Jos. Ringuette.
Donation—Dame Jos. Ringuette à Edmond Ringuette.
Echange—David Larivière à Zéphirin Marchand.
Vente—Olivier Marchand à Jules Dargis.
Garantie hypothécaire—Dr P. Milette à Caisse Populaire St-Etienne.
Quittance—Hercule Rivard à Dr P. Millette.
Quittance—Honorat Aubry à N. Bouchard et al.
Quittance—Vve Jos. Toupin à Louis Charette.
Quittance—Sévère Gélinas à Théophile Leroux.
Quittance—Henri Godin à Sévère Gélinas.
Vente—Evariste Blais à Alfred Blais.
Vente—Arthur Bellemare à Evariste Blais.
Vente—Amédée Levasseur à Wilfrid Lamothe.
Vente—George Vézina à Adélard Thibodeau.
Vente—Vve Philias Béland à Arthur Béland.
Vente—Eugène Gagnon à Victor Gagnon.
Obligation—Alfred Lacoursière à Arthur Bellemare.
Quittance—Dionis M. Deschêne à Désiré Beonit.
Quittance—Angéline B. Dorais à Thom. H. Argall.
Vente—F. X. Lambert à Josaphat Hamel.
Vente—F. X. Lambert à Joseph Coutu.
Obligation—Noé Marineau à Dame Alice Ouimet.
Vente—Napoléon Blais à Dame Adélard Daneau.
Vente—Zacharie Gélinas à Trefflé Descoteaux.
Vente—F. X. Lambert à Louis Frappier.
Obligation—J. W. Défond à Dame Annie Benoit.
Quittance—Dr R. Frigon à Noé Marineau.
Quittance—Shaw. W. & P. Co. à J. W. Défond.
Quittance—Calixte Beaulieu à Aimé Beaulieu.
Vente—P. N. Martel à Honoré Lainé.
Vente—Ludger Magny à Arsène Pélissier.
Vente—Armand Raymond à Ovila Bourassa.
Quittance—Frs. Gélinas à Armand Beaudry.
Vente—Succ. Arthur Milot à Arthur Dugré.
Vente—Ovila Gauthier à Dosithée Gauthier.
Vente à réméré—Dosithée Gauthier à Guillaume Courtois.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

L. N. Dupuis vs Alphonse Moisan, Montréal, $23,000.
Adam Sawvidsky vs Can. Steel Foundries, Montréal, $180.
Tayside Realty Co., Ltd. vs E. Patenaude, Montréal, $471.
E. Chaput vs Luciana Lafortune, Montréal, 1ère classe.
J. E. Wilder vs Andrew J. Dunn, Montréal, $194.
A. J. Dunn vs J. E. Wilder, Montréal, 4ème classe.
Bertha Gougeon vs Alex. Forté, Montréal, 1ère classe.
Abina Thuot vs Omer Lachance, Montréal, 1ère classe.
Max. Solin vs Ls Yelin, Jacob Slotin, Yelin, Slotin & Co., Montréal, $572.
F. X. Guillevin vs Bazile Caspin, Volt Electric Register, Montréal, $238.
Delphine Jasmin vs Angelo Gladiadi, Montréal, $421.
Credit Can. Inc. vs A. F. Dillon, Montréal, $200.
Mary Huot vs Moïse Rodrigue, Montréal, 1ère classe.
Mme Emile Brunette vs J. C. Chevalier, Montréal, $515.
Alph. Papineau vs C. E. Lajoie, M. Hamel, Montréal, $200.
Malone Broom Co., Inc. vs Pac. Guillemette, Standard Broom & Brush Co., Montréal, $638.
Nat. Ben. Franklin Ins. Co. vs M. T. Co., Montréal, $399.
Com. Ecoles Catholiques vs A. E. Brunet, D. W. & A. E. Brunet, Montréal, $150,000.
Ls Lefebvre vs Marguerite Lecuyer, Mme Sam. Osborn, Montréal, 1ère classe.
Leo. Rousseau vs Alex. Mackay, Montréal, $100.
D. Deschamps & Co. vs J. Marcotte, Sault-au-Récollet, $122.
O. Martineau & Fils. Ltée vs D. Daoust, Montréal, $401.
F. X. Laporte vs L. Lafranchise, Montréal, $3,700.
Henri Lépine vs Can. Car & Foundry Co., Ltd., Montréal, $1,300.
W. A. Baker vs Cité de Motnréal, Montréal, $2,417.
Laurentian Lumber Co. vs Thomas Yoemans, New-York, 1ère classe.
Min. Chil. de Alex. Leblanc vs Matthews-Blackwell Ltd., Montréal, $2,500.
Paul Brisset des Nos vs H. Cochrane, Montréal, $120.
Hinde Anna Gussman vs Myer Lawron, Montréal, 1ère classe.
J. Giard vs Fred. Therrien, Alph. Mousseau, J. C. Gauvin, Jos. Aubin, Montréal, $1,572.
J. Trudeau vs A. Prévost, Longueuil, $142.
E. T. Dowden vs G. T. R., Montréal, $1,120.
Ida Lespérance vs Oxo Ltd., Montréal, $700.
Eug. Lefaivre vs Marie Gibeau, Montréal, 1ère classe.
Chas. Champagne vs Geneviève Turcotte, Montréal, 1ère classe.
Léo. Rousseau vs Alex. Mackay, Montréal, $100.
Crédit Foncier vs Fabiola Couvrette, Mme J. A. Lachapelle, Montréal, $1,988.
P. Wilson vs J. Paradis, Montréal, $62.
Bertha Fortier vs C. A. Robitaille, Montréal, 1ère classe.
V. Morin et al. vs Blanche Sénécal, Mme Clodomir E. Forest, Vict. Sénécal, Barthélemi Lefebvre, Montréal, $311.
W. L. Miller Co. vs Stand Sure Store Co., John H. Anderson, Montréal, $232.
W. M. Scatt vs Nap. Pepin, Montréal, $114.
Z. Bouchard vs C. P. O. S., Ltd., Montréal, $400.
Vincent Lamarre vs J. O. Désy, Montréal, $218.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Toledo Scale Co. vs M. Levio, $95.
C. W. Lindsay, Ltd. vs G. Mongeau, $23.
Beaudoin Ltée vs Horm. Quesnel, $65.
M. Bourdon vs Henri St-Denis, $26.
E. Henrichon vs Mme A. Lebel, $18.
E. E. Pollard vs W. T. Taylor, $26.
S. A. Martel vs Frédéric Beaupré, $20.
V. Brosseau vs J. E. Pagé, $18.
L. Leblanc vs Jos. Vézina, $58.
A. Trudeau vs Wm. Peterkin, $72.
Cosmopolitan House Furniture vs Wm. Jarold, Lachine, $70.
Cosmopolitan House Furniture vs O. Durocher, Lachine, $17.
Cosmopolitan House Furniture vs Théo. Lacombe, Lachine, $43.
E. Papineau vs G. alias Percy Kent, Lachine, $42.
E. Papineau vs Mlle McNairn, Lachine, $21.
J. A. McComber vs D. Dailleboust, Caughnawaga, $38.
O. P. Vigeant vs Thos. Montour, Caughnawa, $74.
I. Brodsky vs S. Brent, $50.
J. V. Lapierre vs B. Leclaire, $16.
A. Béchard vs J. A. Latour, $28.
F. David vs Mme Ls Beauchemin et vir., $10.
H. Donaldson vs T. Laurin, $15.
H. Tousignant vs A. Thibault, $21.
M. Bernier vs Mme M. Bernier, $59.
J. Garmaise vs G. Dickson, $28.
J. Garmaise vs Jos. St-Jean, $28.
S. A. Cantin vs Mme O. Sénécal et vir., Verdun, $11.
H. Laverdure vs Alb. Poitras, $24.
Marie D. Héneault vs O. Descent, $49.
J. A. Simard & Cie vs A. Guertin, $66.
B. Perkins vs Maurice Paquette St, $35.
A. Riopel vs Thos. Aubin, $17.
L. M. A. Lemieux vs D. Bourcier, $71.
H. Dulman vs Jos. Duquette, $27.
M. Bérard vs Alb. Cardinal, $22.
J. H. Lauzon et al. vs Jos. Gingras, $79.
N. G. Valiquette, Ltée vs Adélard Lemieux, Québec, $51.
Renfrew Machinery Co. vs J. E. Boulay, Ste-Florence, $41.
A. Burnett vs W. A. Dickson, Westmount, $14.
Giseo Ltd. vs J. O. Désy, Berthier, $76.
O. P. Vigneault vs Michel Hill, Caughnawaga, $66.
Canada Malleable & Steel Range Mfg. Co. vs Saül Gervais, $22.
J. Garmaise vs Eug. Desnoyers, $29.
J. Garmaise vs Ovila Hébert, $16.
B. Levitsky vs E. Trudel, $77.
A. Bellehumeur vs J. Dionne, $15.
W. H. Dwyer Ltd. vs D. Côté alias Jos. Meilleur, $82.
Gougeon & Frères vs T. Bernard, $23.
J. K. Kane vs F. Lazard, Caughnawaga, $20.
J. Curotte & Sons vs Jos. Diabo, Caughnawaga, $20.
L. Perras vs F. Mayo, Caughnawaga, $17.
P. Rose vs E. Chénier, St-Polycarpe, $21.
J. Kendall et al. vs C. P. Selkyer, St-Hubert, $50.
B. L. Benoit vs C. Fournier, Longueuil, $49.
M. P. S. Corp. vs J. A. Bellemare, Pont Viau, $22.
Geo. Hodge & Sons, Ltd. vs W. H. Noseworthy, Verdun, $79.
J. Bell vs Jos Muscovitch, Lachine, $10.
D. C. Gillett vs W. J. Robinson, Westmount, $90.
R. B. Desrochers vs Chs Cadieux, $47.
E. Marleau vs Ls Beaudoin, $23.
F. Franchet vs Edgar Jubinville, $73.
G. A. Joannies vs Henri de Lorimier, $29.
H. P. S. Corp. vs Dominique Désautels, $26.
A. Brazeau vs Pacifique Vézina, $29
Alice McLean vs Mme Thos. Kelly et vir., $35.
B. Cohen Bros. vs S. Schwartz, $74
H. R. Richey vs Chemical & Industrial Laboratories, $80.
E. Champagne vs H. Larin, $21.
J. W. Pilon vs Arc. Larose, $19.
G. Rabinovitch vs Levine Bros., $85.
A. Wilson vs Jacques Grenier, $20.
Hickey & Aubut vs B. Lefebvre, $8
C. W. Lindsay vs Jos. Demers, $47.
E. Duquette vs A. Brodeur, $23.
E. L'Heureux vs S. Watson, $78
D. Vandandaigne vs L. J. Drainville, $25.
Mme D. Hardy vs E. Clarke, $11.
A. Dagenais vs H. Barbeau, $15.
O. Paiement vs B. Sabourin, $24.
J. Schecter et al. vs M. Barette, $14.
P. Matte vs M. R. Gaulin, $12.
J. A. Pelletier vs A. Brisebois, $65.
Soeurs Cong. Notre-Dame vs J. A. Godin, $30.
J. E. Hutton vs E. W. Woods, $30.
F. Bulger vs E. L. Simpson, $85.
N. Courteau vs Jos. Brown, $61.
N. G. Valiquette, Ltée vs J. A. B Corbeil, $18.
N. G. Valiquette, Ltée vs L. Rousseau $21.
M. L., H. & P. Co. vs G. Brodeur, $4
M. L., H. & P. Co. vs L. Payne, $4
V. Galipeau vs Art. Lefebvre, $39
P. M. Beaudoin vs Horm. Meloche $99.
P. M. Beaudoin vs Jos. Pigeon, $6
P. M. Beaudoin vs Aimé Moreau, $1
J. B. Lavoie vs Jos. Rowe, $25.
J. H. Lebeau vs Flairen Roy, $41.
J. O. Proulx vs H. O. Sweeney, $8
W. Christopher vs Dominico Martin $14.
J. D. Labrèche vs C. Daguerre, $35.
Gisco Ltd. vs T. Vézina, $18.
H. Gauthier vs O. Mercier, $31.
V. Leduc vs J. R. Coulombe, $41.
N. G. Valiquette, Ltée vs Chs S Pierre, $10.
L. Martin vs Jos. Brossard, $27.
G. Sigouin vs L. Léveillé, $56.
A. Chrétien vs Geo. Denis, $22.
A. Lagacé vs M. A. Desaint, $15.
N. Clément vs A. J. Hopkinson, $5
Alexina Jarry vs L. H. Couture, $2
C. W. Lindsay, Ltd. vs R. H. Jonca $52.
H. Moffat vs Jimmy Schen, $72.
D. Céré vs F. Amyot, $22.
D. Vandandaigne vs C. L. Alluisi, $1

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 22 octobre 1919.

Une nouvelle liste de prix est en vi-eur pour les clefs (wrenchs) à anche de couteau. Les serres-joints lamps) de charpentiers ont égale-ent enregistré une hausse, de même e la quincaillerie de sellier et quel-es lignes de chaîne brillante à har-is. La quincaillerie marque Corbin t vendue plus chère. L'étoupe pour mbiers a monté de 50¼c le quintal. s clous américains à toiture se ndent plus chers aussi. Les outils nk pour bûcherons ainsi que les nches ont subi une revision à la usse; les outils ayant monté de 5 ur cent et les manches de 10 pour nt. Une ligne de scies et une autre marteau sont montées. Les tôles res et galvanisées ont été de nou-au revisées à la hausse. Le plomb saumon se vend plus cher, de me que le spelter. Les vieux maté-ux, bien que sans changement, ont leur ton s'améliorer.

Jn déclin d'un centin par livre a enregistré pour le câble de ma-le et un autre d'un centin et demi le sisal. Cela est dû à la concur-ce vive plutôt qu'aux déclins pour matière première. car les tendan-ont été récemment vers la haus-pour les matières premières. En néral, les affaires sont très excel-tes.

NOUVELLE LISTE POUR LES CLEFS; LES SERRES-JOINTS DE CHARPENTIERS A LA HAUSSE

Clefs (wrenches) Serres-joints. — Une liste nouvelle est en vigueur pour les clefs avec manche de couteau. Les prix suivants sont en force: Six pouces, la douzaine, $15; 8 pouces, $18; 10 pouces, $22; 12 pouces, $23; 15 pouces $38; 18 pouces, $48 et 21 pouces, $58. L'escompte est de 25 pour cent. Les serres-joints de charpentiers et de voituriers ont monté de prix, les "Common" étant cotés comme suit: 3 pouces, la douzaine, $7; 4 pouces, $9.60; 5 pouces, $12.20 et 6 pouces, $15.75. Les prix correspondants pour la qualité "Star" sont: $8, $11 $14 et $18 la douzaine.

QUINCAILLERIE DE SELLIER; CHAINE; QUINCAILLERIE A LA HAUSSE

Quincaillerie diverses. — Des avances sont en vigueur pour la quincaillerie de sellier et les augmentations sont très différentes en ce sens qu'il est impossible de donner un pourcentage exact de ces avances. Les chaînes à harnais ont également monté de prix. Les diverses lignes de quincaillerie Corbin pour entrepreneurs ont monté de prix, la hausse étant approximativement de 10 pour cent.

L'ETOUPE POUR PLOMBIERS A LA HAUSSE; DE MEME QUE LES CLOUS A TOITURE ET LES OUTILS DE BUCHERONS

Etoupe, clous, outils. — Des avances sont en vigueur pour l'étoupe de plombiers. L'augmentation se chiffre à 50c le quintal, de sorte que le prix actuel est de $10.25. Les clous américains brillant à toiture, se vendent plus chers, la cotation pour les barils pleins étant de $9 les 100 lbs et pour les lots brisés, de $9.50. Les outils Pink pour bûcherons se vendent plus chers aussi. Les outils ont monté approximativement de 5 pour cent et les manches de 10 pour cent.

LES MARTEAUX ET LES SCIES PLUS CHERES

Marteaux, scies. — Des prix plus élevés sont en vigueur pour les marteaux Stanley, et cette augmentation est d'environ 15 à 20 pour cent. Les diverses scies de la marque S. & D. ont subi une revision de prix. Comme les escomptes varient beaucoup, aucun prix définis ne sont donnés.

GROSSE DEMANDE DOMESTIQUE ET POUR LE COMMERCE DE L'EXPORTATION

Poêles et accessoires. — Les manufacturiers travaillent à leur capacité pour remplir les commandes pour le pays et pour l'exportation. Les tendances sont décidément fermes, mais avec la provision des fabricants, ils ont été capables de répondre promptement aux demandes des clients. Les prix dépendront, surtout, de l'habilité des manufacturiers à obtenir des matières premières en quantité assez ininterrompue pour leur permettre de répondre à la demande avec une célérité raisonnable. Le commerce des poêles continue d'être actif. Les tendances sont fermes, et tout changement fait le sera plutôt vers la hausse que vers la baisse.

LA GAZOLINE SE VEND BIEN; AVEC L'HUILE DE CHARBON ELLE SE MAINTIENT

Gazoline, Huile de charbon. — Bien qu'il n'y ait pas de changement dans le prix de l'huile de charbon, les tendances sont stables et les prix se maintiennent de 22 à 25 cents le gallon. Pour la gazoline, il y a une demande active encore, le prix pour la variété à automobile se maintenant à 33 cents.

ON ENREGISTRE UN DECLIN SUR LE MANILLE ET LE SISAL

Câble. — Le ton du marché de la fibre dure est à la hausse. L'introduction de diverses variétés de cordage sur le marché canadien a créé une sorte de concurrence qui est cause d'un déclin de 1 cent par livre sur le manille et de 1½ sur le sisal. Les nouveaux prix sont les suivants: Manille, la livre, base, 31c; manille anglais et beaver, la livre, 27c et sisal, 23½c. On rapporte que le commerce est satisfaisant.

LES TOLES PLUS CHERES; ELLES SONT PLUS DIFFICILES A OBTENIR

Feuilles et plaques. — La difficulté de maintenir les stocks à leur plein niveau a fait monter les prix. La rareté a été responsable d'un affermissement général du marché et les prix en général sont plus élevés. Des prix plus élevés encore pourraient devenir en vigueur cela dépendra, en grande partie, de la situation de la main-d'oeuvre.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.65	6.40
Calibre 12	5.70	6.35
Calibre 14	5.75	6.50
Calibre 16	5.85	6.65
Calibre 18 20	6.30	6.35
Calibre 22 24	6.35	6.40
Calibre 26	6.45	6.50
Calibre 28	6.75	7.00
Tôle galvanisée en feuilles:		
10¾ onces	8.65	9.25
Calibre 28	8.75	8.85
Calibre 26	8.50	8.50
Calibres 22 et 24	8.10	8.35
Calibre 16	8.70	8.00
Calibre 18	7.90	8.35
Calibre 20	7.90	8.35

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LES PRIX DES LIGNES DE PLOMB DEPENDRONT DES LINGOTS

Produits du plomb. — Un chiffre satisfaisant d'affaires continue d'être fait sur les produits manufacturs, mais le commerce pourrait s'améliorer à la satisfaction des marchands en général. Les prix sont maintenus et si le plomb garde son niveau et si un affermissement se produit sur le marché du ferblanc, il y a peu de perspective de voir baisser les prix de la soudure.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½

Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.36½
Soudure, strictement, la lb.	0.32½
Soudure, commerciale, la lb.	0.31
Soudure, wiping, la lb.	0.29
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38¾
50.60	0.41¼
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

TUYAU DE FER

Standard Buttweld

Les 100 pieds.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
⅛ pc...	$ 6.00	$ 8.00	$.....	$.....
¼ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
⅜ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
½ pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
¾ pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
1¼ pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
1½ pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
2 pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
2½ pc...	38.90	49.73	.....	.....
3 pc...	50.87	65.03	.....	.....
3½ pc...	64.86	81.88	.....	.....
4 pc...	76.85	97.01	.....	.....

Standard Lapweld.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	$27.94	$34.78	$31.64	$38.11
2½ pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3½ pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4½ pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

LA BASE DE L'ACIER ET DU FER EN BARRES SE MAINTIENT

Fer et acier. — L'on n'a pas à se plaindre du volume des affaires, et les marchands de gros reçoivent un courant continuel de commandes, de jour en jour, surtout des points extérieurs. La perspective, c'est qu'il n'y aura pas de déclins et, comme question de fait, le ton est très ferme.

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LE PRIX DU PLOMB A MONTE; LE SPELTER EST FERME AUSSI

Métaux en lingots. — Les caractéristiques de la semaine sont l'affermissement d'un prix pour le plomb en lingot et pour le spelter. Le ferblanc est instable, mais on s'attend à ce que des avances se produisent. Le cuivre est tranquille.

Cuivre. — Le commerce est plutôt léger, et il n'y a pas de changement de prix, qui reste à 25c.

Ferblanc. — On s'attendait à ce qu'une avance se produise sur ce marché, mais rien n'est arrivé encore. Le prix, cette semaine, est à 59c, mais une réaction peut se produire dans un moment ou l'autre.

Plomb. — Une grosse demande semble être responsable de l'affermissement des prix et les cotations cette semaine, sont en avance de 7 5/8c. la livre.

Spelter. — Bien que le prix de 10c la livre obtenu la semaine dernière, reste sans changement, la tendance est vers la hausse en sympathie avec le plomb en saumon.

Antimoine. — Ce marché continue d'être ferme, mais la vente se fait au prix non changé de 10c la livre.

Aluminium. — La petite demande pour ce métal continue, et le prix est maintenu à 34c.

Fer en gueuse. — $50 la tonne est coté sur ce marché pour les quantités ordinaires.

LA PEINTURE

Bien que l'on s'attendait à ce qu'il se produise un soulagement dans la situation du marché de l'huile de graine de lin, peu de changement n'a eu lieu. La difficulté que l'on éprouve à se procurer de la graine de l'ouest existe encore, et il semble qu'il y a eu plus ou moins de congestion par suite du mouvement du blé de l'Ouest à l'Est. Toutefois, on s'attend à de l'amélioration au cours des quelques prochaines semaines et vers le milieu de novembre, il sera possible de se procurer de l'huile à meilleur marché et en quantité. En attendant, l'huile sur place reste sans changement.

On peut actuellement se procurer de la térébenthine en assez grande quantité et avant longtemps, il y aura probablement une base de prix plus facile, mais aucun changement n'est fait pour le moment.

Les peintures et les accessoires se vendent librement. Le blanc de plomb dans l'huile est stable et comme le plomb en saumon s'est affermi récemment, il n'est pas probable qu'un déclin se produise. Les affaires sont excellentes.

PEU DE STOCK SUR PLACE D'HUILE DE GRAINE DE LIN; LE MARCHE EST FERME

Huile de graine de lin. — Le marché de l'huile sur place est encore fort, et il n'y a pas de promesse d'amélioration ici dans un avenir immédiat. La livraison de la graine a été retardée et c'est là la cause immédiate que les prix de l'huile pour livraison immédiate sont maintenus pour ainsi dire sans changement. Aux cotations actuelles de la graine, l'huile devrait être meilleur marché, mais c'est un cas de pas de graine — pas d'huile. L'arrivée de l'huile anglaise a aidé à soulager considérablement la situation. Pour l'expédition de novembre, les prix sont beaucoup plus bas — autour de $2.00 le gallon étant coté pour ceux qui voudront livrer de l'huile à cette époque. L'avenir devrait amener du soulagement dans la question des approvisionnements et des prix.

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	2.90	3.02
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	2.92½	3.04½
5 à 9 barils	....	....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

ON PEUT SE PROCURER PLUS DE TEREBENTHINE; LES PRIX SANS CHANGEMENT

Térébenthine. — Le marché s'est quelque peu amélioré et les livraisons se font plus librement. Les prix devraient bien s'en ressentir et baisser quelque peu, bien que la révision se fera, probablement, par gradation.

En attendant, les barils simples sont cotés à $2.45.

Térébenthine—

	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	2.45	2.65
Par petits lots	....	2.65

(Empaquetage extra)

DE PLUS GROSSES VENTES DE MASTIC EN PERSPECTIVES

Mastic. — Il sera possible de faire un commerce plus considérable de mastic, et la chose se produira bientôt, à mesure que la température annoncera l'arrivée de l'hiver. Le ton est maintenu ferme sans changement, comme le montrent les différences suivantes:

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE EST FERMEMENT MAINTENU

Blanc de plomb dans l'huile. — Il n'y a pas de changement de conséquence à signaler sur le marché et cependant le mouvement du plomb a été actif, si l'on considère la demande domestique et celle pour l'exportation. Cette dernière s'est bien maintenue durant toute la saison et les rapports indiquent qu'une grande

antité est encore expédiée de le oment. Les prix sont les suivants: lots de cinq tonnes, les 100 lbs, 5.50; en lots d'une tonne, $16, et en us petites quantités, $16.35.

Il y a eu dernièrement une tendan- vers la hausse pour le plomb en umon, et on l'attribue à une grosse mande générale de la part des con- mmateurs.

BONNE TEMPERATURE FAVORISE LA DEMANDE DE LA PEINTURE

Peintures et spécialités. — La su- rbe température que nous avons a favorisé le mouvement des ntures et si elle se maintient le indrement le commerce deviendra sidérable et il aidera à faire l'une plus grosses saisons encore fai- . Les prix sont stables et sans ngement, les tendances étant plu- fermes, par suite de conditions erses, telles que l'affermissement prix du ferblanc en feuilles, l'af- nissement du plomb en saumon, Le mouvement des spécialités est aussi.

PEINTURES

labastine.

ouleurs et blanc—en paquets 2½ s, $9.50 les 100 livres, en paquets livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. tréal.

quide-bronze.

uide-bronze, No 1 ..$1.50 $2.00
e de banane, gall. ..$3.50 $7.00
.b. Montréal.

au.

ivre 0.12 0.12

uleurs (sèches) la livre

e d'Ombre brute, No 1, tonne- s de 100 livres 0.09½
e d'Ombre pure, tonnelets de livres 0.15
e d'Ombre brûlée, No 1, ton- lets de 100 livres 0 09½
e d'Ombre pure, tonnelets de livres 0.15
e de Sienne brute, No 1, ton- ets de 100 livres 0.09½
e de Sienne pure, tonnelets 100 livres 0.15
e de Sienne brûlée, No 1, 100 es 0.9½
e de Sienne brûlée, pure, 100 es 0.15
Imp. tonnelets de vres 0.17 0.19
Chrome, pur 0.35
ne jaune 0.25 0.41
Brunswick, 100 lbs. 0.12 0.12½
Indien, Kegs 100 li- 0.15 0.20
Indien, No 1, Kegs livres 0.06 0.10
Vénitien, brillant rieur 0.07 0.09
Vénitien, No 1 .. ..0.05½
in, pur sec 0.09½
d'Or, 100 livres 0.12
blanche, 100 livres ..0.05½ 0.06
blanche, barils 0.03½
jaune, barils 0.06 0.10½
français, barils 0.08
sapin, 100 livres ..0.07 0.08
Super Magnetic 0.05
Vermillon 0.40
Vermillon anglais 2.50
f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien 0.23 0.30
Rouge Indien 0.30
Jaune chrome, pur 0.53
Ochre d'or, pur 0.30 0.32
Ochre de sapin français, pur0.25 0.28
Verts, purs 0.28 0.38
Terres de Sienne 0.34
Terres d'Ombre 0.34
Bleu Ultra-marin.. .. .. ..0.45 0.48
Bleu de Prusse 1.00
Bleu de Chine 1.00
Noir fin 0.35
Noir ivoire 0.36
Noir de peintre d'enseigne pur 0.38 0.40
Noir de marine, 5 livres 0.20
f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss, C. P. C.	5.75
Email "Blanc", B-4	6.90
Mooramel	7.00

Colle.

Colle All-Round Brantford—
Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb. $25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb. 28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb. 35.00

Vitre — Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	$18.75	$22.90
26 à 34	19.00	24.85
35 à 40	20.50	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85	45.45	
86 à 90	48.85	
91 à 94	49.80	
95 à 100..	58.55	
101 à 105..	65.35	
106 à 110	73.10	

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%.
Comptant, 2 pour cent.
f.a.b. Montréal.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied 0.80	
Glaces de 1 à 2 pieds 0.90	
Glaces de 2 à 3 pieds 0.95	
Glaces de 3 à 4 pieds 1.15	
Glaces de 4 à 5 pieds 1.35	
Glaces de 7 à 10 pieds 1.70	
Glaces de 10 à 12 pieds 1.75	
Glaces de 5 à 7 pieds 1.50	
Glaces de 12 à 15 pieds 1.85	
Glaces de 15 à 25 pieds 1.95	
Glaces de 25 à 50 pieds 2.15	
Glaces de 50 à 75 pieds 2.20	
Glaces de 75 à 90 pieds 2.25	
Glaces de 90 à 100 pieds 2.30	
Glaces de 100 à 120 pieds 2.60	
Glaces de 120 à 140 pieds 2.90	
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque 3.00	
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque 3.40	
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque3.40	
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque.3.75	

Escompte au commerce, 20 pour 100.
Livraison en ville, 25 pour 100.
f.a.b. Montréal.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.35
Crown Diamond . . .	16.00	16.35
Crown, pur	16.00	16.35
Ramsay, pur	16.00	16.35
Green Seal	16.00	16.35
Moore, pur	16.00	16.35
Tiger, pur	16.00	16.35
O. P. W. Dec., pur . . .	16.00	16.35
Eléphant, véritable . .	16.50	16.85
Red Seal	16.00	16.35
Decorators, pur	16.00	16.35
O. P. W. anglais	16.20	16.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris

En barils, environ 600 lbs . .	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs . .	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche 4.95	
Eléphant, couleurs 4.55	
B-H Anglaise, blanche 5.05	
B-H Anglaise, couleurs 4.85	
B-H à plancher 4.00	
B-H, plancher-vestibule 4.55	
Minerve, blanche 4.90	
Minerve, couleurs 4.60	
Crown Diamond, blanche 4.38	
Crown Diamond, couleurs.. .. ..4.55	
Crown Diamond, à plancher 4.00	
B-H Fresconette, blanche 3.60	
B-H Fresconette, couleurs 3.50	
Moore, couleurs, nuances 5.00	
Moore, couleurs, blanches 4.80	
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs 4.00	
Moore, peinture de plancher 3.85	
Moore, Sani-flat 3.75	
Moore, Mooramel	
Jamieson's & Crown Anchor 4.30	
C.P.C. pure, blanche.. .. ..5.05	
C.P.C. pure, couleurs.. .. ..5.55	
O.P.W. marque Canada, blanche..4.80	
O.P.W. marque Canada, couleurs.4.50	
O.P.W. marque Canada, à plancher 3.75	
O.P.W. à mur, blanche 3.60	
O.P.W. à mur, couleurs.. .. .. ..3.50	
Ramsay pure, blanche 4.90	
Ramsay pure, couleurs 4.60	
Martin-Senour, 100% blanche.. ..5.05	
Martin-Senour, 100% couleurs ..4.80	
Martin-Senour, Porch paint 4.80	
Martin-Senour, Newtone, blanche 3.60	
Martin-Senour, peinture à plancher 4.00	
Sherwin-Williams, blanche. 5.05	
Sherwin-Williams, coulours 4.80	
Sherwin-Williams, à plancher. ..4.00	
Flat Tone, blanche 3.60	
Flat Tone, couleurs 3.50	
Lowe Bros., H. S., blanche 5.05	
Lowe Bros., H. S., couleurs 4.80	
Lowe Bros., Hard drying floor ..4.00	
Mellotone, blanche 3.95	
Mellotone, couleurs 3.60	
Sanitone, blanche 3.60	
Maple Leaf, blanche 5.05	
Maple Leaf, couleurs 4.80	
Maple Leaf, à plancher.. .. .. ..4.00	
Pearcy, préparées, blanches 4.25	
Pearcy, préparées, couleurs 4.50	

f.o.b. Montréal, Toronto.

LA CONSTRUCTION

ASBESTOS

Ecole pour garçons pour le compte de la commission scolaire catholique. Secrétaire-trésorier: G. J. Boisvert. Des soumissions seront reçues par le secrétaire-trésorier jusqu'au 8 novembre prochain.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence de $5,000 au parc Rochefort, Pont St-Maurice, pour Omer Gilbert, Pont St-Maurice. La brique, le bois, la plomberie et la quincaillerie ne sont pas encore achetés. Le propriétaire l'occupera.

Résidence de $6,000 au parc Rochefort, Pont St-Maurice, piur Geo. Gélinas, Pont St-Maurice. Le propriétaire demande des prix pour 15,000 briques, du bois, de la plomberie et de la quincaillerie. Le propriétaire l'occupera.

Résidence de $5,000 sur la rue Ste-Julienne pour Louis A. Fortier, à la Pension Plante.

Résidence de $5,000 au parc Rochefort, Pont St-Maurice, pour Georges Richard, Pont St-Maurice. Le propriétaire l'occupera.

Résidence de $5,000 au Pont St-Maurice, pour Antoine Frigon, Pont St-Maurice. La plomberie, le bois et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Résidence de $5,000 sur la rue St-Dominique, pour Pierre Lacroix. La brique, la toiture, la fournaise, la plombtrie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetés. Le propriétaire louera.

Logements de $5,000 au parc Roy, pour J. A. Roy. Le travail sera fait à la journée.

Magasin et résidence de $16,000, au parc Rochefort, Pont St-Maurice, pour Rosaire Leduc, Pont St-Maurice. Aucun matériel n'a été acheté. Le propriétaire l'occupera.

2 logements de $6,000 en face de la St. Maurice Paper Co., pour Ludger Boudreau.

Réservoir à eau en acier et extincteurs automatiques (springler) $40,000, pour la St. Maurice Paper Co. Gérant: M. Ward. Ce sera un réservoir en acier, 138 pieds de haut sur supports en acier et fondation en béton. Capacité: 100,000 gallons.

Résidence de $6,000 au Pont St-Maurice, pour Xavier Paré, Pont St-Maurice.

Modifications une résidence d'été, $3,000, pour Nap. E. Godin, qui est sur le marché pour une installation électrique de façon à produire sa propre électricité chez lui.

GRANBY

Couvent de $100,000, pour les Soeurs de la Présentation, St-Hyacinthe. Architecte: Alcide Chaussé, 72E rue Notre-Dame, Montréal. Des soumissions seront demandées à la fin du mois. Plans et spécifications chez l'architecte. La brique, la plomberie, l'acier, la toiture, les garnitures intérieures et la plomberie ne sont pas encore achetés.

LEVIS

Voûtes pour le conseil de ville. Architecte: Lorenzo Lemieux, 39 rue St-Jean, Québec.

LIMOILOU

Remise à voiture de $3,000, 99, 3ème Rue, pour Olivier Parent.

MEACH LAKE, QUE.

Cottage de $2,000, pour F. D. Burpee, surintendant de la Ottawa Elec. Ry., Ottawa. Le travail sera commencé au commencement du printemps.

MONTREAL

Résidence (3 plain-pieds) $6,000, sur la rue Fabre, pour N. Lapierre, 745 rue Grenier. Aucun matériel nécessaire.

Addition à une fabrique, $150,000, sur la rue Charlevoix, pour la Steel Co. of Canada, Ltd., 1272 rue Notre-Dame Ouest.

Résidence et garage de $9,000, angle Lansdowne et Sunnyside, Westmount, pour R. E. McDonnell, 26 avenue Selkirk.

Résidence (3 plain-pieds) $5,500, sur la rue Dublin, pour Ant. Filiatrault, 393 chemin Lasalle, Verdun. Les propriétaire accordera des sous-contrats et achètera ses matériaux immédiatement.

Résidence et garage de $15,000, sur l'avenue Brock, Montréal-Ouest, pour Harry Aird, 152 avenue Wolseley.

Garage de $1,400, 2462 avenue du Parc, pour A. Laurendeau, 215 rue St-Paul. Le travail sera fait à la journée et le propriétaire est sur le marché pour ses matériaux.

2 plain-pieds de $5,000, sur l'avenue Old Orchard, pour Georges Paquette, 148 square Georges Etienne Cartier, qui est sur le marché pour les matériaux qu'il lui faut.

Six logements de $8,000 sur la 1ère Avenue, Verdun, pour Paul Lalonde, 565 chemin Lasalle, Verdun. Le propriétaire accordera des sous-contrats et il est sur le marché pour des matériaux.

Garage de $1,500 sur la rue St-Dominique, pour J. Finestone, 1275 rue St-Denis.

Fabrique de vêtements, $30,000, place Phillips, pour L. A. Dubrule, 164 rue McGill.

Deux magasins et 4 plain-pieds, $15,000, sur la rue Ste-Catherine, Maisonneuve, pour J. Forest, 1395 rue Ste-Catherine Est.

3 logements de $8.000 sur l'avenue de Lorimier, pour Paul Pepin, 1043 rue Sherbrooke Est. Le propriétaire décidera probablement de faire tout le travail à la journée. La brique, le bois et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

15 plain-pieds de $15,000, sur la 4ème Avenue, Maisonneuve, pour Alfred Leclaire, 168, 4ème Avenue Maisonneuve. Des sous-contrats seront accordés et le propriétaire a besoin de briques plastiques, de bois et de ciment immédiatement.

Résidence de $9,000, sur l'avenue Westhill, Notre-Dame de Grâce, pour A. C. Shaver, 349 rue Bleury.

Deux résidences de $6,000 chacune, sur l'avenue Marlow, Notre-Dame de Grâce, pour John Dominique, 360 rue St-Antoine. Le propriétaire accordera des sous-contrats et il achètera ses matériaux.

Restaurant de $75,000, 290 rue Ste-Catherine, pour Childs Co., New-York City.

Modifications à une édifice converti en club, 76 rue Lagauchetière, pour la Chinese Benefit Society, 97 rue Clarke. L'entrepreneur fera tout le travail à la journée et il achètera les matériaux.

2 résidences de $4,000 chacune, sur l'avenue Marsolais, Westmount, pour N. Pigeon, 27 chemin Ste-Catherine. Aucun matériel nécessaire.

3 plain-pieds de $6,500, sur l'avenue Henri-Julien, pour E. Dubois, 1993 rue St-Hubert. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il achètera tous les matériaux qu'il lui faut.

Quatre résidences de $6,000 chacune sur l'avenue Monkland, pour James Angus, 314 Côte du Beaver Hall. Le propriétaire accordera probablement des sous-contrats et il est sur le marché pour ses matériaux.

Edifice à fabrique, $75,000, sur la rue St-Patrice, pour la Dominion Oil Cloth, Ltd., 1192 rue Ste-Catherine Est.

Six logements de $16,000, sur la 5ème avenue, Maisonneuve, pour la Closse Construction Co., Ltd., 105 rue St-Luc. Des sous-contrats seront accordés prochainement.

Fabrique de pneus en acier et d'accessoires de chemin de fer pour la Canadian Steel Tire & Wheel Co. Vice-président et gérant: F. J. Buller, 222 avenue Wright, Toronto. La compagnie ouvrira des bureaux à Montréal vers le 1er novembre. Elle a été incorporée récemment avec un capital de $1,000,000.

Modifications à un édifice à fabrique, $7,500, sur l'avenue Greene, pour la succession P. Laliberté. L'entrepreneur fera probablement tout le travail à la journée.

3 logements de $6,000, sur l'avenue Woodland, Verdun, pour P. J. Forbre 445 chemin Lasalle, Verdun. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il achètera les matériaux dont il aura besoin.

2 logements de $4,000, sur la rue Newmarch, pour Geo. Gill, 430 avenue Rielle, Verdun. Les planchers et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Modifications à un magasin, $8,000 pour S. Surprenant, 1411 rue Wellington, Verdun.

QUEBEC

Bureau de $3.000, sur la rue du Pont, pour J. L. Lachance, Ltée, rue du Pont.

Fabrique de tabac de $10,000, 66-7 rue St-Valier, pour la Lemesurier Tobacco Co., 66-74 rue St-Valier. Gérant Ludger Cantin. Endommagée par le feu. Pertes: $20.000. On reconstruit bientôt.

Résidence de $2,500, sur le chem de Charlebourg, pour A. J. Gagn chemin de Charlebourg.

RIVIERE DU LOUP, QUE.

Résidence de $15,000, pour le Dr Landry, dentiste. Architecte: 115 r St-Jean, Québec.

SHAWINIGAN-FALLS

Résidence de $8,000, sur la rue C tier, pour P. H. Marcotte, rue Carti

ST-ADRIEN D'ISLANDE, QUE.

Presbytère de $10,000, pour la roisse. Curé: Rév. A. Julien. Le pr bytère a été détruit par le feu l'église endommagée au montant $4,000. Pertes: $10,000. La reconstr tion n'est pas encore tout à fait dé dée.

ST-HYACINTHE

Garage de $15,000, sur la rue S Anne, pour J. C. Drolet, 116 rue Antoine. Le travail sera fait à journée et le propriétaire est sur marché pour tous les matériaux.

Le montant souscrit

est exempt

de l'impôt sur le revenu

QUE vous souscriviez $50, $100, $500 ou $1,000 ou plus à l'Emprunt de la Victoire 1919, le montant de votre souscription sera exempt de la taxe sur le revenu.

Seul **l'intérêt** du montant de votre souscription est sujet à la taxe, comme l'intérêt de votre compte d'épargne, de vos prêts hypothécaires ou de vos obligations provinciales, municipales ou industrielles ou de tout autre revenu taxable.

D'autre part sont exemptes de tout impôt sur le revenu:
Toutes les personnes mariées dont le revenu annuel total, y compris l'intérêt sur les Obligations de la Victoire, ne dépasse pas $2,000;
Les célibataires dont le revenu total de toutes sources ne dépasse pas $1,000;

De plus, toute personne mariée qui a des enfants n'ayant pas atteint l'âge de 18 ans, bénéficie, pour chaque enfant, à sa charge, d'une exemption de $200 d'impôt sur le revenu.

Dans ces conditions, il est facile de comprendre que l'impôt sur le revenu n'atteint que les personnes qui ont de gros revenus.

Souscrivez dans toute la mesure de vos moyens à l'

EMPRUNT DE LA VICTOIRE 1919

" Chaque dollar sera dépensé au Canada. "

Publié sous les auspices du Ministre des Finances du Canada par le Comité Canadien de l'Emprunt de la Victoire

Bas véritable et valeur véritable

AUJOURD'HUI plus que jamais auparavant les gens tiennent à la valeur. Les prix élevés ont rendu les acheteurs difficiles, et le marchand qui vend des bas qui ne sont pas aussi bons qu'ils devraient l'être — perd des clients, des profits et sa clientèle.

Voici les raisons pour lesquelles vous devriez prendre en stock les bas Circle-Bar:—

Chaque paire de bas Circle-Bar a des qualités durables exceptionnelles.

Chaque paire de bas Circle-Bar donne à l'acheteur la valeur réelle de son argent.

Chaque paire de bas Circle-Bar est sans coutures, avec talons, bouts, semelles renforcés, et s'ajuste sans le moindre faux pli.

Chaque paire de bas Circle-Bar ramène un client souriant et satisfait et cela veut dire des commandes répétées.

Le bas Circle-Bar donne une longue durée, de la satisfaction et la pleine valeur de l'argent déboursé.

Recommandez et vendez les bas Circle-Bar. Ni vous ni votre client ne commettrez une erreur.

BAS CIRCLE BAR

The Circle-Bar Knitting Co.
Limited

KINCARDINE - - ONTARIO



"Argonne"

UN FAUX-COL ARROW

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

L. N. MESSIER,

847-851 Mont-Royal Est, MONTREAL.

Etoffes à robes, merceries, tapis, prélarts, etc.

TEL. ST-LS 3460. PATRONS BUTTERICK

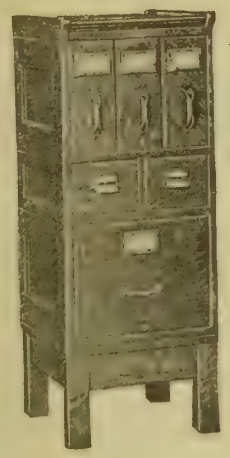
Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs



Pouvez-vous toujours mettre la main instantanément sur "tel papier" ?

Pouvez-vous toujours mettre la main **instantanément** sur cet important document d'affaires — cette lettre ou ce papier "nécessaire à la minute même"?
Ou devez-vous tout bouleverser sur votre bureau — ou attendre impatiemment qu'un assistant recherche — **probablement** sans résultat — dans vos filières?
Vous savez vous-même combien on peut perdre de temps précieux en suivant l'une ou l'autre de ces deux dernières méthodes dépourvues d'organisation.
Un Classeur à Demi Section "Office Specialty" vous évite toute perte de temps par retards. Près de votre bureau vous gardez cet assistant "toujours-au-travail". Vous y placez les papiers — les comptes, les documents strictement personnels dont vous pouvez avoir besoin à la minute dans votre travail depuis le matin jusqu'au soir.

Si vous avez à faire face au problème de trouver de suite tel ou tel papier à l'instant où vous en avez besoin, écrivez-nous **aujourd'hui** à notre bureau pour recevoir une brochurette descriptive vous disant combien vous pouvez résoudre aisément ce problème.

OFFICE SPECIALTY MFG. CO., LIMITED
Les plus grands fabricants de classe-papiers de l'Empire Britannique.
Bureau: 81 Rue St-Pierre, Montréal.

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS

se Vend à Vue!

Tranche-Aliments "HOME 65"

ce que vous pouvez fa-
ent démontrer à vos
s que c'est l'arti-
le plus uti-
ils peuvent
ans leur
e.

Maxwell

Superbement fini

Chapeau hermétique à l'eau

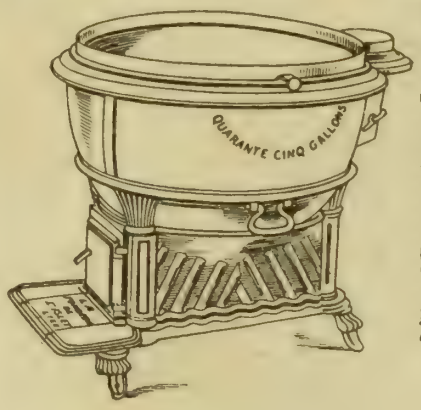
Fait au Canada

Une bonne ligne à mentionner en tout temps.

MAXWELLS LIMITED

St. Marys, Ontario

AUX MARCHANDS DE LA CAMPAGNE



TOUS les cultivateurs ont besoin d'une de nos bouilloires sur leur ferme. Vendez-leur une bouilloire garantie par le manufacturier et vous leur donnerez satisfaction. Le fait que nous vendons directement aux marchands nous permet de leur offrir des prix qui leur laissent une bonne marge de profits. Une commande d'essai vous le prouvera. Ecrivez aujourd'hui même pour avoir notre circulaire et nos prix.

Fonderie de l'Islet
Limitée
L'ISLET STA., Qué., Canada

Représentation Demandée

Négociant français accepterait dépôt ou agence, pour tous produits de bonnes maisons canadiennes. Faire offres à:

PAUL DESMAZIERES,

à Haubourdin, Nord, France.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

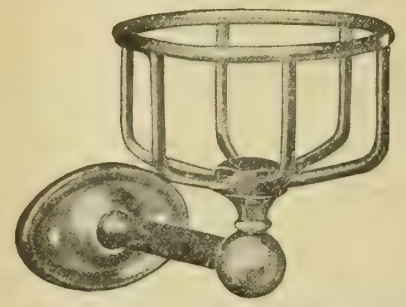
MEDAILLE D'OR
Grand Prix Spécial
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.





Garnitures Gendron pour Salle de Bain

D'autres produits Gendron pour écouler votre stock plus rapidement. Assurent de grosses ventes, un bon profit, une clientèle permanente et des commandes répétées. Attirent le client et lui donnent satisfaction.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, Limited
rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ontario.

CLEFS (wrenches) FORGEES AU MARTEAU-PILON SUPERIEURES DE WILLIAMS
POUR TOUS LES USAGES



Grandes et petites, courbes et droites, épaisses et minces

40 modèles réguliers avec un choix d'environ 1,000 largeurs d'ouvertures de 3/16 à 7⅝ pouces. Ecrivez pour avoir la brochurette.

J. H. Williams & Co.
"LES FABRICANTS DE CLEFS"
122 RICHARDS ST. BROOKLYN, N.Y.
Représentants canadiens:
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.
MONTREAL et QUEBEC

Evidemment

Vous admettez que la publicité fait vendre.

La ligne de qualité de
LA PEINTURE
RAMSAY'

comporte une bonne provision de publicité périodique qui aide à tous les marchands progressifs qui vendent

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

Notre proposition attrayante ne peut manquer vous intéresser.

A. Ramsay & Son Company
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1[illegible]
TORONTO MONTREAL VANCOU[illegible]

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

Fournaises à Air Chaud

Plus que jamais auparavant dans l'histoire du chauffage des maisons, ce problème est sérieusement étudié par le propriétaire et par le locataire. De sorte qu'il est absolument nécessaire que l'entrepreneur qui installe le système de chauffage connaisse parfaitement ce sujet pour préparer intelligemment des estimés, un plan et voir à l'installation des systèmes à air chaud.

Le chauffage à air chaud, lorsqu'il est intelligemment et bien posé, est reconnu par les meilleures autorités comme le système de chauffage le plus hygiénique, le plus pratique et le plus économique.

Nos experts en fait de chauffage, qui consacrent tout leur temps à cette industrie, sont des hommes qui se font gloire de suivre la marche du progrès dans la pose des chauffages à air chaud, et leurs services vous sont offerts gratis chaque fois que vous avez besoin de leurs conseils.

Si vous tenez à garder votre renom comme bon poseur de chauffage à air chaud, voici quelques points vitaux à considérer: toujours recommander la pose des appareils d'un manufacturier en renom dont la garantie accompagne toujours la vôtre; faire l'installation suivant les méthodes les plus modernes, en employant des matériaux de première classe et à un prix vous permettant de faire faire le travail par les meilleurs ouvriers, car alors votre client recevra la pleine valeur de l'argent qu'il dépensera, et vous réaliserez non-seulement un profit qui vous permettra de vivre, mais vous aurez la réputation de faire un travail recommandable et satisfaisant, ce qui ne manquera pas d'ajouter énormément au SUCCES de votre commerce.

THE McCLARY MANUFACTURING CO.

23 RUE WELLINGTON, MONTREAL

Cinquante Années de Succès

Depuis près d'un demi-siècle, les Peintres aussi bien que les Marchands de Quincaillerie ont obtenu la plus grande satisaction du

Blanc de Plomb Marque "TIGER"

Cet automne, le Blanc de Plomb Marque "TIGER" est le même que celui que vous avez toujours vendu.
Sa qualité et sa rare bonne valeur seront toujours les meilleures.

La Marque "TIGER" a vu ses ventes augmenter chaque saison. Cette saison il s'en vendra plus que jamais auparavant. Assurez-vous d'en avoir suffisamment en stock et vous pouvez compter sur une saison profitable de ventes de Blanc de Plomb.

The Montreal Rolling Mills Co.
MONTREAL, QUEBEC.

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

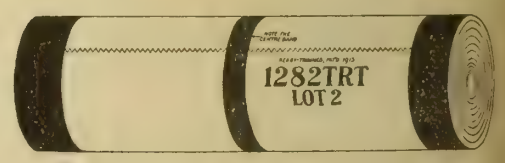
Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY
St. Thomas - - Ontario

On tient à avoir les
PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

parce qu'ils donnent une toilette nouvelle aux murs de la maison et qu'ils mettent dans chaque pièce une atmosphère de confort et de gaieté. Ces papiers offrent tout ce qu'il y a de mieux en fait de tapisseries avec toutes les qualités au choix.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



se gagnent de nouveaux amis chaque fois qu'ils sont employés et ils attirent des clients nouveaux aux magasins qui les vendent.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

Augmentez vos Ventes en tenant la ligne

MAPLE LEAF



Le MONARCH, un superbe poêle de famille

Voici un poêle indispensable dans toutes les familles. Vous constaterez qu'il est de vente facile. Il combine la valeur exceptionnelle aux derniers perfectionnements apportés à un poêle. Il est d'un beau modèle uni avec corps en tôle d'acier épaisse, contenant un fourneau parfait avec thermomètre pour l'enregistrement des degrés de la chaleur, un réchaud d'une dimension exceptionnelle, une barre pour les linges de vaisselle, le plus nouveau foyer avec les fameuses grilles Duplex pour brûler du bois ou du charbon. La vente de ce poêle donne un gros profit. Il se vend pour ainsi dire tout seul à cause de sa valeur exceptionnelle, de son prix modéré et de ses améliorations les plus nouvelles.

La campagne de publicité nationale pour le Monarch rend faciles les ventes de ce poêle.
Ecrivez aujourd'hui même pour avoir un catalogue ainsi que nos prix.

Manufacturé par

THE BEACH FOUNDRY COMPANY, Limited

OTTAWA - - - - - - CANADA

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY COMPANY, SASKATOON, SASK.

Le Crampon Tapatco donne une prise solide et tient en place les agrafes, longtemps après que le tissu lui-même a été affaibli par l'usure.



Une ligne que vous pouvez vendre avec confiance

Les marchands ont de bonnes raisons d'avoir une confiance absolue dans une bourrure à collier de cheval ayant un aussi grand renom parmi les cultivateurs que la ligne Tapatco. Cette ligne a gagné son renom par le "service". Faite de coutil de superbe qualité — avec du rembourrage de composition spéciale faite par notre propre procédé, la Bourrure Tapatco est reconnue comme un article supérieur.

Les marchands constatent que ces bourrures se vendent facilement — surtout lorsqu'ils prennent le trouble d'expliquer à leurs clients qu'en faisant porter à leurs chevaux des Bourrures Tapatco, ils pourront obtenir une plus longue durée du collier lui-même — en leur disant que son usage pourra être continué longtemps après que son usure nécessiterait autrement sa mise au rancart.

Où en est votre stock de gants Tapatco? En tenant la ligne complète, vous pouvez répondre aux besoins de n'importe quel client. Le choix comprend des modèles gantelet, avec poignet en tricot et avec bande dans le haut — bouts en cuir et paume en cuir — couleurs: ardoise et oxford. Demandez-les à votre marchand de gros.

TAPATCO BRAND — REGISTERED TRADE MARK

THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO., CHATHAM, ONT.

BOURRURES à Colliers de Chevaux

38 ans d'expérience dans la fabrication des bourrures.

LES OUTILS DE BUCHERONS DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.



The THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA



Prix, Calorie et Valeur

Considérez ces trois facteurs et vous serez convaincu

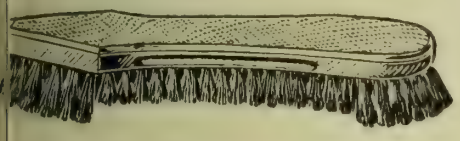


Comme vous le savez, la calorie est l'unité reconnue pour calculer la nutrition que renferment les aliments tout comme la livre l'est pour la pesanteur, la verge pour la longueur. Les Sardines de la Marque Brunswick renferment un plus gros pourcentage de calories que n'importe quel autre poisson en boîtes et leur prix n'est pas plus élevé. Par suite, il est facile pour vous de calculer la valeur des produits de la marque Brunswick. Vous n'avez qu'à vous rappeler que plus haut est le pourcentage des calories pour le même prix, plus grande est la valeur de l'aliment.

CONNOR BROS,, LIMITED

Black's Harbor, N.-B.





LES "SIMMS"



sont les meilleures brosses que demandent vos clients.

Les brosses à plancher qui ne perdent pas leurs brins après leur première semaine d'usage — Les balais qui durent longtemps et balaient aussi bien que lorsqu'ils sont neufs — les pinceaux qui ne laissent pas de soie pour déparer la peinture — toutes les classes et sortes de brosses faites par Simms sont les MEILLEURES BROSSES qui vous conserveront vos clients d'année en année.

Fabriquées dans l'une des plus grandes fabriques du monde, à l'aide des machines les plus dispendieuses et les plus modernes, les brosses de Simms sont vendues non seulement au Canada, mais dans l'univers entier.

Les brosses de Simms ont gagné leur popularité grâce à leur mérite et elles vous donneront un commerce très profitable. **Ayez-en toujours en stock. Donnez votre commande aujourd'hui.**

T. S. SIMMS & CO. LIMITED

Saint-Jean, N. B.

Succursales à MONTREAL, TORONTO, LONDON.

SCIES ET OUTILS
DISSTON

Vendez à un homme des scies et des outils qui lui donneront entière satisfaction — et il se rappellera votre magasin comme l'endroit où il peut avoir un bon service et de bonnes valeurs — et il reviendra chez vous. Les vendeurs de Disstons réalisent deux profits lorsqu'ils vendent une scie ou un outil Disston — celui qu'ils font avec la clientèle et les ventes répétées qu'ils obtiennent.

Et cela à cause de la qualité Disston — le résultat de 80 ans de perfectionnement. Comme question de fait, la plus grande partie de la machinerie servant à la fabrication des scies aujourd'hui a été inventée et perfectionnée par Disston. Les fameux aciers à scies et à outils Disston — avec lesquels tous les outils et scies Disston sont faits — ont été perfectionnés et faits entièrement à l'usine Disston.

HENRY DISSTON & SONS, Ltd., Toronto, Canada

Succursale: VANCOUVER, C.A.

REG. U.S. PAT. OFF.

LA SCIE DONT LA PLUPART DES CHARPENTIERS SE SERVENT

REG. U.S. PAT. OFF.

ECROUS

MORROW FORÉUSES MORROW

PAR suite des demandes que nous avons eues pour des alésoirs et des foreuses tordues, nous avons été obligés d'ériger une troisième usine à trois étages, en béton armé, moderne, éclairée à la lumière du jour, où un personnel nombreux d'experts canadiens fabrique *pour vous* les fameux alésoirs et foreuses toridudes *Morrow. Font plus de trous avec le moins d'affutage.* Nous pouvons mantenant expédier promptement toute commande.

En gros seulement de F. BACON & CO., agents, Montréal, Qué.

JOHN MORROW SCREW & NUT CO. LIMITED. - INGERSOLL, CANADA.

MORROW TARAUDS MORROW

CUIVRE

Barres — Lingots — Plaques

En stock ou importé

A. C. Leslie & Co. Limited

560 rue St-Paul Ouest, Montréal.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier Joliette, Qué.

COMMUNITY PLATE



La grande campagne de publicité de l'argenterie de la Oneida Community est commencée du 23 octobre.
Cette affiche de vitrine vous permettra de faire connaître votre magasin comme un endroit où cette argenterie est en vente et par suite vous pourrez profiter de cette grande campagne de publicité.

ONEIDA COMMUNITY, Limited,
Niagara Falls, Ont.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 31,600,000

95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrède BIENVENU, Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY, Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.



A. BOUCHARD,

Marchand de Bois, Charbon, Foin, Grains et Sable.

GROS ET DETAIL

175 Rue Gonthier, MONTREAL.

Tél. Lasalle 2574

LACROIX & BOUVRETTE,

Entrepreneurs Electriciens

Manufacturiers de fixtures électriques, polisseurs, placage en nickel, etc. Réparations d'articles en cuivre de tous genres.

2168 Boulevard St-Laurent, MONTREAL.

BANQUE D'HOCHELAGA
Fondée en 1874

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 67,000,000

DIRECTEURS:

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson,
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

39 Bureaux de Quartiers

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE.

Wall Street est gai. Peut-être cette expression semblera-t-elle naïve à quiconque s'est fait du grand centre financier de New-York une idée de sévérité et de calculs perpétuels. Mais honni soit qui mal y pense, il règne de la gaieté à New-York et cet enthousiasme a été accentué dans le cours de la semaine par la chute du prêt à vue à 4%. En vérité, la situation monétaire ne cause plus de malaise en Bourse, en autant qu'il est maintenant reconnu que les taux élevés observés récemment ont été plutôt le résultat naturel de conditions difficiles qu'une machination contre l'élément spéculatif.

La confiance de la clientèle s'accroît, puisque le spéculateur a la claire vision des événements favorables qui se dessinent déjà au lointain. On ne saurait douter que le travail des professionnels est la cause de l'irrégularité de la cote assez prononcée par intervalles, mais il est par contre encourageant de constater le retour rapide du grand public. Chaque réaction rend plus impétueux le courant d'achats et l'accumulation des valeurs sérieuses se poursuit sans relâche.

On assure dans des milieux bien informés que le marché étant sous une régence sérieuse, il ne pourrait prendre, à un moment donné, une allure dangereuse. Il ne faudrait pas cependant se départir de prudence.

Les moteurs continuent d'accaparer l'attention spéculative. Des rumeurs de toutes sortes circulent à leur sujet. On parle de "mergers", les recettes, dit-on, sont énormes et au-dessus de l'appréciation actuelle; enfin, on ne peut nier que quelques valeurs de ce compartiment enregistrent chaque jour de nouveaux cours de hausse. Les pétroles sont également intéressants. Les aciéries sont achalandées, grâce aux rapports splendides sur cette industrie. Les chemins de fer, encore que tenus à prendre part à l'envolée générale, se maintiennent bien et connaîtront certes des jours brillants. Il en est de même des cuivres.

Spéculativement, nous croyons que des facteurs inquiétants pourront impressionner le marché temporairement, mais ses bases fondamentales solides et les perspectives de prospérité pour l'avenir nous portent à espérer que les tendances générales de la cote se maintiendront à la hausse pour quelque temps à venir. — Fairbanks, Gosselin & Cie.

LE COMMERCE ANGLAIS EN ALLEMAGNE.

Nous lisons dans un journal anglais "The Milling" que la Chambre de Commerce anglaise fondée à Cologne, il y a cinq mois déjà par un groupe de gros commerçants anglais s'est considérablement développée et représente aujourd'hui un capital de trois cent millions de livres sterling. A Cologne se trouvent actuellement entreposés 376 millions et demi de francs de marchandises appartenant aux membres de la Chambre de Commerce et destinées à être vendues aux Allemands. La Chambre de Commerce anglaise de Cologne déclare qu'elle fait oeuvre utile en obtenant des commandes pour les usines de l'Angleterre d'une part et en achetant les produits allemands pour faciliter le rétablissement industriel de l'Allemagne de l'autre, afin de permettre à ce pays de s'acquitter de ses dettes. Il paraît qu'on a traité en deux mois, à Cologne, plus d'affaires qu'en une seule année avant la guerre et l'Angleterre estime qu'il est nécessaire d'avoir de puissantes chambres de commerce en Allemagne pour y travailler de concert avec les autorités militaires et faire face au développement considérable des affaires créé par la reprise des relations économiques avec nos anciens ennemis. Des bureaux spéciaux s'occuperont des questions de fret, de lettres de voitures, des origines, etc... Beaucoup de commerçants anglais ont redouté l'inondation des produits allemands (dumping) mais ce danger sera écarté au moyen d'un bureau de contrôle d'un fonctionnement des plus simples qui régularisera le cours des offres et des demandes, basé sur le prix du shilling et non du mark. D'autre part, l'Angleterre se prépare à envoyer en Allemagne, de grosses quantités de matières premières qui seront manufacturées pour le compte des fabricants anglais, lesquels pourront ainsi faire face à leurs nombreuses commandes, surtout dans la région de Sheffield.

LE NOMBRE AUGMENTE

Le nombre des souscripteurs à l'Emprunt de la Victoire 1917 fut de 874,331.

Celui des souscripteurs à l'Emprunt de la Victoire 1918 fut de 1,140,057.

Il y a environ sept millions de personnes au Canada. Il n'est pas exagéré de croire que 2,500,000 personnes souscriront à l'Emprunt de la Victoire 1919, car le Canada, débarrassé du cauchemar que lui causait la guerre, est désormais libre de marcher vers ses hautes destinées.

Assurances et Cartes d'Affaires

Garantie de Contrat

Entrepreneurs-Contracteurs

Les Municipalités exigent des Constructeurs de chemins des dépôts de garantie pour la bonne exécution dans un temps déterminé des travaux entrepris. Les propriétaires exigent aussi des Contracteurs des dépôts de garantie de même nature. "La Prévoyance" moyennant une indemnité relativement minime garantit la bonne exécution des obligations de toutes espèces contractées par des Entrepreneurs et leur permet ainsi de faire fructifier des capitaux qui, déposés en garantie, ne leur rapporteraient que l'intérêt modique de la banque.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE SPECIALE
ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE COMPANY
Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool-Manitoba Assurance Company

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00
Capital Souscrit $1,000,000.00
Capital Versé $247,015.70
Actif $1,019,177.68
Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

ECHEMENT DE LA PROPAGATION DES INCENDIES

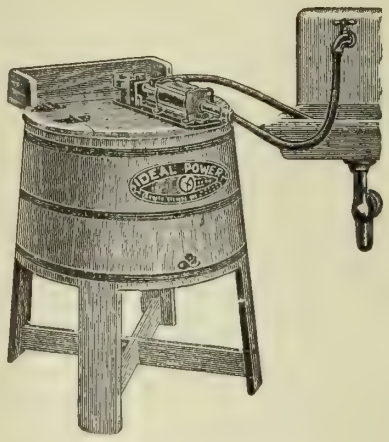
n recommande généralement quatre moyens mpêcher la propagation des feux, savoir: les s préventives, les mesures restrictives, les ictions à l'épreuve du feu et les services die. Aucun de ces moyens ne saurait à lui npêcher une conflagration, et les données bles montrent qu'ils ont été presque tou- npuissants.

sures préventives. — Comme on l'a dit, ces s ont pour but de réduire la fréquence des a prépondérance des désastres, provenant de triviales et inconnues, semble montrer qu'il possible d'empêcher les conflagrations par sures purement préventives. On a déjà dit 20,000 feux un seul atteint les proportions sastre. C'est donc ce seul feu qui devient ème dont il faut trouver la solution. Si les s préventives réduisaient à 100 par année le des incendies au Canada, on ne sait pas si grand incendie ne serait pas de ce nombre. pend beaucoup du lieu d'origine et du ca- de son voisinage. Quand une petite maison à Hull, Qué., a commencé à brûler, c'était de l'incendie de Hull et d'Ottawa. Un pa- dans une maison de ferme isolée, à la cam- urait eu aussi pour effet de la brûler, mais it pas détruit une partie des deux cités. our empêcher les conflagrations, les mesu- entives ne doivent pas seulement diminuer e des feux, mais établir aussi des périmè- r ceux qui éclatent incidemment.

sures restrictives. — Une cité ou ville cana- ommence ordinairement par un petit grou- aisons en bois. On s'aperçoit que ces ma- si faciles à se procurer et si peu coûteux nt trop dangereux. On tâche d'y remédier issant des mesures restrictives qui s'appli- rdinairement à un quartier encombré dans d'une cité ou d'une ville. On interdit dans ce la construction des maisons en bois et en bardeaux, et les règlements généraux nstruction sont indifféremment mis en vi- En dehors de la zone centrale il y a peu ons, et les mesures restrictives ne sont lignes arbitraires de délimitation. A mesu- cité ou la ville se développe, les quartiers envahissent les quartiers mal bâtis qui nt et les mesures restrictives sont éten- ssayer d'empêcher la construction de mai- bois à présent revient à interdire la créa- état de choses qui existe déjà. Exiger la ion de maisons de brique dans les quar- l y a des habitations en bois, n'est pas en soi une protection contre les conflagrations. Bien que les briques soient des matériaux ininflammables, il s'ensuit que les murs qui restent debout sont aussi inutiles que les cendres qu'un mur en bois.

Constructions à l'épreuve du feu. — Nos municipalités commencent, mais lentement, à se rendre compte et à rendre obligatoires les choses essentielles à la bonne construction, au moins dans les quartiers encombrés. Plusieurs villes revisent à présent leurs règlements de construction ou en formulent des nouveaux. C'est bon signe, car cela montre que les feux récents nous ont donné des leçons utiles. Une cité qui a de bonnes maisons réduit les dépenses d'entretien, assure une plus longue durée, abaisse le coût de ses services d'incendie et le minimum de la prime d'assurance, et assure le maximum de sécurité pour la vie et la propriété de ses habitants. Malheureusement, chaque cité a hérité de construction défectueuses, résultat de ses années d'imprévoyance. Ces maisons sont des sources d'incendies, et l'on ne saurait résoudre le problème par la mise à exécution des règlements d'édifices ignifuges. Les vieiles maisons constituent une menace pour les neuves qui, en conséquence, exigent une construction superlative pour résister aux feux de voisinage. Le type de construction "ignifuge," dont les planchers sont incombustibles, y compris les toits et les murs, est aussi incapable de résister à l'atteinte d'une conflagration qu'une maison en brique ordinaire recouverte d'un bon toit. Les flammes d'un incendie sont souvent poussées dans le sens horizontal, et un édifice "ignifuge" sur son passage, comme l'ont prouvé plusieurs grands feux, n'est qu'une grille qui retient le contenu en suspens pour être détruit librement. L'ameublement constitue le gros de la perte, et plusieurs expériences ont démontré que nul édifice ne peut résister à l'intensité de la chaleur produite par la destruction d'une grande quantité d'effets. Avant le grand incendie de Baltimore, on prétendait communément que l'ameublement d'une maison construite aves des matériaux "ignifuges" était en sûreté contre les feux extérieurs. Les compagnies d'assurance elles-mêmes considéraient qu'un certain nombre d'édifices à l'épreuve du feu, dans un quartier quelconque, le rendaient indemne, grâce à la résistance offerte à la propagation du feu. Baltimore, San Francisco et d'autres villes ont démontré péremptoirement que ces opinions étaient erronées. Les points faibles en tout cela étaient les fenêtres sans protection. Ces ouvertures sont les moyens adoptés depuis des générations, pour introduire de l'air et de la lumière; à l'intérieur; il y a lieu de les perfectionner, et la chose est très désirable. Mais, jusqu'à présent, les remplacer ou les rendre inattaquables par l'incendie est un problème irrésolu. Aussi longtemps que l'on n'aura pas découvert un moyen de remédier à cette difficulté, on ne devra pas regarder un édifice "ignifuge" comme sûreté contre le feu.

L'"IDEAL"



"La Machine qui marche toute seule"

est la lessiveuse actionnée par l'eau sur laquelle on peut compter pour avoir un service long et satisfaisant, lorsque l'on peut avoir la pression d'eau requise.

Le moteur est simple de construction, n'ayant pas de parties délicates susceptibles de se détraquer. Il est fort et rapide, et avec du soin il durera des années.

Chaque moteur est éprouvé avec soin avant de partir de la fabrique.

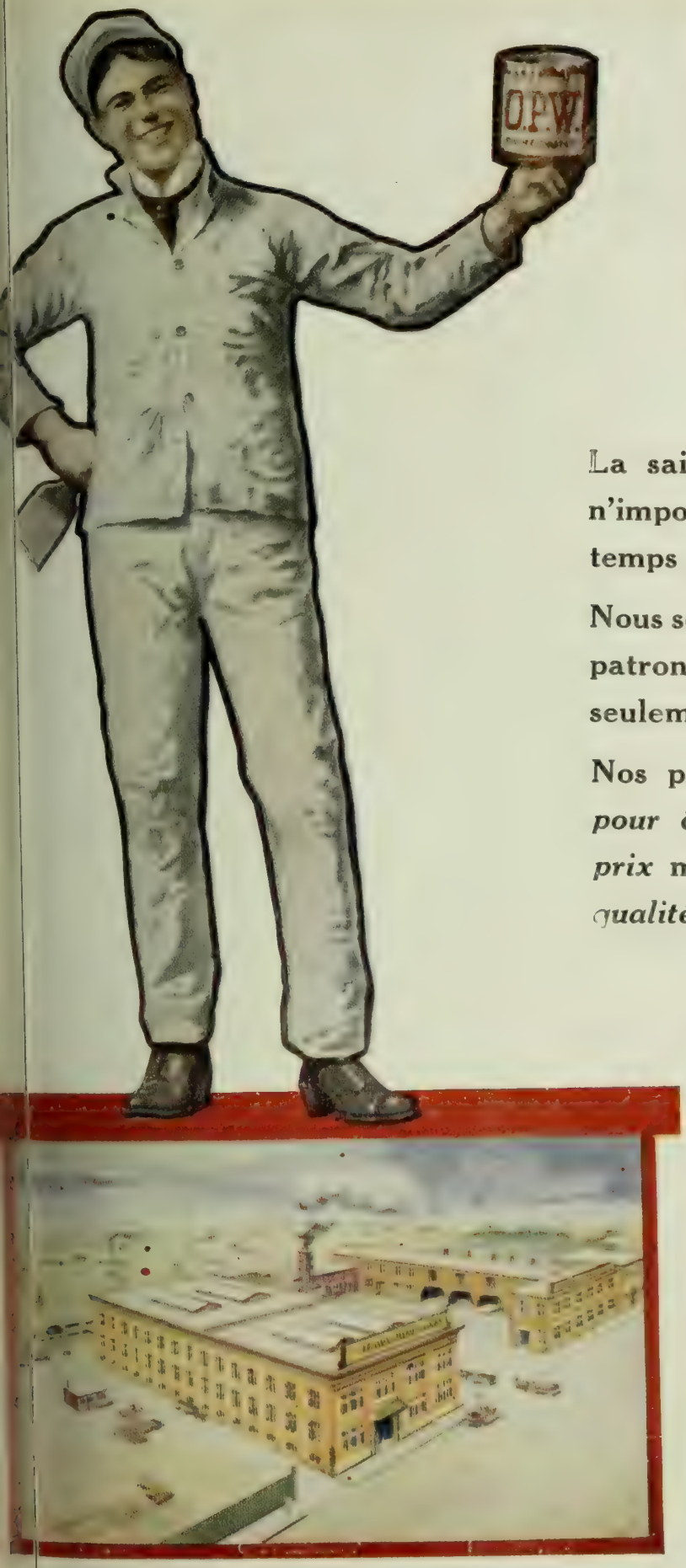
Dans la fabrication de l'"Idéal" — moteur, cuve et autres parties — le meilleur matériel est employé par des ouvriers d'une grande habilité, de sorte qu'une fois la lessiveuse finie elle approche autant de la perfection qu'il est possible de le faire.

Dowswell, Lees & Co.

LIMITED

Représentant: JOHN R. ANDERSON

36-38 Rue St-Dizier, - - - - MONTREAL, P.Q



Sauvez la surface

et

Vous sauvez tout

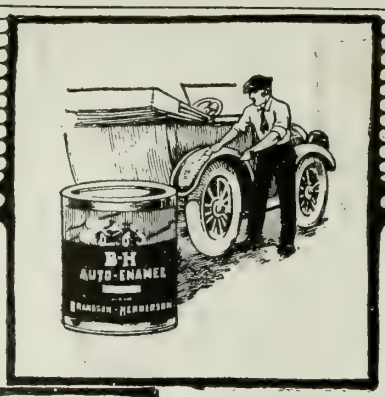
La saison d'automne, plus que n'importe quelle autre, est le bon temps pour peinturer.

Nous sollicitons de nouveau votre patronage sur la base du mérite seulement.

Nos produits ne sont pas faits *pour être vendus à un certain prix* mais *d'après un étalon de qualité!*

OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

OTTAWA,
Canada.





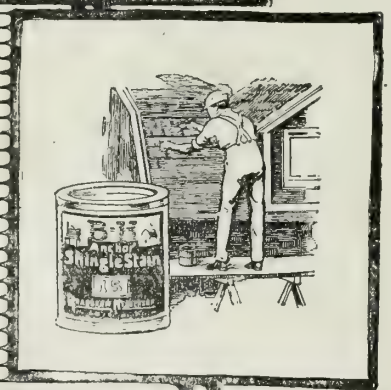


Les agents Brandram-Henderson peuvent vous vendre une peinture pour toutes les fins. Peu importe la peinture qu'il faut à votre client, il y a un produit B-H de haute qualité qui fera son affaire.



La ligne B-H est complète, c'est une ligne de produits de qualité supérieure et une ligne valant la peine que l'on demande des renseignements à son sujet.

Toute demande d'informations de votre part ne vous engagera en aucune manière.









"Sauvez la surface et vous sauvez tout." *Peinture et Vernis.*

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

dien 1887 | MONTREAL, vendredi 31 octobre 1919. | Vol. XXXII—No 44

Opérant
Fabriques

ACME GLOVE WORKS, Limited

Siège social: MONTREAL.

Opérant
2 Tanneries

ACME
TRADE MARK

Gants et Mitaines de Travail

Pour
Toutes
Occasions



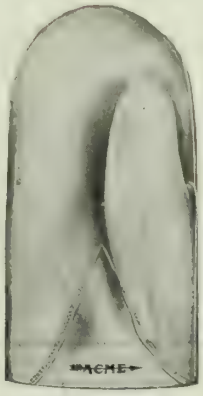
No 730/1

Mitaine doublée, en veau épais fendu brun, poignet en laine, très grande dimension.



No 780

Gant doublé, en veau épais fendu brun, avec agrafe et attache en corde.
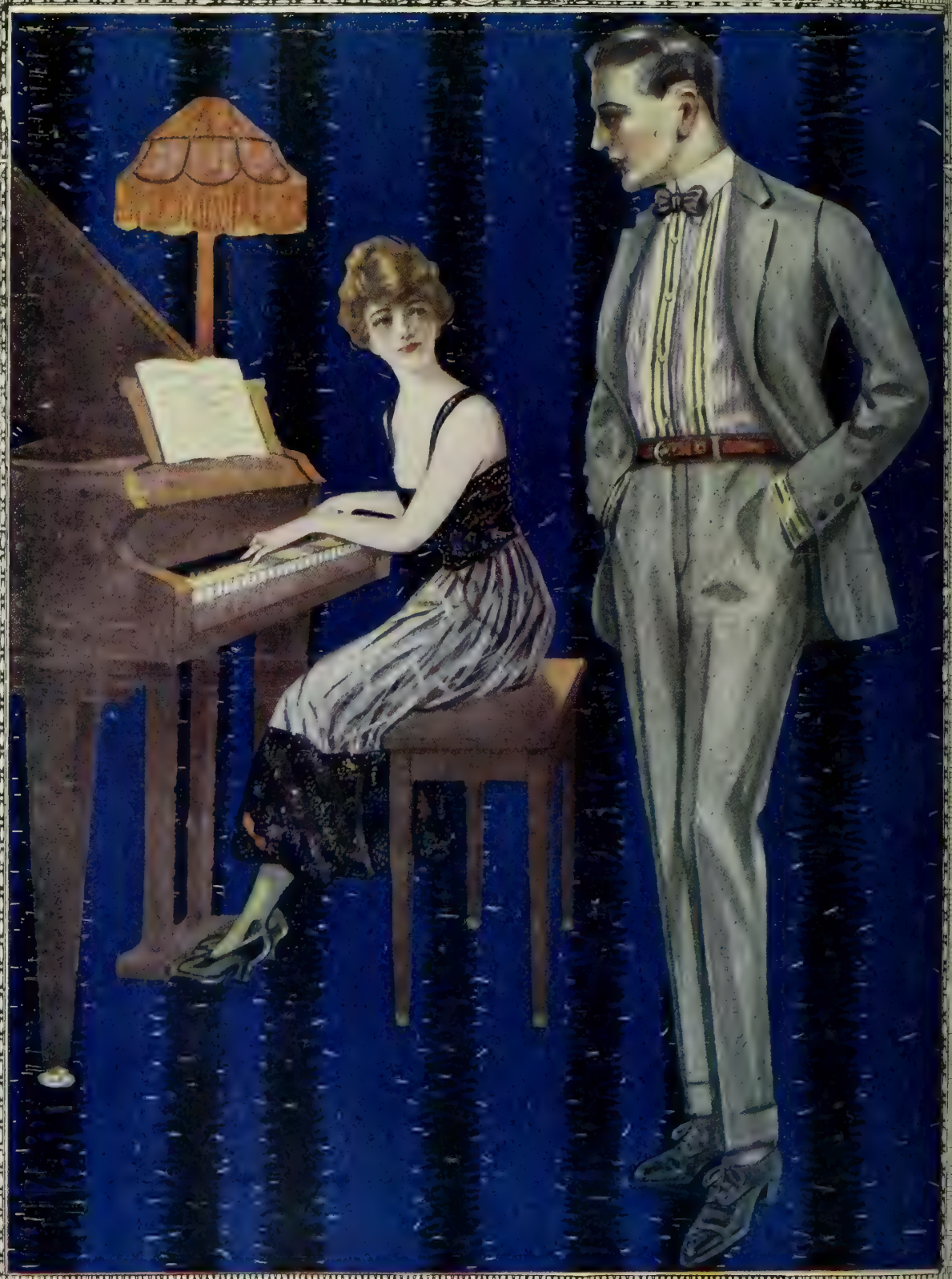


No 713/1

Mitaine en veau épais fendu brun, très grande dimension.

A
Tous
les Prix

LIVRAISON PROMPTE DES COMMANDES D'ASSORTIMENT.



LA CHEMISE

JOHN FORSYTH

— Limited —

Kitchener - Ont.

Forsyth

GARANTIE

MONTREAL:

513 Hôtel Windsor. Jos. Léonard et J. A. Picard, représentants.

QUEBEC:

21, rue Crémazie. R. Lepage, représentant pour la ville et la province de Québec.

Tous les détaillants devraient s'efforcer de se procurer maintenant toutes leurs marchandises pour Noel.

L'état des marchés, surtout en ce qui concerne les nouveautés, appuie la sagesse de cet énoncé

Nous permettez-vous d'attirer spécialement votre attention sur les lignes suivantes :

Douillettes
Couvre-pieds Marseilles
Rugs pour les genoux
Carpettes
Rideaux de fenêtre
Toiles de table
Longueurs de blouse et de robe
Blouses en boîtes fantaisie
Mouchoirs en boîtes fantaisie
Chandails et parures tricotés
Cravates, foulards et écharpes
Gants et bas



JOHN M. GARLAND SON & CO.
LIMITED

OTTAWA - - - CANADA

Nouveautés en Gros.

AVANTAGES DES BUSTER BROWN POUR LA VENTE

Ils durent plus longtemps parce qu'ils ont des renforts spéciaux;
leur fini est doux; ils s'ajustent parfaitement;
ils sont économiques et reviennent moins cher à la longue.

CE sont là de véritables arguments de vente. Ce sont des avantages qui porteront la clientèle à "acheter" tout de suite. Montrez-lui une paire de bas Buster Brown. Attirez son attention sur la jambe à deux doubles et le talon et le bout à trois doubles --- des raisons logiques pour lesquelles ces bas doivent durer plus longtemps. Dites-lui que les Bas Buster Brown sont tricotés avec des brins très longs par des ouvrières habiles ayant des années d'expérience dans ce travail spécial. Faites-lui voir comment la jolie apparence et la robustesse sont "tricotées" dans ces bas.

Nombre de détaillants se sont fait des clients permanents avec ces arguments --- car ces bas les appuient. Vous pouvez faire la même chose avec votre clientèle.

Votre marchand de gros peut vous fournir des bas Buster Brown --- les bas économiques.

The Chipman-Holton Knitting Co., Limited

HAMILTON, ONT. FABRIQUE AUSSI A WELLAND



La Maison Canadienne

des nouveautés, articles de fantaisie et brimborions

BAS

Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec leurs échantillons de bas pour hommes, femmes et enfants pour le printemps. Demandez à les voir le plus tôt possible. Tout indique une rareté sans précédent pour l'an prochain avec des prix beaucoup plus élevés. Nous invitons également nos clients à acheter tous les bas de laine dont ils ont besoin maintenant. La demande est grande et notre stock s'épuise rapidement. Toutes ces lignes ne peuvent être répétées.

"DOROTHY FRANCES"

Nous étalons actuellement un assortiment très considérable de blouses "Dorothy Frances", à partir de $13.50 la douzaine. Le choix comprend toutes les dernières nouveautés en fait de blouses pour le commerce de Noël. Placez votre commande maintenant pour vous assurer une livraison prompte.

"HODSUM"

Lorsque vous achetez des salopettes ou des pantalons en tweed, achetez toujours les salopettes et les pantalons portant la marque "Hodsum", car il n'y a pas d'assortiment complet sans ces vêtements.

DEPT. M. Rubans militaires
Mons Star et Medal, 65c la verge.
Pour usage général, 75c la verge.
Allies Victory, $1.00 la vge.
Vendus en pièces de neuf (9) verges.

DEPT. L. Deux lignes spéciales de toile à verrerie, 30 pouces de large, 37½c. et 50c la verge.
Grosse toile de 16 pouces de large avec bordure, 18c. la verge.

DEPT. C. Coupons de fabrique, de 20 à 40 verges de long.
Duck kaki très épais, 56c la verge.
Domet non blanchi, 24 pouces de large, 21c la verge.
Domet blanchi, 27 pouces de large, de 26c à 28½c. la verge.

DEPT. F. Poupées en composition, Nankeen, Biscuit, porcelaine, celluloid. Tous les prix.
Jeux. Gros assortiment au choix. Poupées en celluloïd, jouets flottants et hochets. Tous les prix.

DEPT. W. Serge noire de 18 onces, 56" de large, pure laine, $5.50 la verge.

DEPT. D. Velveteen de couleur, 22" de large, 18 nuances au choix, 85c la verge.
Aussi velveteen noir, à partir 65c la verge.

DEPT. A. Coupons de suiting de coton; carreaux et quadrillages assortis; 36" de large, mesurant de 10 à 20 verges de long, 28c et 32c la verge.

DEPT. S. Quantité limitée de bandes pour les bras. Cabinets de 3 douzaines, $2.70 le cabinet.

Nous avons un assortiment considérable de sous-vêtements tricotés d'automne pour dames, fillettes et enfants, de $3.95 à $39.00 la douzaine.

Hodgson, Sumner & Co., Ltd

83 à 91 rue St-Paul Ouest — 21 rue St-Sulpice — 82 à 94 rue Le Royer

MONTREAL

SALLES D'ECHANTILLONS:
Edifice Métropole SHERBROOKE — 7 rue Charest QUEBEC — Hôtel Windsor OTTAWA — Carlaw Bldg. 28-30 rue Wellington-Ouest TORONTO — 503 Edifice Mercantile VANCOUVER

NOTRE CONSEIL

POUR

Le Commerce d'Automne

POUR

Le Commerce de Noël

ET POUR

Le Commerce de Printemps

EST

DE VOUS APPROVISIONNER EN NOUVEAUTES IMMEDIATEMENT

ce qui veut dire non seulement de placer vos commandes,

MAIS AUSSI

d'accepter toutes marchandises nécessaires à votre commerce, présent et prochain.

C'EST NOTRE OPINION ET UDIEE

Les marchandises seront plus rares pour les six mois à venir que vous pourriez y songer.

ALPHONSE RACINE, Limitée

Négociants et Fabricants en Nouveautés

60 - 98 Rue St-Paul Ouest, MONTREAL, Canada.

MANUFACTURES

Rue Beaubien,
Montréal,
St. Denis,
St. Hyacinthe,

SALLES D'ECHANTILLONS

Québec, Ottawa,
Trois-Rivières,
Sherbrooke.
Toronto, Sydney,
Haileybury.

Modèle No A12—Un modèle d'une beauté exceptionnelle en mailles picot offrant plusieurs caractéristiques intéressantes. Remarquez le nouveau collet roulé ainsi que les poignets à côtes larges, l'empiècement à mailles panier et le corsage à large effet picot. Nous considérons ce modèle comme une superbe création. Fait uni ou en combinaison de toutes les nuances artistiques les plus nouvelles, telles que: coralette, nil, turquoise, rose pâle, Copenhague, vieux rose, canari, vert irlandais, fauve, émeraude, orange, mauve, prune, abricot et blanc.

R. M. Ballantyne, Limited
STRATFORD, ONT.



L'ECHANTILLONNAGE BALLANTYNE

pour le Printemps 1920 vous offre des avantages exceptionnels

L'un des problèmes les plus ardus que vous avez à résoudre actuellement, c'est d'avoir la bonne marchandise au moment où elle est le facile à vendre. L'échantillonnage Ballantyne, que montrent actuellement nos voyageurs, est destiné spécialement à cette fin. Les vêtements sont faits spécialement pour le commerce du printemps et de l'été, et ils sont montrés dans le moment afin que toutes les commandes puissent être livrées à temps pour l'ouverture de la saison du printemps. L'échantillonnage comprend:

Des gilets et des Pullovers tricotés, des jerseys pour garçonnets, des costumes de bain pour hommes, femmes et enfants.



Les coutures faites à la soie ne se défont jamais. Employez toujours La Corticelli

Un nombre de plus en plus considérable de vos clientes lisent ce message dans notre campagne de publicité dans les journaux et dans les magazines.

Les Soies *Corticelli* en rouleaux sont pour ces femmes ce qu'il y a de MEILLEUR en fait de soie à coudre.

Il y a trois choses que vos clientes exigent des soies en rouleaux et elles les ont avec la *Corticelli* — ce sont *les piqûres uniformes, la robustesse et les jolies couleurs.*

BELDING PAUL CORTICELLI LIMITED

MONTREAL TORONTO WINNIPEG VANCOUVER

NOUS avons l'avantage d'annoncer à nos clients l'établissement d'un Bureau Spécial de Renseignements.

Ce Bureau composé d'un personnel particulièrement choisi pour le travail qu'il aura à accomplir a été inauguré pour répondre à un besoin bien défini.

Nous mettons cette organisation à l'entière disposition de notre nombreuse clientèle. Elle lui procurera toutes les informations dont elle pourrait avoir besoin: cotes des marchandises, ton probable du marché pour tous les produits dans la vente desquels notre maison s'est faite une juste réputatin, informations générales sur le commerce, etc., en un mot tous les renseignements susceptibles de servir ou d'intéresser.

Ce nouveau service ne remplacera pas mais complètera plutôt notre bureau de renseignements actuel, lequel, nous avons raison de croire, a fonctionné jusqu'à présent à notre avantage mutuel.

P. P. MARTIN & CIE, Limitée

Importateurs de nouveautés en gros.

Maison fondée en 1845

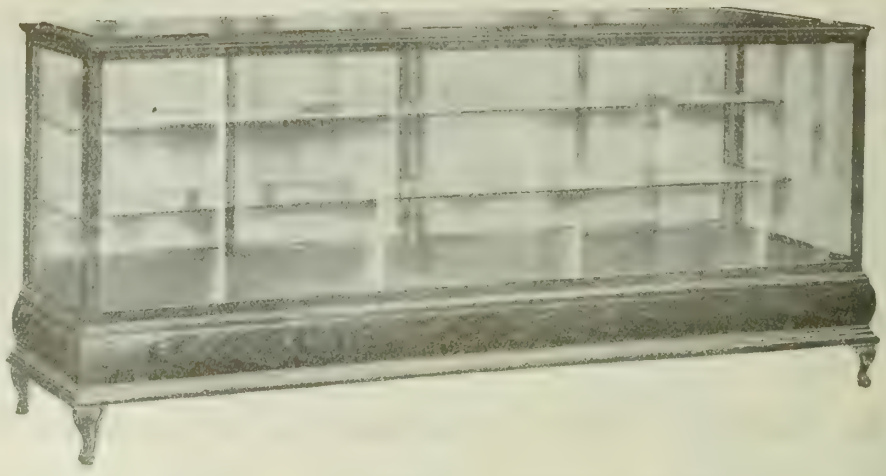
QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, 103 Rue Wellington
ST-HYACINTHE, 229 Rue Cascades

50 rue St-Paul Ouest, Montréal.
Téléphone: MAIN 6730

OTTAWA, 166 Rue Sparks
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale
TORONTO, 152 Rue Bay

TROIS QUARTS DE SIECLE D'EXPERIENCE A VOTRE DISPOSITION.

Pour attirer la bonne clientèle et changer l'aspect de votre magasin, installez une vitrine d'étalage de O. B. Meunier & Cie. Nous avons un superbe choix de modèles de vitrines de toutes sortes et de garnitures de magasin, que nous pouvons faire sur commande à des prix à la portée de tous les acheteurs.



Faites venir notre catalogue ainsi que notre liste de prix pour les derniers modèles.

Plans, devis et estimés fournis sur demande, par notre dessinateur expert.

Téléphone Lasalle 2350.

Vitrine d'étalage: notre modèle Standard No 1001, tout en chêne solide. Prix modérés suivant la longueur.

O. B. MEUNIER & CIE

Manufacturiers.

190 Boulevard Pie IX - - - -MAISONNEUVE

Maison française fondée en 1903. J. Clément, gérant.

M. LE MARCHAND,

Nous attirons votre attention sur les

Salopettes "STAR BRAND"

Depuis plus de 25 ans, elles ont résisté à toutes les épreuves et donné satisfaction au peuple canadien.

Toutes les couleurs sont indélébiles. Chaque vêtement est garanti.

DONNEZ UNE COMMANDE D'ESSAI

N. B. — Les PANTALONS KHAKI "STAR BRAND" sont reconnus par nos concurrents comme sans égaux au Canada.

VOYEZ NOS ECHANTILLONS et vous admettrez cela.

FAITS PAR

The J. B. GOODHUE Co. Limited

ROCK ISLAND, Qué.

Agence à Montréal: 211 Edifice Drummond. Tél. Up 1129.

CE QU'EST LE SERVICE

A LA MAISON DU

SEAL HOLLANDER

M. LE MANUFACTURIER DE FOURRURE: Nous n'avons pas à insister auprès de vous sur la nécessité de faire teindre vos fourrures par un bon teinturier --- l'expérience vous a appris cela.

Et avec le service HOLLANDER à votre porte, pour ainsi dire, cela devrait être la moindre de vos inquiétudes.

C'est un véritable service que donne la maison du SEAL HOLLANDER. Depuis le grand "boss" jusqu'au plus petit employé---- tout le monde collabore à ce service.

Quel que soit le travail qui est fait à l'usine, au laboratoire ou au bureau, la question suivante se pose: "Cela va-t-il servir, aider ou être profitable pour les CLIENTS ACHETANT L'HOLLANDER.

Notre laboratoire travaille sans relâche à découvrir et à faire l'essai de nouvelles nuances et de nouveaux essais dans l'application de la teinture à la fourrure pour le bénéfice de nos clients.

SEAL HOLLANDER

la plus populaire de toutes les fourrures, devenue célèbre et populaire, grâce seulement au PROCEDE D'APPRET ET DE TEINTURE HOLLANDER.

"VOUS POUVEZ COMPTER SUR LA TEINTURE SI C'EST UNE HOLLANDER", c'est une vérité reconnue dans le commerce de la fourrure du monde entier.

POUVONS-NOUS VOUS SERVIR ?

A. Hollander & Son, Limited

64 RUE QUEEN,

BUREAU A NEW-YORK: 129 West 30th Street

Montréal.

MODES EN GROS

Nos échantillons pour le Printemps 1920 sont maintenant prêts à subir votre inspection, et ils sont supérieurs à ce qu'ils étaient dans le passé, quoique nos prix soient plus bas.

Si vous n'avez pas encore reçu la visite d'un de nos voyageurs, veuillez nous donner votre nom immédiatement.

NOUS AVONS LE PLUS COMPLET ASSORTIMENT DE MODES AU PAYS COMPRENANT LES RUBANS ET LES SOIES, ETC.

J. M. ORKIN CIE., LIMITEE

214 Rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL, Canada.

Succursales:

QUEBEC, P.Q., 66 St-Joseph.
OTTAWA, ONT, 193 Rue Sparks.
ST-JEAN, N. B., 82 Rue Germain.



VETEMENTS DE VENTE FACILE

Nos vêtements sont faciles à vendre parce que le client remarque en les voyant comme ils sont bien confectionnés.

L'élégance de nos modèles est un autre attrait qui ne manque pas de plaire au client quelque difficile qu'il soit.

Notre ligne comprend tous les genres pouvant répondre aux besoins de votre clientèle.

Les prix auxquels nous vendons nos vêtements sont très raisonnables et ils laissent au marchand une marge de profits en valant la peine.

Si notre voyageur n'est pas encore passé chez vous, écrivez-nous et il ira vous voir.

La Manufacture de Hardes de Victoriaville

Victoriaville, P.Q.



Le Détaillant Progressif

sait que cela paie d'étaler des marchandises dont le style fait autorité et ayant cette élégante distinction qui ne manque pas d'attirer l'attention, sans oublier la qualité absolument recommandable.

Il sait que c'est l'unique moyen de maintenir un renom pour les "premiers styles d'abord" et la "valeur honnête."

L'ETOILE BLEUE

est une marque de sagesse et de clairvoyance.

De nombreuses années de bons services ont prouvé que la ligne de l'ETOILE BLEUE est la plus recommandable sur le marché.
Cette ligne comprend:

DENTELLES
BRODERIES
GARNITURES POUR ROBES
GEORGETTES
CHIFFONS
TISSUS LAVABLES
RUBANS
BAS
BRASSIERES
ETC.

La satisfaction est assurée avec la ligne de l'Etoile Bleue. Voyez nos échantillons.

Muser Brothers [Canada] Limited

Manufacturiers et importateurs de dentelles, garnitures à robes et broderies, Importateurs de nouveautés de fantaisie.

12 rue STE-HELENE, MONTREAL

New York Boston Philadelphie Chicago Londres Nottingham
Baltimore Los Angeles San Francisco Gaudry Le Puy St. Gall

PRINTEMPS

1920

En donnant dès maintenant à notre représentant votre commande, vous pourrez économiser de l'argent et vous assurer des marchandises qui seront rares plus tard.

Notre voyageur s'en va dans votre direction avec des échantillons pour le printemps de 1920 de

TISSUS LAVABLES — Nos modèles et nos dessins sont plus jolis que jamais. Ce sont nos plus jolies créations depuis 1914.

ARTICLES TRICOTES — Pour hommes et femmes.

Carpettes et fournitures de maison — l'un des assortiments les plus considérables du Canada au choix.

Seuls agents dans l'Est du Canada pour les couvertures de plancher Neponset.

La Cie W. R. Brock, Limitée

Montréal.

230 Rue Notre-Dame Ouest,

coin des rues Ste-Hélène et Récollet.

Fourrures

Paletot, collet en chien brun, doublure en chien noir, drap beaver . . . $40.00

Paletot Beaver noir, collet Mouton de Perse, doublure piqué satin . . $30.00

Paletot Beaver noir, doublure Ratine motonné, collet Marmotte . . . $36.00

Paletot Beaver noir, collet Marmotte, doublure piqué $32.00

Paletot Alaska Beaver $45.00

Paletot, imitation Buffalo, entre-doublure imperméable, doublure en satin mercerisé $30.00

Paletot en Chèvre $40.00

Paletot de toilette en peluche "Bruin" pour hommes. Très élégant $45.00

DESPAROIS, GARNEAU & CIE, Ltée

MANUFACTURIERS DE FOURRURES EN GROS

465 ST-PAUL OUEST

MONTREAL



CREPE DE CHINE

(des meilleures marques)

pour le printemps et l'été 1920

Des rapports reçus de Paris indiquent que le Crêpe de Chine sera très à la mode. Nous avons un assortiment spécial de Crêpe de Chine, pure soie et lavable à l'eau tiède, approprié pour robes, blouses et sous-vêtements de dames.

Ecrivez-nous immédiatement afin de vous assurer un assortiment suffisant des lignes ci-dessus pour le printemps et l'été 1920. Notre représentant ira vous montrer des échantillons.

NOTE—Nous avons à Toronto des stocks des lignes populaires que nous pouvons livrer immédiatement.

The AGB Fabrics

Albert Godde, Bedin & Cie.

PARIS
TARARE
LYON

Immeuble Empire, 64 rue Wellington O.

Téléphone: Adelaïde 3062

TORONTO



Les Tissus de Fourrures et les Tissus Lisses à Manteaux sont ce qu'il vous faut pour faire un Commerce Profitable

Nous avons à vous offrir un superbe choix

Duvetines de laine	Velbar rayés	Silvertones
Goldenstones	Tinseltones	Velours
Oxfords	Bolivias	Radiums
Polo's	Poils de chameau	Frost Glows

SEALS ET FOURRURES NOIRES

Castor	Beaver	Renne
Orignal	Russe	Burgundy
Ungava	Far-West	Polarkin
Unimak	Hudson	Beaverskin
Chinak	Animole	Perse agnelet
Singe	Poney	Renard argenté

Aussi un gros choix de tissus écossais et anglais à pardessus et autres lignes régulières.

Echantillons sur demande.

Nous sommes en position de donner un service rapide.

GREENSHIELDS LIMITED

17 Carré Victoria - - - - - - - - - MONTREAL.



Fourrures Artistiques Exclusives

Nos fourrures sont d'une extrême richesse et façonnées en des créations qui les distinguent entre toutes.

Tous les traits et les styles qui caractérisent les créations des meilleurs dessinateurs d'Europe et d'Amérique sont évidents dans chacun de nos manteaux, dans chacune de nos parures.

Seulement des peaux choisies pour leur souplesse, leur résistance et la qualité de la fourrure entrent dans nos modèles, leur donnant une individualité et une distinction RAREMENT VUES MEME DANS LES FOURRURES SE VENDANT LE DOUBLE DU PRIX.

Nous sommes fiers de les montrer — Visiteurs et acheteurs sont également bienvenus.

Notre catalogue envoyé sur demande.



LABERGE, CHEVALIER & CIE

Limitée

MONTREAL

TORONTO
John Maitland, Rep.

WINNIPEG
Martin Williams, Rep.



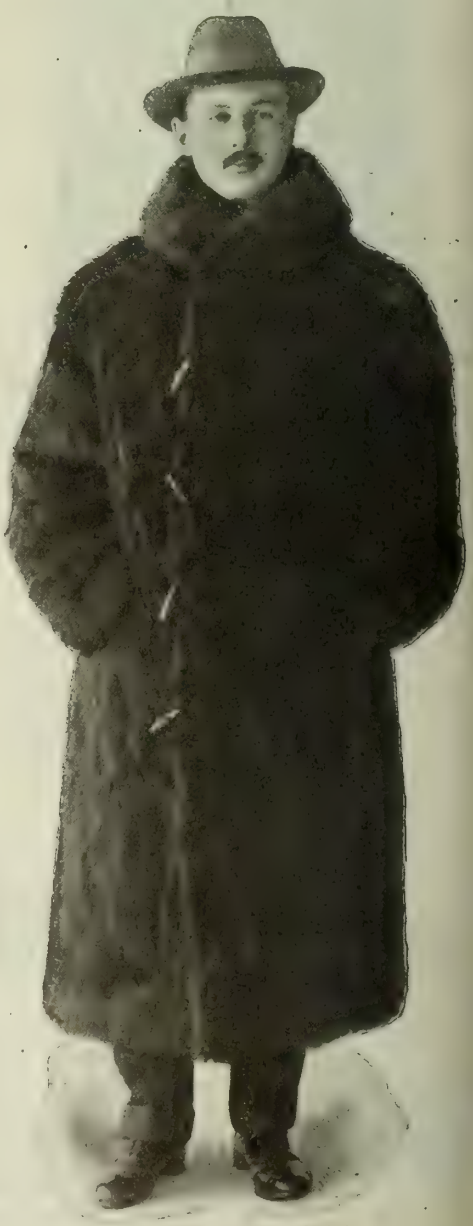
No 4014—Prix: $35.00

PALETOTS EN FOURRURE RECOMMANDABLES DE REDMOND

Chauds, Résistants et peu Dispendieux.

Grandeurs: de 38 à 48. Longueur: 50".





No 4022—Prix: $29.75

La Compagnie Redmond Limitée

Montréal - - - - Winnipeg

A. S. King Silk Company, Ltd.

La Maison de la Soie du Canada

Toronto



Satins Charmeuse

Georgettes

Soies à garnitures de fantaisie

Soies chinoises et japonaises

Livraison immédiate

Satins Duchesse

Crêpes de Chine

Quadrillés et rayés de fantaisie

Etc.

Ecrivez pour avoir des échantillons

Notre assortiment considérable comprend tous les plus nouveaux et les plus jolis effets fleuris et conventionnels, ainsi qu'un choix immense de couleurs unies, dans des nuances très riches.
La qualité des marchandises vendues par "La Maison de la Soie du Canada" est reconnue depuis longtemps d'un océan à l'autre. Nous nous sommes toujours efforcés de donner la meilleure valeur possible.

A. S. KING SILK CO., Limited

Bureaux à l'étranger:
Zurich, Suisse,
Yokohama, Japon,
Lyon, France.
Chefoo, Chine.

59-61 Wellington St. W.
TORONTO.

The Regal SHIRT

Les Chemises "REGAL"

Répondent à toutes les exigences en fait de style et de satisfaction à l'usage.

Des lignes complètes d'échantillons sont montrées par nos agents pour la province de Québec:

E. O. BARETTE & CO., Ltée, 301 rue St-Jacques, Montréal.
GUS. BARETTE, 301 rue St-Jacques, Montréal.
J. A. GAUD. MORENCY, 7 rue Charest, Québec.

THE *Regal* SHIRT COMPANY
LIMITED

HAMILTON, - Canada.

LES RUBANS

Jouissent cette saison, d'une popularité qui n'a jamais été surpassée.

Nous sommes en mesure de vous approvisionner en tous temps.

Echantillons soumis gracieusement.

RIBBONS LIMITED

MONTREAL, - - - TORONTO

212 rue McGill. 100 Wellington St. West.

TOWERS FISH BRAND

Longs Imperméables Reflex

PREPAREZ-VOUS pour la saison pluvieuse. Prenez en magasin les imperméables de la marque Tower et faites ces écoulements rapides de stock qui augmentent si considérablement vos profits.

Les imperméables de la marque Tower sont en demande partout. Leur qualité exceptionnelle pour résister à l'usage dur et aux plus mauvais temps — en fait les vêtements idéals pour tous les hommes travaillant au dehors.

Ecrivez pour avoir des renseignements et nos prix.



TOWER CANADIAN LIMITED.
TORONTO, HALIFAX, VANCOUVER.

A. S. King Silk Company, Ltd.

La Maison de la Soie du Canada

Toronto



Satins Charmeuse

Georgettes

Soies à garnitures de fantaisie

Soies chinoises et japonaises

Livraison immédiate

Satins Duchesse

Crêpes de Chine

Quadrillés et rayés de fantaisie

Notre assortiment considérable comprend tous les plus
ainsi qu'un choix immense de couleurs unies, dans des n
La qualité des marchandises vendues par "La Maison d
l'océan à l'autre. Nous nous sommes toujours efforcés de d

A. S. KING SI

Bureaux à l'étranger:
Zurich, Suisse,
Yokohama, Japon,
Lyon, France.
Chefoo, Chine.

The Regal SHIRT

Les Chemises "REGAL"

Répondent à toutes les exigences en fait de style et de satisfaction à l'usage.

Des lignes complètes d'échantillons sont montrées par nos agents pour la province de Québec:

E. O. BARETTE & CO., Ltée, 301 rue St-Jacques, Montréal.
GUS. BARETTE, 301 rue St-Jacques, Montréal.
J. A. GAUD. MORENCY, 7 rue Charest, Québec.

THE *Regal* SHIRT COMPANY
LIMITED

HAMILTON, - Canada.

TOWERS FISH BRAND

Longs Imperméables Reflex

PREPAREZ-VOUS pour la saison pluvieuse. Prenez en magasin les imperméables de la marque Tower et faites ces écoulements rapides de stock qui augmentent si considérablement vos profits.

Les imperméables de la marque Tower sont en demande partout. Leur qualité exceptionnelle pour résister à l'usage dur et aux plus mauvais temps — en fait les vêtements idéals pour tous les hommes travaillant au dehors.

Ecrivez pour avoir des renseignements et nos prix.



TOWER'S TRADE MARK FISH BRAND

TOWER CANADIAN LIMITED.
TORONTO, HALIFAX, VANCOUVER.

...tionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

Maison fondée en 1852



La plus vieille maison de fourrures au Canada.

Notre assortiment comprend les lignes suivantes:

FOURRURES

de la meilleure qualité, manufacturées pour dames et messieurs.

Manteaux de dames, articles pour le cou et manchons.

Paletots pour hommes.

Nous avons un assortiment immense de casquettes en drap, chandails (sweaters) gilets-tricots, mitaines et gants en cuir et en chevreau pour hommes.

Ecrivez-nous pour avoir notre catalogue de fourrures (en français).

L. GNAEDINGER & SON CO.,

94 rue Saint-Pierre,

MONTREAL.

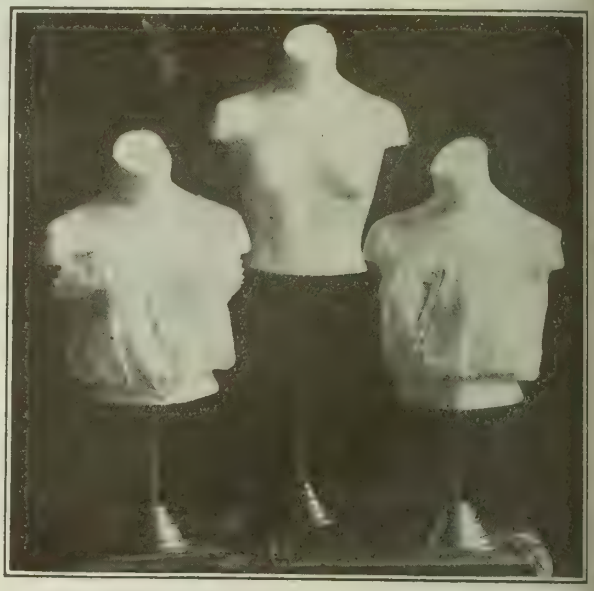


Etalez vos Fourrures sur des Mannequins DALE pour la Fourrure

Si vous voulez obtenir les meilleurs effets.

Ecrivez pour avoir notre catalogue avec la liste complète de nos mannequins d'étalage et de nos garnitures de magasin que vous pouvez employer avec avantage dans votre établissement.

Le nom
DALE
veut toujours dire
DISTINCTION
et
ROBUSTESSE
qui ne peuvent
être surpassées.
Venez nous voir en n'importe quel temps!



DALE WAX FIGURE CO., Limited,
86 YORK STREET TORONTO.
Représentant à Montréal:
P. H. MUNRO
150 Bleury.
Vancouver: 501 Mercantile Bldg.

EVERYBODY'S OVERALL

Nous fabriquons une ligne complète d'"overalls" (salopettes) de première qualité en trois pesanteurs et styles différents.

Les acheteurs nous disent que se sont les meilleures sur le marché.

AGENTS DEMANDES
pour la Province de Québec

Ecrivez tout le suite pour renseignements concernant l'agence exclusive pour notre ligne d'"Overalls" (salopettes) de vente rapide.

EVERYBODY'S OVERALL CO.
London, Canada

FOURRURES TEINTES DANS TOUTES LES NUANCES LES PLUS NOUVELLES

HFD CO.

RENARDS, LOUPS ET RENARDS BLANCS, TAUPE TEINTE ET ECUREUILS GRIS VAISSEAU DE GUERRE, TAUPE TEINTE ET GRIS VAISSEAU DE GUERRE, LAPINS TEINTS, TAUPE, ETC.

Notre maison est la seule maison à teindre le renard et le loup en "Georgette", la dernière nouveauté.

The Hollander Fur Dyeing Co., Limited
645 rue St-Paul MONTREAL



POUR LE PRINTEMPS 1920

Notre maison est la plus grande et la plus ancienne dans la province de Québec à l'est de Montréal.

Les marchands devraient comprendre que le plus près ils achètent leurs marchandises le plus vite leur argent leur revient.

Les marques d'habillements "G" pour hommes et garçons sont à la dernière mode, confectionnés avec soin et ils se vendent à des prix populaires. Vous y gagneriez à attendre la visite de notre voyageur ou à nous écrire.

L'avantage qu'ont les marchands en bas de Québec et d'ailleurs de faire affaires avec nous c'est que sur une simple demande par lettre ou par téléphone, ils recevront leur commande le lendemain.

THE GARNER CLOTHING MFG CO.

Manufacturiers de vêtements en gros

645, rue St-Valier, - - - QUEBEC.

KIMONOS

Les
Kimonos
Kassab

sont reconnus par les principaux magasins du Canada comme ce qu'il y a de mieux en fait de sous-vêtements de soie.

KASSAB KIMONO MFG. Co.
37 rue Mayor,
MONTREAL.

LINGERIE DE SOIE



"Argonne"

UN

FAUX-COL ARROW

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED



THE *Lang* SHIRT

La Chemise LANG

L'échantillonnage pour le printemps 1920 est maintenant prêt.

Un remarquable étalage de tissus à chemises distingués, des modèles les plus nouveaux et de jolies couleurs attendent votre choix dans nos assortiments uniques pour le printemps. Nos voyageurs sont actuellement sur la route et une carte postale vous vaudra la visite de l'un d'eux.

Toutes les chemises Lang sont faites avec la bonne longueur des manches et votre nom sera imprimé sur la bande du collet si désiré. Nous pouvons vous assurer des livraisons rapides si vous placez votre commande de bonne heure.

THE LANG SHIRT CO., LTD.

KITCHENER, ONT.

GUELPH CARPET AND WORSTED SPINNING MILLS

LIMITED

Fabricants de

Tapis Wilton, Bruxelles, Velours et Tapisserie

ET TOUTE SORTE DE

"WORSTED"

GUELPH - - - - - ONTARIO

St. George



UNSHRINKABLE

UNDERWEAR FOR MEN

St. George "Woolnap"

Le Sous-Vêtement qui répond à toutes les exigences du client le plus difficile. La surface intérieure du tissu est "duvetée" par notre procédé spécial, de sorte que chaque vêtement a la douceur de la soie — et la chaleur et la durée de la laine pure. L'étiquette "St-George" est recherchée par les hommes qui désirent un sous-vêtement d'un confort suprême.

THE SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, LIMITED

OSHAWA (ONTARIO)

Vos Chaises

ont-elles faciles à vendre et de bonne ualité? Si vous aviez un stock complet e nos modèles vous seriez en position de épondre à tous les besoins de votre clien- le. Notre ligne comprend un grand oix de

haises de Salle à Manger, de Cuisine, de Veranda et d'Ameublement.

a beauté du modèle, le soin apporté à la nstruction et au fini de nos chaises ont pas leurs pareils sur le marché.

n autre avantage offert par la vente de s chaises, c'est le profit qu'elles laissent détaillant.

ur connaître nos produits, écrivez-nous s aujourd'hui et nous vous enverrons u catalogue descriptif ainsi que notre te de prix.

La Manufacture de Chaises de Stantfold

PRINCEVILLE, Qué.

(STANFOLD)



No 253

Mannequins de cire de tout genre.

CATALOGUES GRATIS

Votre carte postale et vous les recevrez (en français)

Tous les articles illustrés sont fabriqués par nous.

ETABLI EN 1899

Nous sollicitons votre patronage pour une commande d'essai.

DELFOSSE & CIE

247-249 Rue Craig O.

MONTREAL.

Seuls représentants des célèbres têtes en cire de PIERRE IMANS, Paris.

Nous réparons les têtes en cire brisées.



A. Amyot & Cie

Manufacturiers de

VETEMENTS EN GROS

pour hommes et enfants

ST-HYACINTHE, P. Q.

Nos voyageurs parcourent toute la province de Québec. Si vous ne pouvez attendre leur visite, écrivez-nous pour avoir nos prix et nos conditions.

Ouate en Paquets

"VICTORY" "NORTH STAR"
"CRESCENT" "PEARL"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.

Services Gratuits pour nos abonnés

En vous abonnant pour un an au "Prix Courant", vous aurez droit aux importants services suivants:

PUBLICITE ET ORGANISATION.

Ce service vous fera réaliser des bénéfices supplémentaires ou économiser des frais généraux. Il vous donnera six consultations gratuites dans l'année selon vos besoins.

PETITES ANNONCES

Si vous recherchez du personnel, une marchandise ou un objet quelconque; si vous désirez vendre quelque chose, confiez votre désir aux Petites Annonces du "Prix Courant" et vous aurez des résultats. Vous pouvez utiliser gratuitement 10 lignes par an.

DOCUMENTATION GENERALE

Vous recherchez certainement en détail dans les livres, la documentation qui est résumée dans le "Prix Courant". Notre service de librairie vous procure sans frais, ce dont vous avez besoin.

CONSULTATIONS JURIDIQUES

Pour toutes consultations en matière légale, notre conseiller juridique vous fera des conditions particulièrement réduites.

RENSEIGNEMENTS GENERAUX

Nous sommes en mesure de vous indiquer, sans frais, les Fournisseurs pouvant livrer, et vous procurer les marchandises qui vous font défaut.

PLACEMENTS DE CAPITAUX

Nous invitons nos lecteurs à nous consulter chaque fois qu'ils seront sollicités de souscrire dans des compagnies, et nous leur donnerons les informations qui pourront leur être utiles; nous pourrons ainsi leur éviter des pertes fréquentes occasionnées par le trop de confiance accordé à certains agents financiers n'ayant pour but que d'exploiter le public.

EN LISANT LE "PRIX COURANT", EN UTILISANT NOS SERVICES GRATUITS, VOUS RETIREREZ DES PROFITS QUI VOUS REMBOURSERONT PLUSIEURS FOIS LE MONTANT DE VOTRE ABONNEMENT.

Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

VOL. XX. MONTREAL, OCTOBRE 1919 No 11

A TRAVERS LA MODE

COSTUMES

C'est la meilleure marchandise qui se vend la première

Jamais les conditions n'ont été aussi anormales que cette saison dans le commerce du costume, et cependant au point de vue du détail, la demande a été remarquablement bonne pour une saison d'automne.

Il y a eu une véritable épidémie de grèves qui ont arrêté les manufactures canadiennes et américaines et à leur réouverture, les fabricants ont préféré négliger le costume pour s'occuper plus exclusivement des manteaux.

Les droits de douane et le taux du change viennent encore augmenter les prix anormaux et rendre les costumes inabordables sauf pour la classe riche.

Toutes ces conditions réunies ont empêché de vendre autant de costumes qu'on aurait pu en vendre, car leur vogue est bien établie en dépit des prix élevés. En fait on ne vend pour ainsi dire que les articles de haute qualité, les qualités inférieures semblent vouloir bouder en magasin.

Mais il y a aussi un autre facteur très important à considérer. Il y a cinq ans que la mode française n'avait pas fait beaucoup de bruit de ce côté de l'Atlantique. On trouvait bien à chaque saison quelques modèles importés, mais ce n'était pas suffisant pour influencer sérieusement la mode en Amérique. Mais cette saison les acheteurs sont revenus de Paris avec quantité de nouveaux modèles. Chaque créateur parisien à son idée et on trouve chaque jour des nouveautés. Un seul point sur lequel ils sont d'accord c'est leur détermination de présenter quelque chose qui soit différent de ce qui a été offert de ce côté de l'Océan.

Paris a toujours aimé les jaquettes longues et beaucoup de modèles en ont de très longues. D'autres en ont de courtes avec godets sur les côtés, d'autres encore sont amples tout le tour, et d'autres sont amples sur le devant en forme de plus. Les costumes à trois pièces figurent également parmi les modèles de Paris.

Beaucoup de costumes dans les expositions d'automne, mais relativement peu de haute nouveauté. Les quelques modèles vraiment nouveaux étaient de toute beauté et faits principalement en tissus souples où les teintes brune et taupe dominaient.

Sans égard au prix, les costumes sont richement garnis de fourrures de toutes sortes: Phoque d'Hudson, opossum d'Australie, taupe et écureuil. La broderie est employée avec prodigalité sur les costumes riches et sur les modèles plus unis les galons, les plis et les boutons font les honneurs de la décoration.

ROBES

Les modèles français dans les expositions d'automne montrent les nouvelles draperies, spécialement dans les robes d'après-midi et du soirée. Les robes de sortie se font droites — Poiret présente une robe pantalon.

Bien que les robes de sortie continuent le genre droit, les mantes et les robes d'après-midi et de soirée tendent à faire ressortir la ligne des hanches plus que cela n'a été fait depuis nombre n'années. Jamais depuis la guerre on n'avait constaté une pareille détermination à faire quelque chose de nouveau comme cet automne. Et le créateur y arrive sans effet bizarre qui puisse choquer la sensibilité ou la conception de ce qui est artistique, comme cela arrivait souvent avant la guerre.



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST
IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

Le vertugadin, par exemple, semble à ceux qui le connaissent la forme la plus laide que puisse obtenir une femme, et cependant tous nous avons maintenant le vertugadin si gentil et si gracieux que toute personne normale peut le porter.

Presque toutes les robes d'après-midi, faites en satin ou en soie, ont des draperies bien fraîches sur les hanches, mais se diminuant graduellement pour arriver à finir au-dessous du genou.

Paul Poiret présente une robe pantalon. Si l'on se rappelle, lorsque cet artiste notoire rendit visite à Toronto il y a plusieurs années, il avait avec lui un certain nombre de modèles de pantalon et il déclarait que c'était le style logique de costume pour dames et que les femmes le reconnaîtraient un jour.

Les robes de soirées sont étincelantes de brocarts d'or et d'argent, de satin, de sequins, de jais et de brillants avec de longues traines étroites.

Les robes de sortie ont tendance à tomber droites et ont une ceinture de soie ou de métal ou encore une bande étroite de tissu pareil.

Les franges de plumes et les ornements de corsage s'emploient sur les robes d'après-midi et de soirée. Les écharpes sont ornées sur le côté de la taille de grandes fleurs de soie ou de satin de couleur et de feuillage appliquées à plat.

La broderie de chenille de couleur s'emploie sur le crêpe Georgette.

On emploie les fruits comme ornements de corsage et il est de bon goût d'avoir de longues grappes de raisins avec des feuilles et des branches de fruits appliquées sur la jupe d'un costume de soirée.

Les longues traines étroites sont en vogue et le décolleté dans les robes très chics est extrême, spécialement dans le dos.

JUPES

La jupe circulaire revient à la mode

Les fabricants prédisent les carreaux et les damiers pour les jupes circulaires de sport pour le printemps. — Les plissés accordéon et les petits plis au couteau se vendent actuellement. — Les acheteurs comptent sur une demande continue de jupes fantaisie.

Beaucoup de nouveauté dans les tissus tels que lainages Rodier, superbe crêpe météore, serge à carreaux, velours imprimés à damiers, et beaucoup de soieries et de lainages de fantaisie.

Plusieurs modèles de forme circulaire sont en lainage à damier. La plupart de ces damiers sont en trois tons, comme rouge, crème et brun, bleu, noir et blanc. Tous sont très jolis à voir. Ils mesurent environ 2 verges et demie de tour et sont ajustés aux hanches. Il y a des poches, mais elles sont plutôt d'utilité que d'ornement.

Pour répondre à la demande actuelle de jupes droites, il y a beaucoup de modèles qui tombent droit et quelques-uns ont la large hanche qui aura sans aucun doute la vogue au printemps.

Le plissé accordéon est employé dans nombre de jupes.

L'idée née à Paris de porter le pantalon droit au lieu de la jupe étroite a gagné New-York où l'on a pu voir dernièrement deux jeunes filles passer sur l'Avenue une après midi vêtues de robes de satin noir. Les corsages étaient unis et la partie inférieure consistait en une espèce de tunique qui descendait à mi-chemin entre le genou et la cheville. Au dessous de cette tunique on voyait un pantalon droit fini dans le bas par une frange de soie noire. Les deux costumes étaient identiques.

BLOUSES

Les manches courtes Kimono sont en faveur

Quantité de manches longues, mais la mode a une tendance vers les manches courtes — Beaucoup de genre kimono aux expositions d'automne — Les manches longues en grande demande — On achète des voiles fins pour les ventes de décembre.

La mode a ses caprices. L'"over blouse" est en vogue. Elle trouve des acheteurs, malgré son prix qui dépasse ce qu'on a l'habitude de payer pour une robe complète. Les "over-blouses" exposées pour l'automne se détaillent entre $25 et $85. La seule réponse à ceux qui se plaignent de ce prix est: "Elles sont en vogue". Et l'acheteur doit se contenter de cela.

La longueur de ces blouses varie depuis un pouce ou deux au-dessous de la taille jusqu'à un pouce ou deux au-dessous du genou. Bien que New-York ait dernièrement adopté la longueur aux hanches il est bien difficile de dire quelle est la longueur qui est la plus à la mode. Comme le prix dépend de la longueur et du travail, ces deux points peuvent servir à déterminer le modèle qui se vendra le mieux. Cela dépendra surtout de la clientèle.

Mais il n'y a pas que la longue blouse qui se fasse remarquer. La blouse courante s'éloigne de son but ordinaire et devient un article de toilette en ruban, en soie ou en tulle, couvrant à moitié une jolie camisole qui en fait réellement partie et accompagnant la jupe séparée de fantaisie qui a conquis sa vogue cette année.

Manches courtes et genre Kimono

Comme c'était prévu, la manche courte est au

programme de la mode pour cet hiver. Trois ou quatre pouces au-dessous du coude est la limite extrême pour la blouse extra-chic, mais en dehors de ces modèles exclusifs, les manches se font au coude, aux trois-quarts ou aux sept-huitièmes.

La manche courte va toujours de pair avec la manche kimono et cette saison ne fait pas exception à la règle. Cependant la manche kimono, chose unique promettant d'être très populaire pour le printemps, ne semble pas devoir éclipser la manche ajustée, car si l'on désire de la fantaisie dans ce dernier genre, on trouve que les Français coupent dessous très longs qu'ils ajustent sur une épaule très courte formant ainsi une sorte de raglan. Il peut être à propos de mentionner que les modèles faits avec cette manche ont un haut col droit.

Tissus nouveauté

Nombreux sont les tissus employés dans la confection des blouses, cependant le Georgette est de beaucoup le plus populaire. On emploie beaucoup la valencienne, le Cluny, le point d'Irlande et le point de Venise.

Blouses en voile fin

Bien que d'ordinaire à cette époque la blouse en voile fin est supposée être de côté, les fabricants reçoivent de nombreux ordres de cet article, spécialement pour la vente des fêtes. Des voiles de fantaisie et à rayures seront également mis en vente pour la saison des étrennes.



Contrairement au procédé conventionnel, le col, les manchettes et le bas de ce sweater sont de laine unie, tandis que le tricotage Angora forme la partie principale de ce chandail ultra chic.

MANTEAUX

Mantes amples pour soirée

Les somptueuses mantes d'après-midi et de soirée ont fait leur réapparition après une absence de 4 à cinq ans. Les modèles exposés sont tous importés, les uns de Paris et la plupart de New-York.

Les couleurs claires dominent: le bleu Alsace, le rose, le capucine, le taupe, et le brun sont les couleurs les plus répandues. Le velours épais d'un lustre magnifique, le duvetyn, le brocart sont les tissus les plus employés pour ces mantes et la garniture est aussi élégante que l'étoffe. On peut signaler principalement les larges cols en fourrure à longs poils si en vogue cette année. A noter aussi un emploi extravagant de broderies et de garnitures métalliques qui font fureur cette saison.

Style drapé ample

En général ces mantes sont du genre dolman ample ou en forme de manteau avec de longues épaules auxquelles sont fixées les manches courtes et larges. La plupart ont un col très large que l'on peut laisser tomber ou replier à volonté, pour laisser tomber la mante presque jusqu'au bas de la jupe ou simplement aux trois-quarts de sa longueur.

Pas de nouveaux modèles ce mois-ci

Presque tous les fabricants sont en retard dans leurs livraisons et ne recherchent pas de nouveaux ordres. Le temps n'a pas été encore assez froid et cependant les acheteurs harcèlent les fabricants pour leur expédier immédiatemnt leurs commandes, car ils craignent de ne pas les avoir à temps.

Quelques fabricants n'ont pas sorti leurs manteaux de peluche pensant qu'ils se vendraient mieux en novembre qu'en octobre. D'autres au contraire les ont mis sur le marché depuis une couple de mois et ont pris de bonnes commandes. Quelques magasins ont déjà bien vendu ces articles.

Il fait un peu trop doux pour les affaires

La semaine de septembre qui a été relativement chaude pour la saison, a été calme pour la vente des manteaux, quoique d'une façon générale les ventes de manteaux aient été bonnes. Les manteaux de qualités ordinaires valent de $22.50 à $32.50 environ. Bien que la tendance soit marquée vers les articles chers tous les prix et toutes les qualités se vendent. Un magasin prétend que les manteaux qu'il vend le plus varient de $75.00 à $125.00. Ce sont naturellement pour la plupart des manteaux garnis de fourrure.

LES TISSUS

Brocarts et tissus brillants

Grande variété de riches tissus pour l'automne et l'hiver — Le brun et le bleu dominent pour les robes de sortie et les teintes pâles sont plutôt réservées aux toilettes de soirée. Légère hausse des guingams pour le printemps. Les filatures canadiennes travaillent à leur pleine capacité.

Les soieries et les lainages en vogue pour la saison sont bien représentées dans les expositions d'automne qui ont commencé au début de septembre et qui se sont continuées durant tout le mois. La question des teintes est très intéressante. La France, l'Angleterre et l'Amérique ont fourni ces tissus en dépit de difficultés jusqu'alors inconnues et ont réussi malgré cela à nous offrir les plus beaux tissus qui aient jamais été employés dans la confection de toilettes pous dames.

Le velours est à profusion dans tous les genres, uni, à carreaux ou à rayures.

Les brocarts qu'il était impossible de se procurer depuis si logtemps, tiennent une place spéciale dans les étalages d'automne. Au tout premier rang il faut mentionner les merveilleux brocarts métalliques de France. Impossible d'imaginer un tissu plus magnifique pour la confection de splendides toilettes de soirées, de somptueuses sorties de bal. Ces étoffes laissent voir des reflets de couleur au travers de fils d'or, de platine d'argent ou de bronze appliqués sur un fond sombre. Les Georgette et les soies brodées de larges fleurs d'or ou d'argent avec des motifs ou des rayures style Empire offrent également un merveilleux choix à celles qui préfèrent les tissus plus souples.

Le Kitten's ear Crepe, un crêpe satin broché qui se fait dans les charmantes nuances nouvelles de turquoise, orchidée, jade abricot et blanc est encore un tissu qui réalisera le rêve de plus d'une couturière.

Le taffetas à fond pâle avec impression de bouquets de fleurs genre Pompadour est idéal pour les robes à panier. Les "Pussy willows" imprimés avec de larges dessins de feuillage et de fleur ou des dessins persans, la crêpe de Chine à dessins plus petits, la florentine, la Cinderella et les soies "églantier" sont tous des tissus très appréciés comme doublures aussi bien que pour robes.

Les tissus unis comprennent le crêpe satin, la charmeuse, la charmeuse suède, le satin météore, le pussy willow, le taffetas, le satin de chine, le satin de chine, le satin duchesse, le crêpe de chine et les failles dans toute la gamme des roses, jaunes, bleus, verts, capucine turquoise, jade, rouge Pompéien, orchidée, abricot, bleu Alsace.

Voici quelques-unes des couleurs pour l'automne:

Bruns et jaunes: Faisan, antilope, châtaigne tapir, castor, caribou, chaudron, capucine, ambre citron, sarcelle, abricot, canari.

Bleus: Bleu France, Bleu Alpin, Bleu Victoire Bleu libellule, Bleu Alsace.

Rouges et pourpres: Pompéien, minaret, victoire, rubis, liberté rose melon d'eau, grenat, raison, prunelle, prune, orchidée, violet.

Il se vend beaucoup de velours chiffon de différentes pesanteurs suivant l'usage auquel il est destiné, dans les teintes de taupe, marine et noir.

L'Organdi pour l'été prochain

L'organdi a été très en vogue l'été dernier dans les villégiatures mondaines des Etats-Unis et les acheteurs de ce pays semblent s'être intéressés à cet article que nous verrons probablement ici à la prochaine saison.

Le tissu de jersey devient un article courant

Le jersey de laine semble devoir concurrencer la serge et la popeline comme article courant pour costumes, robes et jupes. On en trouve déjà pas mal cette saison et l'année prochaine ce tissu sera certainement catalogué comme article courant.

Le tissage en est fait plus serré, ce qui lui permet de conserver mieux sa forme et lui a conquis sa popularité.

Le tissu de jersey est une création de la guerre en Canada car auparavant les filatures canadiennes n'avaient jamais touché à ce produit. Mais aujourd'hui une grande partie de ce qui est vendu en Canada est tissé ou tricoté dans les filatures du pays et de l'avis des marchands, ce produit domestique soutient favorablement la comparaison avec les marchandises importées.

Les teintes bruyères se vendent pour les costumes de sport et sont très en vogue. On prévoit que les couleurs claires se vendront bien pour la mi-été l'année prochaine. Mais actuellement les couleurs demandées sont: taupe, gris et bleu. Le blanc a eu quelque vogue cet été pour costumes robes et jupes, et l'on s'attend à ce qu'il soit encore plus demandé l'année prochaine.

Velours Canadien

On peut maintenant se procurer une très bonne qualité de velours sur le marché canadien et l'histoire de la production de ce tissu est un véritable roman. Il y a eu cinq ans cet automne, un fabricant de tapis Canadien trouva que ses affaires étaient bien calmes et voyant l'occasion d'obtenir un ordre du Gouvernement pour des couvertures militaires, commença à fabriquer cet article pour continuer à garder ses machines en marche et se

onnel cccupé. Au bout de peu de temps il fa-
nait deux qualités de tissu kaki. Trouvant
pouvait faire ce tissu en modifiant légèrement
outillage, et possédant une usine assez vaste
continuer sa manufacture de tapis tout en
acrant une partie de son matériel à la fabri-
n du drap, il commença à étudier la possibilité
oroduire les meilleures qualités de drap pour
ge civil. Comme résultat il fabrique actuelle-
une très bonne qualité de velours tout laine
t fini "silvertone" de même que des draps pour
mes d'hommes. Le succès de cette entre-
et son ambition le portera sans doute bientôt
ngager plus activement dans cette voie.

Il n'y aura pas beaucoup d'augmentation dans
ix du velours pour le printemps. Quelques fila-
sont d'avis que le maximum a été atteint, à
s d'imprévu d'ici quelques mois.

Les couleurs qui se vendent le mieux pour le
emps sont: taupe, poil de chameau, ardoise,
e, antilope, brun, brun or, sable, vert bouteille
se.

Coton Canadien

Les guingans canadiens qui sont très deman-
et qui ont été vite vendus pour le printemps
eur apparition sur le marché, n'ont que peu
enté depuis l'année passée, mais ils sont très
. En fait, toutes les cotonnades sont rares et
latures sont surchargées et ne recherchent pas
ouveaux ordres.

Il y a eu une demande excessive de flanellette
che et de couleur qui dépasse de beaucoup la
action. De même pour les tissus kimono.

Les serges de coton se sont également bien
ues.

Pendant une accalmie des affaires locales il y
elque temps, quelques filatures ont accepté
rdres du Gouvernement pour la Roumanie. Ils
rçoivent maintenant qu'ils auraint fort bien
s'en passer, car les affaires ont repris de plus
mais comme ils sont engagés, ils sont bien
és de remplir ces commandes. Des acheteurs
stralie et de Nouvelle Zélande sont venus ré-
ment pour chercher des tissus de coton sur le
hé canadien, mais ils n'ont guère eu de suc-

Les filatures de coton canadiennes ont bien
leurs difficultés avec leur main-d'oeuvre et
travaillent maintenant à leur plein rendement
essayer de satisfaire à leurs énormes ordres
ortation, ce qui leur prendra encore plusieurs

Légère hausse dans les guingams

Les filatures américaines ont sorti les prix de
guingans pour 1920. On n'y trouve qu'une
augmentation sur les prix de l'année cou-
rante et quelques acheteurs y voient un bon pré-
sage indiquant un arrêt dans la hausse constante
des prix. Ils pensent aussi que cela pourra avoir
une influence semblable sur le prix des autres co-
tonnades.

ARTICLES TRICOTES

Slip-overs pour le printemps

Les échantillons de chandails vont être soumis au détaillant ce mois-ci. Les prix ont augmenté en raison de la hausse de la laine brute et des conditions de la main d'oeuvre. La laine qui a augmenté d'environ 20% pendant le dernier trimestre semble devoir encore subir une nouvelle augmentation pour l'année prochaine à moins que la Commission de la vie chère n'accomplisse quelque travail effectif avant longtemps.

Les chandails "Slip-overs" se font encore pour le printemps prochain et semblent devoir être le modèle le plus en vogue. Le sleep-over sans manches se fait moins et le chandail se fait dans les modèles les plus courants. La laine brossée a disparu complètement dans les échantillons d'un des plus grands fabricants du Canada. Les seuls articles de ce genre seront des écharpes et des bérets.

Les bordures mélangées, d'effet persan, promettent d'être en vogue pour le printemps. Les encolures carrées avec de petits cols Tuxedo font concurrence aux encolures rondes avec cols roulés.

Les bords de quelques modèles de printemps sont garnis de tissus d'une autre teinte appelée "piping".

La fibre de soie de couleur contrastante sera employée comme garniture sur les vêtements de laine.

Les ceintures croisées ou de longues ceintures avec glands sont employées sur les vêtements de soie ou de laine. Jusqu'à présent les couleurs qui se vendent le mieux sont: rose, turquoise et Américain beauty. On compte beaucoup sur le succès de la teinte fraise.

La punérie de fibres a disparu, cependant il n'y a pas abondance sur le marché et les prix sont toujours élevés. Les filatures ne montrent qu'une série limitée de modèles pour le printemps.

Le gant ordinaire pour cette saison est le gant de tissu gris foncé avec piqure de même couleur. Les gants de soie de toutes sortes se vendront en quantité, mais le plus en faveur sera le gant en imitation de chamois. Quelques modèles de ce dernier tissu sont doublés en soie, ce qui fait qu'ils s'enlèveront rapidement dès que le temps froid fera son apparition.

Les gants longs continuent à n'être commandés qu'en quantité limitée. Les fabricants ne tiennent pas à en faire à cause de la rareté des appro-

visionnements en soie et du peu de machines capables de les tisser, mais la mode fait augmenter leur demande lentement mais surement.

Conditions du marché

La réduction de la production affecte toutes les industries et l'industrie textile ne fait pas exception à la règle.

Cette réduction est due à deux causes principales. D'abord aux nombreuses grèves qui ont laissé les usines inoccuppées, et ensuite au fait que la main d'oeuvre a perdu un bon pourcentage de sa valeur d'avant-guerre.

Tout le mécanisme du monde s'est ralenti et quelque effort que fasse un ouvrier individuellement, il ne peut plus produire autant qu'autrefois, car il travaille dans une atmosphère d'inquiétude et d'incertitude et au milieu d'une organisation qui s'est ralentie d'une façon générale depuis la guerre.

Telle est la situation actuelle et il est inutile d'imaginer quelle sera modifiée avait longtemps. Cela signifie que pendant quelque temps encore la production sera inférieure à ce que nous avions habitude d'appeler la "Normale" et à côté de ce fait la demande de vêtements est anormale. Si l'on considère les prix actuels de la main d'oeuvre, il est insensé de s'attendre à une baisse de prix dans un avenir rapproché, mais il est beaucoup plus raisonnable de prévoir une rareté dans les approvisionnements pour les raisons précitées. Les filatures canadiennes sont sur le marché universel pour fournir à tous les pays qui veulent acheter leurs produits et les consommateurs canadiens sont dans la même position pour s'approvisionner que ceux de tout autre pays. S'il y a punerie générale, ils auront à la supporter. Tous les articles courants offerts au prix actuel sont bons à se procurer. Il y a un moment où il est préférable pour le détaillant d'avoir du stock dans ses rayons que d'avoir l'argent en banque pour pourvoir acheter.

Beaucoup de nouveautés dans les chandails

Les chandails, les écharpes et les bérets sont des articles importants pour la tenue de sortie et on en offre une grande variété aussi bien pour livraison immédiate que pour le printemps. Quelques maisons exposent maintenant leurs articles pour cadeaux, tandis que d'autres en sont déjà à leur collection de printemps. Parmi les nouveautés on trouve un chandail en laine brossée qui ne ressemble en rien à la laine brossée d'il y a deux ans. C'est une laine très fine, très légère qui semble presque aussi souple que l'angora. Ce modèle est droit et ample, a des manches ajustées, tombe presque au genou et est frangé tout autour du bord avec de la soie nouée. Il a de plus une longue écharpe transformable ou un col châle.



Manteau-Tricot Tuxedo avec devant forme gilet, pour dames; tricotage uni, effet de soie; gilet tricotage de fantaisie. Montré par Acme Glove Works Limited, Montréal.

Les Peplums

Quelques fabricants ont sorti des modèles peplums avec manche cloche. Une importante maison montre ce modèle en turquoise, rose, vert de mer, tissé en laine Shetland. Les encolures sont en forme de V avec ruban passé et noué au milieu.

Cols tuxedo

Le col tuxedo semble être adopté pour le vêtement ouvert en avant. Une petite bande boutonnée sous le revers ainsi que la ceinture qui se boutonne l'empêchent de flotter. On prévoit une grande demande de manteaux en jersey de laine, sur lesquels on emploiera également le col tuxedo.

Une fabrique offre une ligne de jolis chandails en filet, ainsi que les chandails de laine tricotés à la machine avec col et poignets blancs en filet à la main.

Quoique la fibre de soie soit d'un prix excessif comparativement à ce qu'il était autrefois, les chandails de ce tissu seront sur le marché en plus grande variété cette année que l'année dernière. Dans la fabrication des chandails à la machine, les filatures essayent d'imiter le travail à la main en se servant du même point.

Echarpes et bérets

Il y a des écharpes de tout genre. Leur vose dessine déjà car nombre de gens les ont déjà tées et les portent avec une robe ou un costu-

Les unes sont très larges comme des mantes, tres sont plus étroites et très longues. Elles faites pour protéger le corps au dessus de la et enveloppent des épaules à la taille. Les pratiques se font en couleurs sombres mais on e cependant beaucoup de nuances claires par- s modèles de fantaisie.

On trouve également un bel assortiment d'es en fibre ou en soie véritable.

Le jersey de laine et la tricolette

Quelques filatures canadiennes font un gros merce de tissus de laine et de fibre de soie vendent aux fabricants et aux détaillants.

Toutes les usines ont plus à faire qu'elles ne nt et leur production est vendue longtemps ance.

Les prix ne montrent pas beaucoup d'augmen- sur ceux de la saison dernière, peut-être 10 % sur ceux de novembre de l'année dernière.

Quelques nuances sont rares

est difficile d'obtenir certaines nuances que vert marin, gris, oxford, tan, lemon et hague. La première raison est dûe à la grè- mineurs de charbons qui a tenu arrêtées les es de laine ensuite la grève des dockers de ool qui a empêché l'expédition des laines. peut-être la raison la plus importante de c'est la demande importante de laines faite Belgique, la France et même par l'Allemagne triche. Ceci contribue beaucoup au main- s prix élevés.

GARNITURES

sequins, bandes et motifs métalliques ornt les robes de soirée ou de sortie. Jais et fet iridescent.

saison des réceptions qui est ouverte dans Canada fournit l'occasion d'un luxueux éta- garnitures françaises, effets de perles, se- tissus d'or et d'argent, franges compliquées les et tout le glorieux attirail des ornements bes que l'on trouve dans les bons magasins. y a des sequins partout. La garniture en noires est la plus en faveur. Les dessins ligne droite ou de modèle grec. Des des- oraux en sequins de jade ou bleu iridescent ant un fond incrusté de sequins noirs for- n tissu qui convient éminemment bien pour antes toilettes de soirée.

Médaillons de perles

Les perles de toutes formes sont employées dans les nouvelles garnitures françaises et on revoit fréquemment la vieille perle de Venise. Le jaïs est très en faveur et on le rencontre souvent combiné avec des perles d'un brillant éclat.

Les médaillons perlés sont une autre nouveauté offerte par la France. Ils se font ordinairement en deux couleurs combinées telles que: bleu et or, rose et or, noir et jade, etc.

Tuniques en tulle perlé

Il nous est arrivé de Paris d'élégantes tuniques en tulle perlé qui sont destinées aux femmes qui ont largement à dépenser car ces gracieux articles coûtent de $60.00 à $100.00. La tunique "tablier" a un tablier devant et derrière et de petites manches perlées qui tombent quelques pouces en-dessous de l'épaule. D'autres tuniques perlées n'ont qu'une légère bande perlée sur l'épaule. Les perles d'or ne sont guère employées sauf en combinaison avec le noir.

Il y a aussi des mantes de soirées faites entièrement en perles.

Les draps d'or et d'argent servent à faire des ceintures rubans que l'on trouve sur beaucoup de toilettes de soirées. C'est une mode qui nous vient des plus grandes maisons de Paris. Parmi les dentelles importées d'Europe on trouve les tissus de tulle brodés d'or et d'argent qui sont largement employés pour les toilettes d'après-midi et de soirée.

Frange de toutes sortes

Une autre nouveauté française est la frange de toute sorte dont la vogue va chaque jour grandissant. Au premier rang il faut placer la frange de plume qui constitue une des plus belles garnitures qu'on ait jamais vues. Cette frange se porte le plus fréquemment en noir et garnit plus d'une tunique pailletée de jaïs.



Frange imitation de plumes

La frange de plumes a naturellement été suivie de belles imitations. Il peut être injuste de traiter d'imitation la garniture de soie pseudo-plume qui a réellement son charme propre.

Il y a des franges faites en soutache, d'autres dont les brins ne ressemblent rien moins qu'à de nombreux bouts de lacets de souliers. Puis viennent les franges de soie ordinaires dans toutes les largeurs jusqu'à 24 pouces. Le noir domine, mais on trouve également les teintes de marine, taupe, brun et prune. Il y a des franges en forme spécialement faites pour appliquer sur les jupes et ayant 24 pouces de large au milieu aussi bien en avant qu'en arrière et diminuant graduellement jusqu'à

être réduit à néant au-dessous de chaque hanche. On voit également beaucoup de franges tricotées.

Des franges plus ouvragées pour tenue de soirées sont faites en perles de couleur et jaïs.

QUELQUES NOUVEAUTES DANS LES CHAPEAUX

Les plus jolies créations en feutre pastel sont garnies de raisin agrémenté de petites roses et de feuillage.

Lanvin, de Paris, emploie le vert amande et la fourrure de singe. Cette fourrure est d'un très joli effet sur du velours de la teinte précitée.

Les acheteurs qui reviennent de Paris parlent beaucoup de voiles et voilettes de toutes sortes.

Talbot emploie des velours perforés doublés de soies claires.

La fourrure avec dentelle ou malines est très en faveur. Le gris renard et une teinte jaune sont les nuances le plus en vogue à Paris.

Quelques chapeaux de velours sont brodés en chevreau. Il y a aussi un tissu qui imite le chevreau, on en fait de grands coquelicots dont la moitié des pétales sont blanches et le reste sombres. Le gris acier avec le blanc est considéré surtout comme très chic.

Un grand nombre de formes coquettes pour le début de l'automne ressemblent aux petits chapeaux que portent les coolies chinois.

Un modèle en velours capucine foncée a un dessous en chevreau de même nuance, sur lequel sont appliquées des coquelicots de velours avec broderies de soie floche. Le bord est relevé.

Quelques modistes de Paris prédisent une vogue pour les calottes drapées basses et très souples. Quelques fleurs, plates et sombres, avec feuillage de velours, des turbans irréguliers quelquefois voilés de tulle et des turbans d'hermine sont aussi considérés comme de bon goût.

La jade de l'été conserve sa vogue pour l'automne.

Une nouvelle garniture très ingénieuse appelée la plume d'Hawai est faite d'épais ruban de satin coupé en longueurs égales qui sont assemblées après avoir été effilées des deux bouts presque jusqu'au centre. Un laiton est passé au centre et la gracieuse plume est ainsi formée. Les bords peuvent être finis pas de petits plis.

Les bords entièrement doublés de blondine sont considérés comme ultra smart. On voit aussi beaucoup de motifs appliqués en plume d'autruche, en soie, en soutache, en jais, en bourre de soie, en chenille et en ruban.

La moire, la soie et le ruban sont employés avec le velours la peluche ou le satin.

Le prix élevé du duvetyn continue à le maintenir en vogue.

LES MARCHANDS DE MODE EN ASSOCIATION.

Les marchands et marchandes de modes se sont réunis la semaine passée, dans les bureaux de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, édifice Dandurand, sous la présidence de M. J. A. Lavallée, des grands magasins Mont-Royal. Une trentaine de personnes étaient présentes. L'assemblée avait été convoquée dans le but de discuter l'opportunité de fonder une association spéciale de ce commerce.

Les marchands présents sont tous d'opinion que ce commerce est peut-être celui qui a le plus à souffrir de la concurrence des marchands de gros. Leur manque d'organisation les expose aussi à tous les ennuis.

C'est ainsi que les marchands de gros s'empressent, à chaque saison, de vendre de bonne heure leurs nouveautés aux petits détaillants et le surplus à des prix moindres dans les grands magasins. Pour illustrer ceci, il est rapporté que tout récemment un chapeau payé par bon nombre de détaillants cinq dollars cinquante, était la semaine suivante, au désappointement de ces derniers, affiché dans plusieurs vitrines au prix comparativement ridicule de $2,98.

On voit par là qu'un manque absolu d'entente existe chez ces marchands qu'une association peut seule faire disparaître.

M. Marchand, secrétaire-général de l'association, a fait ressortir tous les avantages qu'assurerait à ces marchands leur affiliation à la grande association des Détaillants. Ils furent si bien compris que la nouvelle association compte déjà vingt membres dont quelques dames.

Un comité exécutif temporaire a été formé pour les fins d'organisation. Il se compose de MM. J. A. Lavallée, président; L. H. Duclos, A. Gélinas, S. D. Cohen, M. Barash et M. Jacobson, directeurs.

EN VOYAGE D'AFFAIRES EN AUSTRALIE.

M. J. F. Lemieux, vice-président de Regent Knitting Mills Limited, Montréal, est parti pour l'Australie dans le but d'y établir pour sa maison de profitables débouchés commerciaux. Nous souhaitons au voyageur tout le succès que mérite son entreprise et nous ne doutons pas que les résultats les plus heureux viennent couronner ses efforts.

ACCESSOIRES

On achète toujours les articles de cou en tulle et en dentelle — Les gants en tissus de coton et de soie sont de vente courante pour l'hiver.

Les articles de cou récemment arrivés de Paris ont un col droit et sont faits de tissus transparents tels que chiffon organdi ou tulle. Quelques modèles sont du genre jabot sur fond de dentelle, ils servent de petits gilets et suppriment la nécessité d'une blouse. Ils ont des effets de grands revers faits en tulle plissé. Les garnitures de robes se font en Georgette garnie de Vènise avec un col matelot à l'arrière. Ce genre se vend très bien en province, mais n'a pas le style de la berthe, du jabot ou du col à revers.

New-York expose des articles de cou peints à la main. Ce sont plutôt des articles de vitrine, car ils sont peu recommandables comme service.

Les jabots sont actuellement en vogue pour porter sur les costumes du début de l'antomne. Un modèle excentrique a une ruche de dentelle qui tombe à 5 ou 6 pouces au-dessous de la ceinture et forme ainsi une sorte de gilet. Les robes de satin noir sont complétées par un jabot de dentelle ou de tulle.

Le duvetyn de toutes couleurs est employé pour les articles de cou pour l'automne, mais le prix en est si élevé qu'on ne peut s'attenlre à une grande vente de cet article. Les articles de fantaisie sont faits en broche garni de pompons.

Il y a une grande variété de petits cols, parmi lesquels il faut remarquer les cols ronds de toutes sortes et les formes tuxedo.

Les cols matelots se vendent en province mais sont peu demandés dans les villes, sauf dans les petits magasins de banlieue. On les fait surtout en tulle et en dentelle. Le crèpe Georgette est aussi quelque peu employé mais le tulle et la dentelle semblent avoir la préférence.

Elégants bonnets de boudoir

Un nouveau modèle de bonnets de boudoir est fait dans le genre des petits bonnets de dentelle noire qui sont portés par les femmes qui savent vieillir avec dignité et couvrent juste le dessus de la tête descendant légèrement sur les oreilles. Le bonnet boudoir est maintenant muni d'un élastique recouvert de ruban qui passe sous les cheveux en arrière et tient le bonnet en place. On les fait en dentelle garnie d'étroites valenciennes plissées et ornée de noeuds de ruban et de petites fleurs.

Les gants

Comme dans toutes les autres lignes de la toilette féminine, les livraisons de gants d'hiver sont très en retard. La fabrication des marchandises pour cette année va se continuer jusqu'au 1er novembre. Les échantillons de printemps ont fait tardivement leur apparition et les voyageurs ont dû attendre pour se mettre en route. Les ordres commencent à arriver et montrent que le détaillant espère n'avoir pas de difficulté à écouler une grande quantité de marchandises en dépit de la hausse des prix. Les articles de printemps accusent une augmentation variant le 10 à 20% sur les prix actuels, suivant le genre de marchandises.

Les gants tannés sont en grande demande cette saison malgré l'augmentation des prix sur ceux de 1918. Il est à remarquer que les gants tannés ont nécessairement perdu de leur qualité durant la guerre, car le marché russe qui produisait les meilleures peaux du monde pour les gants tannés n'est plus abordable. Les fabricants sont obligés de se procurer les peaux en Afrique du Sud, en Amérique du Sud, en Australie et enfin en Espagne.

On croit généralement à tort que le récent embargo mis sur l'exportation des peaux canadiennes aura quelque effet sur la réduction des cuirs pour la ganterie. Les peaux canadiennes ne conviennent pas à la fabrication des gants et même si elles convenaient, il n'y a pas en Canada de tannerie capable de tanner les peaux pour la ganterie. Toutes les peaux sont actuellement tannées aux Etats-Unis. Le véritable gant mocha a disparu du marché, car les fabricants américains ne peuvent plus se procurer de peaux arabes.

Le prix des gants de chevreau et de suède continue à être si élevé qu'il y a peu de demandes dans ces articles sauf pour la clientèle riche. Les acheteurs américains ont réussi à obtenir la production limitée des fabriques françaises à des prix de fantaisie.

Les gants de coton et de soie vont être les articles courants pour le printemps. L'imitation de chamois aura toujours autant de vogue et en gris perle, gris français et castor, elle suivra la mode des gants de chamois les plus chers. Les gants à courroies seront très populaires parmi les gants de tissus. Les gants de soie continuent à avoir le fermoir à pression, car la courroie ne leur est pas applicable.

Il y a quelques riches modèles de gants de soie dans les collections de printemps. Les plus recherchés sont les blancs brodés en noir et les noirs brodés en blanc. La dernière nouveauté est une broderie sur le poignet du gant. Ces gants ne se vendent qu'en petite quantité, mais ils seront certainement appréciés de la clientèle.

Un gant d'après-midi qui sera bon pour le printemps est un gant de chamois gris français ou castor brodé de noir et ayant une courroie et le poignet long. Ce genre de gant est tout à fait approprié pour porter la manche trois-quarts.

On ne reçoit pas encore de grandes commandes de gants longs pour le printemps, cependant les fabricants prévoient pour plus tard une grande demande, spécialement pour les gants longs en soie.

Ceintures en cuir verni pour chandails

Les ceintures en cuir verni de ½ à ¾ de pouces de large, se détaillant de 50 cents à un dollar, sont actuellement en grande demande à New-York.

Bijoux en écrins

On vend une grande quantité de bijoux en écrins doublés de peluche. Les prix de détail populaires pour les épingles et les broches variant de 59 cents à $3.98.

Les sautoirs de perles marqués à $5.00 pièce vont fort probablement bien se vendre pour les fêtes.

Eventails en plumes d'autruche

Les éventails en plumes d'autruches se font en deux tons tels que rose et bleu, dont l'un se dégrade sur l'autre. Il y a de nombreuses combinaisons de couleurs pour assortir avec les robes.

Les bonnets et les étoles en marabout se sont bien vendus pour l'automne et l'on estime que leur vogue se continuera jusqu'à ce que les fourrures deviennent absolument nécesasires.

Mouchoirs de couleur

Les mouchoirs de couleurs unie ou imprimée sont une nouveauté de cette saison. Les plus jolis dessins nous viennent d'Angleterre et sont déjà exposés dans les magasins. Notons en passant que le mouchoir qui valait autrefois 59 cents la douzaine, coûte actuellement 4 fois autant. Ce n'est là qu'un des petits incidents de la guerre.

Les rubans de toute sorte ont été très actifs le mois dernier, en raison surtout de leur emploi sur les articles de fantaisie que l'on peut utiliser pour Noël. Ils sont cependant très rares et on parle d'une nouvelle hausse pour le Jour de l'An.

RIDEAUX ET DRAPERIES

Les matériaux sont en très petites quantités et les prix sont fermes.

Le marché est ferme pour les rideaux et draperies. Il y a une forte demande sur le marché domestique aussi bien que sur le marché étranger. Sur ce dernier la signature de la paix a ouvert de nouveaux débouchés et une rareté de matériaux est à prévoir avant peu en raison de la demande presque anormale. Les prix ont subi des augmentations considérables. Les acheteurs canadiens ont toutes les peines du monde à s'approvisionner en Europe. Il y a une très grande demande d'articles anglais sur le marché canadien, ces articles ont été difficiles à trouver pendant la guerre et leur vente actuelle est des plus aisées dans ce pays. La France rentre de nouveau sur le marché, mais il se passera encore quelque temps avant que sa production soit revenue à la normale. Quelques-unes des plus grandes usines recommencent à fabriquer des damas, des tapisseries et des brocarts, mais un marché presque dépourvu de ces articles de belle qualité aura vite raison de tout ce qui peut être produit. Les fabricants américains ont de belles commandes pour le restant de l'année. Les importateurs et les maisons de gros recommandent d'acheter aussitôt que possible, car il pourait bien y avoir manque de marchandises dans certaines lignes en raison de la difficulté toujours croissante de se procurer de nouvelles marchandises. On trouve quelques beaux assortiments de tissus d'ameublement et de velours pour rideaux, mais ils sont en quantités très limitées.

LES MARCHANDS DE NOUVEAUTES ET LA FERMETURE DE BONNE HEURE

L'Association des Marchands Détaillants, section des nouveautés, a tenu, la semaine passée, une assemblée sous la présidence de M. Jos. Filiatrault, président.

La principale question discutée a été celle de l'attitude prise par le conseil municipal au sujet du règlement de fermeture à bonne heure.

L'association des marchands détaillants a déclaré désapprouver de toute façon ce que le conseil municipal a fait relativement au règlement de fermeture à bonne heure.

Les marchands de nouveautés déclarent que le conseil municipal n'a pas le droit de modifier le règlement de fermeture à bonne heure sans consulter ceux qui ont, eux-mêmes, à la demande des autorités municipales, rédigé ce règlement.

Parmi ceux qui ont pris part à la discussion, on remarquait MM. Jos. Filiatrault, Gareau, Brault, Papin, Painchaud, J. A. Rouleau, Benoit, Moreau et autres.

Ceux qui s'opposent le plus au règlement de fermeture à bonne heure sont les restaurateurs auxquels les marchands de nouveautés ne font aucune concurrence, a déclaré l'un des membres.

Une résolution à ce sujet a été adoptée par laquelle les marchands de nouveautés affirment n'avoir aucune acrimonie contre les petits marchands.

Les marchands de nouveautés ont aussi discuté de la question de la vente en détail par les marchands de gros. Un comité a été formé à cet effet mais son travail n'est pas encore complété. Un questionnaire a été cependant rédigé pour être envoyé aux marchands de gros et on prendra une décision lorsque toutes les réponses seront reçues. Le comité doit s'assembler la semaine prochaine.

LES FOURRURES

e commerce de détail commence de bonne heure

a longueur des manteaux varie, mais il y a une tendance vers les manteaux courts pour les articles riches. — Les dolmans se vendent pour manteaux de soirée — La taupe est en vogue comme nouveauté — Manteaux, mantes et garnitures Renard naturel et teint.

Jamais on a vu une plus grande variété de yles et de peaux qu'à l'exposition de cet automne. y a une grande demande non seulement pour les urrures de prix modéré que la femme achète par cessité mais aussi pour les coûteuses fourrures luxe. On emploie beaucoup les queues sur les égantes fourrures à poil ras, les étoles et bonnets martre et de zibeline n'ont jamais plus de succès que lorsqu'elles sont finies par une frange souple. Le renard argenté est plus cher que jamais, ais il trouve facilement des acheteurs, malgré ugmentation qui varie de $50 à $100.

Dolmans et Mantelets

Le côté amplement drapé se rencontre aussi en dans la longue mante de théâtre que dans le anteau court qui paraît devoir être le modèle qui vendra le mieux cette saison. Les fourrures ntractantes sont de règle dans ce genre de manteaux courts et les mantelets qui nous restent de n dernier. L'écureuil, le vison, la martre d'Alaska et le castor sont ordinairement combinés avec phoque d'Hudson. Le castor est porté par la mme qui peut se permettre un tel luxe et les marchands montrent ordinairement au moins un modèle de manteau fait entièrement avec cette fourrure canadienne.

La taupe est une nouveauté de choix

La taupe est généralement reconnue comme la uveauté de choix de la saison. Combinée avec ermine, le renard taupe, l'écureuil naturel, le ix ou la martre d'Alaska, elle fournit de très jolis anteaux et mantelets, ainsi que des cols et des oles. Les marchands considèrent la taupe comme une fourrure durable et pratique et ils en poussent la vente.

La longueur des manteaux varie

La longueur des manteaux est des plus variées te année. Il y a une certaine demande pour des nteaux de 42 pcs parce qu'ils sont plus chauds, dis que le manteau de 36 pouces est de plus en s en vogue. En dehors de ces modèles courants y a une foule de mantelets et de manteaux de



La martre est toute indiquée pour le choix d'un manteau de dames pour l'automne, si la bourse le permet. La large bande autour des hanches permet les poches amples.

fantaisie, dont quelques-uns tombent à peine au-dessous de la taille. Les cols se font toujours en forme châle, mais parfois on trouve une petite bande de cou croisant et boutonnant sur l'un ou l'autre côté. La ceinture est toujours en vogue, mais les manteaux les plus nouveaux ont le dos vague, la ceinture de fourrure passant en-dessous sur les côtés. Ces ceintures en fourrures tendent plutôt à être étroites par analogie avec les ceintures lacets des costumes et des robes.

Le chat sauvage est bon pour manteaux spécialement pour l'automobile, lorsqu'il est combiné avec le phoque ou porté sans garniture. Le rat musqué sera très bien porté.

Les boutons d'os ou d'ivoire sont employés sur beaucoup de manteaux en écureuil, et l'écureuil est de grande importance cette année. Un manteau fantaisie est fait de taupe et d'écureuil.

Les écharpes en renard tiennent la tête

Dans le beau commerce de détail les écharpes sont en aussi grande demande que jamais, car on trouve toujours une femme qui veut dépenser une centaine de dollars ou plus pour une peau d'une

jolie couleur et d'une épaisseur exceptionnelle. Le renard est certainement en tête avec quelques étoles extraordinaires en renard croisé, gris de différentes nuances et noir. On parle du renard pointé et le blanc se vend extraordinairement bien surtout si l'on considère qu'il a été classé comme fourrure d'été pendant ces dernières années.

Les affaires sont actives en ce moment et les détaillants comptent sur une bonne saison d'automne étant donné la demande inaccoutumée qui a eu lieu pendant le mois d'août où les touristes et clients américains anxieux d'éviter de nouvelles hausses, ont commandé des fourrures en quantité.

Une vogue pour les pelleteries de fantaisie

Malgré la hausse des prix, le "seal" d'Hudson reste l'article en vogue pour le manteau courant et n'a guère cédé qu'une faible partie de sa vogue aux fourrures meilleur marché. Le nombre de manteaux de seal vendus cette saison n'a que peu diminué en raison de l'augmentation des prix, mais par contre le chiffre d'affaires a considérablement augmenté sur celui des saisons précédentes. Il reste à savoir si la baisse prévue dans le prix du seal électrique par suite de la réouverture de l'industrie française, aura à une prochaine saison un effet appréciable sur la demande du seal d'Hudson. Les opinions sont partagées sur la valeur de la sealine, qui est un lapin d'Australie, comparée au seal électrique. L'opinion généralement répandue semble être cependant que son peu de durée est plus que compensée par son prix bon marché. Elle est habilement teinte pour donner à la racine du poil cette teinte rouge brun qui est le caractétique du seal véritable.

Le modèle le plus coquet fort demandé dans les grandes villes comme Montréal, Toronto et Winnipeg est un manteau court de 28 à 36 pouces de longueur. Les petits centres s'approvisionnent de manteaux ordinaires de 38 42 pouces. On ne fait pas de manteaux en seal l'Hudson plus longs que 42 pouces. La martre d'Alaska est toujours très appréciée comme garniture sur le seal d'Hudson et la plupart des commandes demandent des garnitures en Alaska à la grande surprise des fabricants qui pensaient au début de la saison que la martre d'Alaska était passée de mode. La clientèle riche recherche le manteau en seal d'Hudson garni d'opposum australien, de taupe, de chinchila ou d'imitation de chinchila, de martre d'Hudson et de castor. Le lynx et le renard sont aussi quelquefois employés comme garniture.

Dans les jolis manteaux pour jeunes filles l'écureuil et l'opposum s'emploient spécialement comme garniture. Les cols châles ont presque complètement détroné le col carré. Le manteau long est de coupe ample et se porte avec ou sans ceinture. Quelques manteaux courts sont sans ceinture, d'autres ont une ceinture en partie cachée.

Quelques manteaux longs sont en forme de Capes. Quelques fabricants exposent des manteaux en seal d'Hudson de forme dolman. C'est là la seule exception à la règle qui veut que les manteaux aient la jupe ample. Le Kolinsky est employé comme garniture sur quelques jolis modèles en seal d'Hudson.

Il semble possible de voir revenir prochainement sur le marché le mouton de perse. Il a été presque impossible de s'en procurer depuis quelques saisons et les quelques peaux qu'on peut obtenir aujourd'hui sont à des prix exorbitants. On pense qu'il doit y avoir un énorme stock de ces peaux en Allemagne où elles ont été retenues au début de la guerre. Si cela est vrai et si ce stock arrive rapidement sur le marché, on peut s'attendre à voir reparaître le manteau de mouton de perse la saison prochaine.

La marmotte naturelle ou teinte est grandement employée pour les manteaux de femmes à la campagne. Les manteaux de chat sauvages se vendent également en quantités dans les districts ruraux. Les manteax courts en taupe sont en vogue pour la sortie, avec garniture en écureuil gris. La taupe s'emploie également pour les dolmans, les mantes en forme blouse et est garnie généralement de martre d'Alaska, de renard, de kolinsky et d'écureuil gris naturel. Une fausse rumeur a été répandue dans le public en ce qui concerne la durée de la taupe. Si on en prend soin d'un article en taupe peut se porter trois saisons. Les capes et les étoles se partagent la faveur pour les tours de cou, qui se font surtout en seal d'Hudson. Les capes ont un col fait d'une autre fourrure. L'Hermine est particulièrement appréciée de la clientèle canadienne-française et se voit sur beaucoup de jolis tours de cou.

Depuis deux ans on a pu remarquer que le manchon perdait de sa vogue. La cause en est certainement due au fait que tous les grands manteaux de fourrure ou de lainage ont des poches et que la mode ne s'oppose plus à ce qu'une femme se serve complètement de ses poches pour tenir ses mains au chaud.

L'Angleterre offre actuellement un marché très intéressant pour le fabricant canadien. Le temps de la main d'oeuvre bon marché est passé et les vêtements de fourrures sont maintenant aussi chers qu'ici. La classe d'ouvriers experts que nous avons en Amérique est inconnue en Angleterre et les fourrures faites de l'autre côté n'ont pas le chic ou le style de celles fabriquées sur ce continent. Mais les manufacturiers anglais avec leur facilité d'assimilation, s'adaptent rapidement aux méthodes américanes. Le goût du Nouveau Monde allié à la solidité et à la durabilité britanniques va, avec le temps, arriver à faire encore de la Grande Bretagne le plus important centre manufacturier de fourrures du monde entier. Londres reprend déjà sa place comme marché de peaux brutes pour l'univers. Le trafic de la Chine et d

'Australie qui avait été controlé pendant la guerre par les Etats-Unis, est déjà revenu à Londres et les fourrures brutes canadiennes traversent de nouveau l'Océan au lieu de se rendre à New-York et à St-Louis. Jusqu'à ce que la Grande Bretagne ait repris son ancienne place comme manufacturière de fourrure il y a de grandes chances pour les fourreurs canadiens de vendre des articles manufacturés dans les vieux pays.

Les apprêteurs et teinturiers en fourrures sont actuellement en morte saison jusqu'à environ le mois de Décembre. Leur occupation la plus importante cette saison a été la préparation de toutes les fourrures bon marché employées comme garnitures.

Notons en passant que le castor augmente de prix par bonds excessifs.

Les détaillants déclarent que les affaires sont très bonnes. Il y a plus de touristes qu'il n'y en a eu depuis longtemps et ils achètent généreusement, surtout les fourrures chères exclusives au Canada. Les Américains économisent ici la taxe de luxe de 10%. Ils profitent également de l'avantage que la loi leur donne de pouvoir passer en franchise pour une valeur de $100.00 de marchandises.

De l'avis des détaillants, c'est le manteau de 72 pouces qui se vendra le mieux en raison de la longueur de la température, mais les manteaux courts se vendent extrêmement bien pour l'automne.

La taupe, le seal d'Hudson, le vison et le castor sont en faveur parmi les fourrures à poil court, la zibeline, le fisher et le renard sont les plus en demande parmi les fourrures à poil long.

LE COMMERCE DES FOURRURES.

On vient de former à Londres une association qui a pour but principal de garder à cette ville sa position de centre de l'industrie des peaux à fourrures et de lui donner de plus en plus d'importance comme centre du commerce des fourrures préparées, teintes et manufacturées. L'association compte parmi ses promoteurs des membres influents de la compagnie de la Baie d'Hudson.

Cette initiative sera bien vue de tous les commerçants de fourrures canadiens qui aimeront mieux faire leurs achats dans la mère-patrie que dans n'importe quel autre pays, quoique le patriotisme ne soit pas absolument à la base du commerce.

Pendant la guerre, New York et St-Louis ont tous deux cherché à enlever à Londres son titre de marché aux fourrures du monde, mais leurs espoirs se sont envolés à l'encan aux fourrures du mois de mai, dans la métropole, alors que des acheteurs affluèrent du monde entier et que des prix sans précédent furent réalisés.

Les marchands de fourrures anglais, cependant, craignent surtout les efforts qui seront faits par les Allemands pour donner un regain d'activité aux importantes ventes de fourrures qui se faisaient avant la guerre à Leipzig. Ces craintes sont partagées par les marchands de fourrures français et italiens qui demandent aux maisons anglaises de se joindre à eux pour déjouer l'intention des Allemands de créer chez eux le plus grand marché de fourrures du monde.

Nul doute que les Américains voyant leur projet de suprématie échouer, coopéreront aussi au mouvement qui a pour but de fixer d'une manière permanente dans le pays allié le mieux situé et le mieux organisé pour l'important commerce des fourrures.

LES AFFAIRES

Les affaires, à cette époque de transition difficile à passer, seront ce que nous les ferons.

Ce n'est pas seulement le financier, ou le gros exportateur, ou le grand homme d'affaires, qui façonnera notre avenir économique; c'est le grand public et le petit épargnant, c'est tout le monde, c'est vous et moi.

La Grande-Bretagne et les Alliés d'hier ont d'immenses besoins; nous avons, pour les satisfaire, une énorme production. Seulement; le client étranger ne peut acheter au comptant, et le producteur canadien ne peut vendre à crédit.

C'est l'argent de tout le monde, concentré dans l'Emprunt de la Victoire 1919, qui permettra du même coup à l'Etat, de payer comptant le producteur canadien et de faire crédit au client étranger.

Notre avenir est entre nos mains.

L'AVENIR DU CANADA

D'après M.L.P. Pelletier, agent général canadien à Londres, l'état actuel des pays alliés d'Europe qui ont souffert de l'invasion allemande offre au Canada une chance exceptionnelle de développer son commerce. Des villes entières ont été rasées et nombre d'établissements industriels ont été détruits. Pour reconstruire ces villes et remettre sur pied des milliers d'usines et de manufactures, il faudra du bois en quantité énorme; il faudra surtout de la nourriture. Autant de choses que le Canada peut fournir, en ne disposant que de l'excédent exportable de sa production.

Or, la plupart de ces pays dépourvus des nécessités de la vie, ne sont pas en état d'acheter au comptant et le Canada n'est guère en état de vendre à crédit, puisque nos ouvriers et nos cultivateurs sont en droit d'exiger le prix de leur travail ou de leur blé. D'où la nécessité pour le peuple canadien de prêter de l'argent à l'Etat en souscrivant à l'Emprunt de la Victoire 1919, afin de lui permettre de consentir des crédits aux pays européens.

Si le peuple canadien refuse de prêter l'argent, d'autres pays consentiront les crédits nécessaires.

L'avenir du Canada dépend donc d'un chacun de nous.

LA PRODUCTION DE LA DENTELLE AFFECTEE

La qualité dépend principalement du fil employé — Les défauts ne paraissent pas au premier abord — La Chine a augmenté grandement sa production depuis qu'elle a débuté dans cette industrie il y a 25 ans.

L'art de la dentelle a été enseigné pour la première fois aux Chinois à Chefoo par des missionnaires étrangers il y a environ 25 ans. Ils pensaient qu'en leur apprenant la fabrication de la dentelle, les femmes et les jeunes filles y trouveraient un emploi profitable qu'elles pourraient exercer chez elles et depuis l'essor de cette industrie a pleinement justifié leurs efforts. Bien que ce soit à Chefoo que l'art de la dentelle fut d'abord introduit, c'est Chi Hsia Hsien qui fut la première ville à fabriquer intensivement cet article.

En 1895 un missionnaire anglais, James Mc Mullan, établit une institution nommée la Mission Industrielle de Chefoo et commercialisa l'industrie de la dentelle. Après un modeste début dans les magasins de détail du pays, l'exportation en détail suivit et se développa graduellement pour arriver à des transaction de gros. Il y a environ 15 ans la fabrication de la dentelle de fil fut introduite concurremment à la dentelle de soie et en se servant des modèles de France et de Belgique, Chefoo entra la première en concurrence avec les dentelles européennes.

Au début lorsque les dentelles étaient faites en soie, l'industrie était concentrée car on employait le fil de soie fabriquée en Chine. Depuis longtemps la dentelle de soie est passée de mode et la quantité produite est presque négligeable. Sur toute la production de dentelle de fil, il n'y a environ que 5 pour cent qui soit en fil de lin, les 95 pour cent restant sont en fil de coton. Le Japon et l'Angleterre sont les fournisseurs de fil.

Perfectionnement des Méthodes.

Au début les dentelles torchon et cluny étaient faites suivant la méthode générale de fabrication à la main, au moyen de bobines. Cette méthode consistait à fixer le dessin sur un coussin spécialement construit à cet effet, puis à planter des épingles aux points d'intersection et à passer les bobines d'arrière en avant devant les épingles suivant le dessin et le genre de dentelle qu'on devait faire. Un perfectionnement fut apporté plus tard: on employait alors un cylindre ayant approximativement 3 pouces de diamètre, qui tournait sur une planche plate sur laquelle les bobines reposaient, au lieu du coussin. Le dessin est attaché au cylindre de sorte que lorsqu'il tourne, le dessin est continu. Avec cette méthode les épingles sont enlevées et avancées suivant les besoins et la dentelle une fois finie passe de l'autre côté du cylindre. Avec le premier système, le dessin étant d'une longueur limitée, il était nécessaire d'enlever toutes les épingles et replacer le côté opposé de la dentelle au haut du dessin afin de continuer l'ouvrage.

La dentelle filet est faite au moyen d'un filet tricoté tendu sur un cadre et le dessin est brodé avec une aiguille.

Le nombre de bobines employées pour la fabrication de la dentelle varie de 8 à 500 et même davantage suivant le genre et le dessin.

Jusqu'au moment où la guerre européenne a bouleversé les conditions du commerce, le fil anglais était presqu'exclusivement employé dans l'industrie dentellière.

Les Fils Anglais sont les Meilleurs.

Cependant la guerre a permis aux fils de fabrication japonaise d'entrer en concurrence avec les fils anglais. La dentelle faite avec du fil japonais, quoique très satisfaisante comme apparence, n'a dit-on que peu de durée. Dès qu'elle a été lavée, les brins du fil se séparent et la dentelle devient inégale et lâche.

Le fil est distribué aux travailleurs par des tion sur le marché, bien qu'il soit entendu que pendant ces deux dernières années, certaines maisons ont fait des efforts réitérés pour nouer des relations avec les fabricants de fils des Etats-Unis.

Le fil est distribués aux travailleurs par des courtiers du pays, qui payent la main d'oeuvre et récoltent la dentelle finie qu'ils vendent aux exportateurs. Le travail se fait au domicile de l'ouvrière qui est payée à la verge, suivant le nombre de bobines employées, le genre de dentelle et le dessin. Le salaire journalier d'une dentellière varie de 30 à 50 cash (environ 1½ cent à 25 cents de notre monnaie canadienne au cours normal) suivant l'habileté de l'ouvrière et le temps consacré au travail.

Bien qu'il n'y ait pas de fabrique, les écoles de missionnaires qui enseignent la fabrication de la dentelle sont pratiquement installées sur la base d'une usine, mais la dentelle faite dans ces écoles est de peu d'importance comparativement à la production de tout le district.

Jusqu'à présent les exportateurs se sont contentés d'acheter les dentelles finies aux courtiers, mais quelques petits exportateurs Chinois ont introduit maintenant la pratique de fournir le fil aux ouvrières et de leur payer leur main d'oeuvre. C

pendant comme ces maisons éprouvent des difficultés à importer directement le fil dont ils ont besoin, il n'y a que peu de progrès de faits dans cette voie

Les conditions de guerre ont fait augmenter les prix.

En dépit des nombreuses entraves, telles que les restrictions d'importation des pays belligérants, l'augmentation du prix du fil étranger et le haut cours du change, les exportations de dentelle ont montré en 1918 une augmentation d'environ 50% de valeur sur celles de l'année précédente. Il y a probablement peu de variation dans la quantité, l'augmentation de valeur étant due principalement aux prix élevés et au change. Cependant une grande partie de cette dentelle était de fil japonais à trois brins au lieu de fil anglais à six brins, de sorte que si le marché se maintient quant à la quantité, il n'en est pas de même pour la qualité. Ce manque de qualité n'est pas apparent avant l'usage, à moins d'un examen expert, mais il apparait après le premier lavage.

La plus grande partie des importations de dentelle de Chefoo en ce pays est faite par des intermédiaires de Shangai, ce qui naturellement en augmente le prix pour l'importateur. Comme Chefoo est le principal centre de production de la dentelle en Chine, il semblerait que les acheteurs auraient tout avantage à traiter directement avec les exportateurs de première main. La province de Shantung produit 90% des dentelles faites à la main en Chine et Chefoo est de beaucoup le centre le plus important. L'Australie est le marché principal qui absorbe environ 50% de la production totale.

LES ETALAGES QUI FAVORISENT LES AFFAIRES

Vendre les marchandises bien ou mal achetées.— Attirer l'attention — Créer l'intérêt — Faire naître le désir — Vendre les marchandises.

Quoi qu'on ait pu dire et faire, il n'y a réellement que deux grands problèmes fondamentaux auxquels le détaillant a à faire face chaque jour. Ces deux problèmes sont l'achat et la vente. Ce sont là les deux grands problèmes et la question est de savoir lequel des deux a le plus d'importance.

Un des plus importants commerçants de gros disait récemment: "Si je pouvais empêcher les achats extravagants et inintelligents, je pourrais éviter la moitié des faillites commerciales et je pourrais donner au moins un peu de succès au quart des détaillants qui sont près de la faillite." Cette opinion est généralement répandue parmi les commerçants de gros du pays, qui ont constaté que pour cinq marchands sachant bien vendre, il n'y en a guère plus d'un sachant bien acheter. Nous pouvons donc en conclure que la question des achats est de beaucoup le point le plus important du commerce. La façon d'acheter est très importante pour le succès d'un commerce quel qu'il soit. Les stocks qui entrent dans le magasin sont comme la nourriture d'où le commerce tire sa force. Le stock a le même rapport avec les affaires que la nourriture a pour le corps humain. Vos méthodes de vente, de publicité, de présentation de la marchandise, quelque importantes qu'elles soient ne servent toujours qu'à écouler ce que vous avez acheté. De bons achats forment une bonne fondation sur laquelle vous pouvez construire, tandis que de mauvais achats procurent une bien mauvaise fondation qui est appelée à écouler et par suite à entraîner le commerce à sa ruine. Les achats sont, sans contredit, le tout premier besoin d'un commerce florissant et il est très important que le marchand soit un bon acheteur. Mais, sans diminuer l'importance d'un bon achat. Nous pensons quelque fois que la question des achats est ordinairement exagérée par l'illusion crée par ce vieil adage qui dit que les marchandises bien achetées sont à moitié vendues. Quoiqu'il y ait beaucoup de vrai dans cette maxime, il va sans dire que les marchandises vendues entièrement ont été bien achetées. La simple fait que les marchandises ont été bien achetées ne veut pas dire qu'elles soient vendues, quoique si elles sont bien achetées elles sont beaucoup plus faciles à vendre.

Essentiel pour attirer la clientèle

La guerre est finie et une grande partie des énergies qui avaient été distraites vers d'autres buts pendant la guerre sont de nouveau revenues vers le commerce. Il y a eu un grand mouvement en 1919. Les affaires pendant les six premiers mois de l'année ont été meilleures que jamais et aujourd'hui que les conditions du traité de paix ont été acceptées par l'Allemagne, les affaires vont encore mieux. Tout le monde est d'avis que les affaires seront des plus prospères pendant deux ou trois ans au moins. Mais votre magasin va avoir à lutter, car chacun va porter son énergie vers la vente. La question de la vente est donc le problème le plus important que vous ayez à envisager actuellement.

La question de se créer une clientèle est une de celles qui demandent énormément d'activité. La vente n'est pas simplement d'avoir en mains les marchandises que la clientèle demande. La vente a une signification beaucoup plus grande. Dans son sens le plus large, la vente consiste à attirer la clientèle au magasin, ce qui ne peut s'obtenir que grâce aux achats.

Toute question qui a pour but de créer l'achanlandage du magasin fait nécessairement partie de la vente, qu'il s'agisse des prix, du service, des annonces de journaux, des circulaires, des étalages, des vendeurs habiles et courtois, ou de tout autre chose. Tout ce qui est de nature à attirer la clientèle au magasin et à créer l'achalandage fait partie de la question de la vente.

En d'autres termes, se faire une clientèle, c'est attirer les gens à votre magasin. Ce doit être là le but principal de tout détaillant qui veut réussir et à ce point de vue il faut étudier toutes les manières possibles d'attirer le public dans le magasin. Considérons d'abord la question des étalages.

Que votre magasin soit situé dans une petite ville de province ou dans une grande cité, votre étalage possède un véritable pouvoir de faire de l'argent. Votre vitrine est en quelque sorte un vendeur que vous mettez à la portée de toute personne qui passe devant votre magasin à toute heure du jour. Savez-vous que la grandeur de votre étalage a quelque chose à faire avec le prix de votre loyer? Plus votre vitrine est grande, plus votre loyer est élevé, vous devez donc en tirer le meilleur parti possible. Si votre devanture n'avait simplement qu'une porte au centre et que l'emplacement des vitrines de chaque côté était fermé par des planches ou un mur en briques, vous n'auriez là qu'un entrepôt et votre loyer serait considérablement réduit. C'est la présence d'une vitrine de bonne dimension qui justifie le prix élevé de votre loyer. Nous attribuons souvent une valeur locative à l'emplacement, mais nous oublions que l'emplacement ne vaudrait pas grand-chose si nous ne pouvions en tirer parti au moyen de nos étalages.

L'étalage suggère en même temps l'idée et le moyen de la satisfaire

La valeur réelle de l'étalage réside en ce qu'il offre le moyen de satisfaire l'idée qu'il suggère. Lorsque l'attention d'un passant est attirée par votre étalage et qu'il y voit un article qu'il désire il est là sur place et rien ne l'empêche d'entrer et de faire un achat. On ne peut pas en dire autant de n'importe quelle forme de publicité imprimée. Bien souvent une annonce crée un désir pour l'article annoncé sans qu'il en résulte jamais une vente, parce que la personne qui a eu ce désir n'était pas capable à ce moment de satisfaire ce désir aussi aisément.

Mais la valeur de l'étalage ne consiste pas seulement à attirer l'attention du passant et à créer son désir pour la marchandise exposée, mais aussi elle attire l'attention sur le magasin lui-même. Le marchand doit se rappeler que l'étalage ou la vitrine est le "miroir du magasin". Il indique ordinairement le genre de magasin que le passant trouvera lorsqu'il passera le seuil. Un magasin propre et attrayant à l'intérieur, mais ayant des vitrines sales et négligées a à peu près autant de chance qu'un homme propre avec des vêtements négligés.

Les nouveaux clients que tout marchand cherche constamment à attirer à son magasin, sont ordinairement influencés par la tenue de l'étalage. Ne connaissant pas l'intérieur du magasin, ils s'en font toujours une idée d'après l'étalage et les premières impressions sont ordinairement celles qui durent le plus longtemps. Vous devez toujours vous rappeler que votre étalage fait toujours une impression favorable ou défavorable sur l'esprit du passant. Cette impression peut se faire inconsciemment, cependant elle existe et le marchand qui veut s'attirer le plus de clients possible verra à ce que ses vitrines créent une impression favorables sur tous les passants.

Bien qu'il y ait beaucoup de vrai dans ce vieil adage qui dit que l'habit ne fait pas le moine, l'apparence extérieure a beaucoup à faire et le plus souvent un homme est jugé par ses vêtements. La même chose est vraie pour un magasin de détail. Un magasin doit être tout ce qu'il y a de plus net et de plus propre et comme il est jugé d'après son aspect extérieur, si son étalage est sale et négligé, on lui préférera un autre magasin qui sera peut-être moins désirable mais qui aura un meilleur aspect.

Quatre points essentiels.

Le but d'un étalage d'une maison de commerce est d'attirer l'attention des passants et de retenir cette attention jusqu'à ce qu'elle ait créé un intérêt favorable. On ne peut pas toujours déterminer la valeur d'un étalage par le nombre de ventes qu'on peut lui attribuer directement. Les résultats provenant d'un bon étalage peuvent continuer à venir longtemps après que l'étalage a été oublié. Cependant un bon étalage invitera celui qui le voit à entrer dans le magasin pour voir et acheter les marchandises exposées. Pour obtenir un succès, un étalage doit réunir quatre qualités principales. En premier lieu, il doit attirer l'attention. La vitrine qui n'attire pas l'attention ne peut jamais donner de résultats. En deuxième lieu il doit susciter l'intérêt du passant pour les marchandises exposées. En troisième lieu il doit créer un désir pour l'article en montre et quatrièmement il doit immédiatement vendre cet article à la personne chez qui le désir a été créé. Le marchand doit toujours avoir en vue que souvent sa vitrine lui fait vendre l'article exposé au passant, quoique la vente ne soit pas immédiate. Mais le passant est parfaitement impressionné et dès qu'il a besoin de l'article qu'il a vu, il vient au magasin pour l'acheter.

Vous voyez ainsi que l'étalage est quelque chose de plus que l'ensemble des marchandises qui sont exposées. C'est la combinaison des divers éléments qui entrent dans sa composition qui en font un succès. Une pile de marchandises jetées en travers de la vitrine selon l'ancienne mode ne peut pas s'appeler un étalage.

Le marchand doit toujours se rappeler que l'étalage est un vendeur silencieux, c'est-à-dire un vendeur muet. Il ne peut pas parler aux clients comme un commis, aussi devez-vous le faire parler à la façon des muets par des signes, des pancartes, des annonces, etc... L'étalage a été souvent un vendeur silencieux. Nous pensons vraiment que celui qui a sorti ce mot savait bien ce qu'il disait, car souvent des vitrines sont si silencieuses que les clients éventuels les dépassent sans même jeter un regard dans leur direction. Un étalage peut être silencieux, tapageur ou même bruyant: tout dépend de l'étalagiste qui en a la charge.

Attirer l'attention

L'étalagiste en faisant sa vitrine doit toujours avoir à l'esprit les quatre points ci-dessus indiqués. Le premier point qu'il doit avoir en vue est d'attirer l'attention. La vitrine doit être attrayante à la vue. Pour être attrayante elle doit être différente de ce qui existe déjà, être quelque chose de nouveau. Elle doit avoir de l'originalité. Si vous arrangez votre vitrine comme votre concurrent, elle n'aura aucune originalité et elle perdra toutes ses chances d'attirer l'attention. Vous devez essayer de placer vos marchandises d'une façon nouvelle qui ne soit pas déjà connue du public. Par exemple avoir une pièce mécanique dans votre étalage, ou bien donner à votre étalage une disposition particulière.

Il ne peut pas y avoir de règles fixes pour l'étalagiste. Le principal est qu'il possède de l'enthousiasme et de l'originalité. L'homme enthousiaste a son esprit toujours en éveil et les idées nouvelles germent en son cerveau plus vite qu'il ne peut les mettre à exécution.

Exciter l'intérêt

Le second but de l'étalage est de susciter l'intérêt pour les marchandises exposées. Il s'agit de susciter l'intérêt dans le but d'aider à créer le désir. Il faut qu'il y ait un intérêt aux choses exposées avant qu'il ne puisse y avoir un désir, mais l'intérêt peut exister sans que le désir vienne jamais.

Beaucoup d'étalages suscitent l'intérêt mais sont incapables de créer le désir. Il est assez facile d'avoir dans votre vitrine quelque chose qui suscite l'intérêt et qui fait arrêter tout le monde pour regarder votre étalage, mais vous n'atteignez pas le but visé si vous ne parvenez pas à créer le désir. Votre étalage a une mission bien plus importante à remplir que d'intéresser et d'amuser le passant. Parfois un étalage de ce genre vous rapporte parce qu'il fait parler de votre magasin dans une petite ville, mais le but principal de cet étalage est de vendre des marchandises, et s'il est vrai qu'un étalage qui atteint ce but n'attire pas tous les gens qui passent devant votre magasin, il sera encore beaucoup plus profitable pour le magasin d'avoir un étalage qui attire 50% des passants et parvienne à vendre à 10% d'entre eux, que d'avoir un étalage qui attire 100% des passants et qui ne donne lieu à aucune vente.

Suggérer l'emploi pratique

Susciter l'intérêt, créeer un désir et vendre la marchandise, sont trois choses qui peuvent se réunir sous le même titre. Car ce qui suscite l'intérêt, va ordinairement créer le désir et si le désir est assez fort, ce désir va se traduire par une vente. Jusqu'à présent nous avons trouvé que c'est la disposition de l'étalage qui attire l'attention et que la marchandise elle-même, si elle est de saison, suscite un intérêt qui n'est pas toujours suffisant pour créer un désir. Nous devons donc présenter les marchandises de façon à susciter un intérêt suffisant pour créer un désir. La manière de les présenter, la façon de les disposer dans la vitrine servent beaucoup à créer le désir. Une pièce de très jolie étoffe à robes jetée dans la vitrine ou drapée le long des côtés ou du plafond est incapable de créer un désir. Les femmes tiennent à savoir l'effet produit par ces tissus une fois la robe faite. Aussi l'étalagiste doit-il présenter ces articles de façon à ce que le passant puisse se rendre compte de ce que sera la robe faite de ce tissu et au lieu de le draper autour des côtés de la vitrine, il le drapera sur un mannequin. Cela intéresse la femme. Elle peut se rendre compte exactement de la façon dont le tissu paraîtra une fois la robe confectionnée. Mais il y a encore beaucoup d'autres choses qu'elle veut savoir avant que son désir soit assez fort pour la pousser à acheter. Quel est le genre du tissu? Que peut-il donner? Quel est son prix? Tous ces points intéressents en général la femme. L'étalage aura donc beaucoup plus de succès s'il donne à la femme toutes ces informations. Le meilleur moyen de le faire est d'employer à cet effet des cartes d'étalage.

Les cartes d'étalage.

De tous les oublis que l'on peut faire dans l'arrangement d'un étalage, le moins excusable est de ne pas mettre de cartes d'étalage. S'il y avait moyen d'établir un chiffre approximatif, les marchands seraient épouvantés de voir le chiffre de ventes qu'ils perdent par une négligence en apparence minime. L'étalagiste ne doit pas plus songer à faire sa vitrine sans cartes d'étalage qu'il ne songerait à la faire sans marchandises. Ces cartes sont aussi importantes pour l'étalage que les marchandises elles-mêmes.

De bonnes pancartes font l'attrait de bien des étalages. Elles y mettent du poivre et du gingembre. Bien souvent des articles communs semblent à l'étalagiste n'avoir pas de valeur pour la vitrine

et ne devoir attirer aucune vente. Mais s'il se creuse un peu la tête et qu'il trouve la bonne façon de présenter ces articles, il verra que la caisse s'en ressentira.

La passante qui s'arrête à contempler vos vitrines, n'est pas sous l'hypnotisme du vendeur. Elle reste à l'extérieur, dans un endroit froid, sans personne à son côté pour la convaincre de toutes les qualités de l'article exposé. Elle ne peut allonger le bras et palper la marchandise. Elle n'est pas dans une atmosphère chaude. Tout au moins l'influence est moins chaleureuse que si elle était à l'intérieur du magasin pour examiner cette marchandise. L'étalage n'a pas de vendeur qui parle pour lui, et si cette vitrine doit créer un désir pour les marchandises, elle doit parler à la passante et la seule façon de le faire c'est par les pancartes. Les pancartes doivent parler tout comme le fait le commis en vendant la marchandise. L'annonce dans la vitrine se diffère en rien de celle dans les journaux et l'annonce n'a rien de différent avec la vente personnelle.

$200,000,000 DE CUIRS SONT NECESSAIRES POUR CETTE ANNEE.

Les nations slovaques et les états baltiques vont acheter $200,000,000 de cuir à semelles et de chaussures dans l'année finissant au 1er mai 1920, dit M. Zimetbaum, un habitant de Prague, dans la République Tchécho-Slovaque, suivant le "Financial America."

M. Zimetbaum, par l'entremise de différents exportateurs, en Angleterre et aux Etats-Unis, a fourni aux nations baltiques et slovaques 50 pour cent de leur consommation dans ces articles pendant ces dix dernières années. En parlant de l'avenir des fabricants d'articles en cuir, il ajoute:

"Les Balkans, tout comme les nations slovaques, ont été isolées par suite de la guerre pendant ces cinq dernières années, ce qui les a mis dans l'impossibilité de se procurer les articles en cuir de tout genre. La population de ces pays a dû pendant un certain temps porter des sabots de bois avec des dessus en papier mâché."

FABRICANTS ET DETAILLANTS EN CHAUSSURES.

Une profession forme un tout dont toutes les parties sont solidaires. Le fabricant ne peut ignorer les difficultés que rencontre le détaillant.

De son côté le détaillant doit tenir compte des conditions de travail dans la fabrique de chaussures.

Le journal commercial n'est-il pas le lien naturel entre ces différentes parties de la profession?

Dominant tous les intérêts particuliers, voulant sincèrement le bien général, n'est-il pas la tribune libre où les membres les plus éclairés de la corporation peuvent étudier les moyens d'améliorer l'organisation commerciale et technique du métier?

Que les besoins des fabricants et des détaillants loin de s'opposer puissent au contraire se concilier, est bien démontré par la pratique.

La spécialisation permettra au fabricant d'organiser d'une façon moderne sa production. Elle satisfera le détaillant en lui assurant des produits mieux fabriqués, meilleur marché et dont il trouvera facilement et en tout temps le réassortiment.

LA BONNETERIE DE SOIE

"Encore que les quatre couleurs de brun, gris, noir et blanc prédominent dans les principales lignes de bas pour le printemps, nous vendons plus que jamais des bas de soie de couleur de fantaisie" nous disait le gérant du département de bonneterie d'un des plus gros magasins du Canada. "Les femmes et les jeunes filles veulent des bas qui s'harmonisent à leurs costumes et en achètent autant qu'elles en peuvent trouver.

Les prix sont extrêmement élevés mais on ne regarde pas trop à payer les prix. Ce qui se vendait cette année à $2.00 et $2.50 sera à $3.00 et plus l'an prochain. Nous avons remis nos commandes pour les marchandises du printemps, mais n'avons pas reçu de nouvelle quant aux prix qu'il faudra payer. Ce sera probablement de 2.00 à $2.10, peut-être plus. Les prix ne seront sans doute pas fixés avant qu'arrivent les marchandises, en janvier prochain.

Les manteaux de fourrure sont volontiers de forme trois-quarts. On double les vêtements de lainage avec une fourrure ou un matelassé. La doublure est aussi très souvent faite avec le même tissu que celui de la robe.

La mousseline de soie laissant voir en transparence un tissu d'une autre teinte fait des réshabillés élégants. Le paletot de satin matelassé est un saut-de-lit agréable.

Blouses et vêtements d'intérieur sont fait avec les tissus les plus inattendus. Les duvetines, les lainés, les velours clairs, le djersadrap, le velours de laine et le jersey d'acier sont plus nouveaux que les tissus de soie.

La majorité des blouses se mettent sur la jupe. Quelques-unes sont bouffantes comme des blouses marines, d'autres ont une ceinture d'une amusante fantaisie. Les encolures montantes, peu ajustées, sont nombreuses et donnent la note nouvelle.

Un costume à jaquette longue garni de fourrure, de tissu-fourrure ou de broderie de laine, voilà le tailleur de la saison. La jaquette d'un tel tailleur peut aussi être utilisée comme manteau.

Les robes de jeunes filles sont volontiers faites en jersey. Les gros tricots de fantaisie ainsi que les broderies sont employées comme garnitures.

JAMES CORISTINE & COMPANY Limited

Montréal



3983—Echarpe-châle en opossum naturel d'Australie . . $42.50

3986—Manchon en opossum naturel d'Australie. $24.00

Manteau en Hudson Seal, garni de Skunk.

5566B—32" de long $355.00

5563B—36" de long $375.00

3815 Etole couvrant les épaules, en chat sauvage naturel.. $30.00

3809 Manchon en chat sauvage naturel $22.50

Voir de l'autre côté de la page.

James
Coristine & Co,
Limited,
rue St-Paul,
Montréal.

Sur le verso, nous illustrons des modèles à la dernière mode en fait d'articles de cou, manchons et manteaux en Hudson Seal.

Il y a une très grande demande pour le chat sauvage naturel et l'opossum naturel d'Australie, tandis que les manteaux en Hudson Seal avec garniture en skunk sont au premier rang.

Nous sommes prêts à remplir des commandes pour ces marchandises sur réception d'une lettre.

Adressez-nous aujourd'hui même votre commande pour prompte livraison.

Ecrivez pour avoir notre catalogue illustrant notre assortiment et donnant les prix de toutes nos lignes de fourrures.

Manufacturiers
de fourrures
en gros.



Cette étiquette sur un vêtement veut dire supériorité de style, d'ajustement et de fini.

Les prix populaires n'ont jamais été aussi populaires qu'ils le sont actuellement.

Tout dans la ligne des vêtements coûte si cher que le marchand qui peut offrir de bons vêtements d'un prix raisonnable est assuré d'avoir des acheteurs.



"THE Bachelor SUIT"

Le complet qui est garanti

Des centaines de marchands, la saison dernière, ont fait beaucoup d'argent avec les complets Bachelor. Des douzaines d'autres en feront davantage cette année. Le coût élevé de la vie assure une grosse demande pour les complets Bachelor parce qu'ils sont confectionnés pour plaire à l'acheteur tant sous le rapport du prix que sous celui de l'ajustement.

Notre proposition spéciale vous intéressera. Ecrivez aujourd'hui pour avoir notre agence dans votre localité.

Faits dans la province de Québec par

The Bachelor Clothing Co. Limited,

SHERBROOKE, QUE.

FOURNISSEURS POUR HOMMES DE CHANTIER, EMPLOYES DE CHEMIN DE FER, CONTRACTEURS ET MINEURS

Nous sommes des spécialistes en fait d'articles d'accoutrement de la tête aux pieds, tels que vêtements de toutes sortes, mackinaws, étoffes et tweeds de laine indéchirables.

SOUS-VETEMENTS

GRANDS BAS

CHAUSSETTES DE LAINE

BRETELLES

CASQUETTES

MOCASSINS



CHAUSSURES EN CAOUTCHOUC

RAQUETTES

COUVERTURES

LITERIE

SERVIETTES

TOILE CIREE POUR TABLE

CHEMISES DE TRAVAIL

SALOPETTES

CHANDAILS

MITAINES ET GANTS

ETC., ETC.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, frs. . . . 20.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 31 octobre 1919. Vol. XXXII — No 44

LA VENTE DU SUCRE ET LE TRIBUNAL DU COMMERCE.

D'après le mémoire présenté au tribunal du commerce par le bureau fédéral de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, Inc., il ressort un fait que nous tenons à signaler. C'est que le tribunal du commerce a permis aux raffineries de sucre et aux marchands épiciers en gros d'augmenter leurs profits après avoir pris en considération les revendications des manufacturiers et des marchands de gros. Le tribunal du commerce s'est rendu à l'évidence des faits qui lui ont été présentés, et certes les profits alloués ne sont pas exhorbitants. Cependant, le tribunal du commerce n'a pas agi de la même manière envers le détaillant. Il a fixé le prix au détail à 1c de profit la livre sans avoir demandé au détaillant si ce profit était suffisant pour payer les frais de distribution. Il a fixé les profits au détail d'une manière arbitraire sans avoir consulté les intéressés. Cette procédure est injuste pour l'épicier en détail. Dans ces conditions nous ne serions pas surpris de voir dans la province de Québec une répétition de ce qui se passe dans les provinces de l'Ouest, et que, à l'exemple des marchands de Winnipeg, les épiciers en détail refusent de vendre à perte cet article de première nécessité. Ce sera la grève des vendeurs de sucre qui, comme toutes les autres, ne sera certes pas dans l'intérêt public.

D'après un jugement du tribunal du commerce, il a été décidé qu'à compter du 1er novembre, le jambon, le bacon et les produits du porc devraient se vendre aux mêmes prix qui étaient en vigueur au 1er mars 1919, ce qui veut dire une réduction de 2 à 3 cents la livre suivant le cas. Les grandes maisons intéressées dans ce commerce prétendent que la chose est impossible, et sont en instance auprès du tribunal du commerce pour faire modifier ce jugement. Nous attendons les développements dans cette affaire avec intérêt.

LE COMMERCE D'EXPORTATION.

Sir John Aird, gérant général de la Banque Canadienne du Commerce, de retour d'un voyage en Europe, dit qu'il espère qu'aussitôt que le traité de paix sera ratifié, il sera possible de compléter des arrangements par lesquels le taux d'échange sera plus stable, ce qui permettra aux hommes d'affaires canadiens de pouvoir faire le commerce d'exportation sans avoir à surcharger leurs clients européens. Il dit que cette question d'échange sera réglée plus tôt que certaines personnes l'espéraient. Il ajouta que le Canada pouvait certes exporter plusieurs articles de première nécessité dont ces pays ont besoin, surtout bien des articles manufacturés, tels que machines pour le bois et le fer, l'acier de construction, le papier, les chaussures, le coton, la laine, instruments aratoires, etc.

Sans doute que ces pays seront obligés de faire eux-mêmes une partie de leurs finances, mais ils peuvent aussi compter sur l'aide financière canadienne. Si nous voulons avoir notre part du commerce français, du commerce belge ou suisse, nous devons être préparés à leur donner un crédit raisonnable, car autrement nous risquons d'être exclus de ces marchés importants, et si nous ne sommes pas disposés à faire notre part sur ce sujet à l'heure actuelle, il n'est que naturel de s'attendre que ceux qui auront aidé la France, la Belgique ou la Suisse à passer à travers la crise financière actuelle que ces pays ont à supporter, retiendront la plus grande partie du commerce lorsque les conditions auront changé.

Les banques canadiennes et le gouvernement canadien sont prêts à considérer toute aide financière raisonnable en vue d'aider le commerce canadien à obtenir sa part des affaires en Europe.

LA FETE DU POISSON

La fête du poisson aura lieu cette année le 11 novembre prochain, date mémorable puisque c'est celle de l'armistice. Faites que le quatrième anniversaire de cette institution soit célébré avec le plus d'éclat possible.

Le poisson est l'aliment de l'avenir dans ce pays; c'est le seul substitut à la viande de boucherie qui se fait de plus en plus rare. Favoriser la vente du poisson, c'est prévenir des désappointements dans notre alimentation pour l'avenir et permettre le développement de nos plus fertiles ressources naturelles. C'est en plus créer de la richesse chez nous, par nous et pour nous. Soyons patriotes. Mangeons du poisson le 11 novembre prochain, l'anniversaire de la fête du poisson.

Les conseils donnés ci-dessus sont on ne peut plus raisonnables et pratiques et il ne fait pas de doute qu'ils seront suivis par les consommateurs et supportés par les marchands qui s'efforceront de profiter de cette occasion pour pousser davantage encore la vente du poisson qui devient de plus en plus sur toutes les tables un aliment journalier.

Depuis que la guerre a exigé de nous une pratique d'économie bienfaisante, la consommation du poisson a pris des proportions considérables et le goût du public acheteur s'y est porté non sans plaisir. Les marchands qui ont su discerner cette évolution et qui ont ajouté cette branche à leur commerce n'ont par manqué d'en obtenir des résultats surprenants. Les analyses ont démontré éloquemment la valeur nutritive du poisson et dans les familles où l'on recherche à donner des plats d'un goût agréable et économiques à la fois, on fait honneur au poisson. Les marchands devraient tous être attentifs au développement de ce commerce et ne pas laisser passer leur chance d'en faire une branche profitable de leur commerce.

LES FEVES IMPORTEES PORTENT LE MARCHE A LA BAISSE

Le commerce canadien reçoit actuellement de fortes quantités de fèves Kotenashi, mais la plupart sont de la variété Maudchourienne, la sorte régulière Japonaise qui s'était tellement vendue au commerce ayant été sérieusement affectée par une température excessivement humide en Orient.

Les achats n'ont pas été très importants dans l'est du Canada, disait un importateur du fait probablement qu'il n'y a pas encore eu de froid. Les jobbers et les détaillants font apparemment servir leurs stocks présents à leurs besoins. Et avec les fèves canadiennes qu'il est possible d'obtenir à présent en fortes quantités, la tendance est plutôt à la baisse. Les fèves de Québec sont, dit-on, d'excellente qualité cette année.

L'IMPORTATION DES THES SUR UNE BASE PLUS CHERE

La situation du thé offre une fermeté continuelle et il y a peu de probabilité de baisse de prix, du moins en assez long moment. Les prix pour l'importation des thés sont, du fait principalement de l'augmentation des frets et de l'augmentation de la valeur du change de l'argent et de la roupie, sur une base beaucoup plus élevée que les prix existants sur le marché canadien. Bien que les affaires de thés soient très actives et se faisaient à des prix augmentant constamment, elles se sont confinées presque entièrement au trafic du thé déjà importé au pays, et ne se sont guère appliquées aux affaires d'importation. Il s'ensuit qu'on s'attend très prochainement à ce que les approvisionnements soient rares et le marché se trouvera évidemment dans la nécessité d'augmenter les prix pour répondre à ce qu'il en coûte à présent pour apporter des thés de l'étranger.

Grande difficulté pour obtenir des thés

L'opinion des gens bien informés est qu'il y a une rareté véritable de thé et qu'on aura de la difficulté à s'en assurer dans les deux ou trois prochains mois, car il y en a très peu sur le marché et qu'on hésite à placer de nouvelles commandes, du fait de la situation actuelle existant à l'étranger. Un fort importateur nous disait qu'il était difficile d'obtenir en ce moment les thés désirables sur le marché canadien et que lorsqu'on en trouvait les prix demandés étaient de cinq à six cents la livre plus chers que ceux d'il y a quelques semaines.

La production au-dessous de la normale

La demande pour les thés au cours des mois prochains sera énorme et la production du thé des Indes est au-dessous de la normale. La consommation du thé augmente fortement tant en Orient qu'en Occident. Dans l'Orient les salaires plus élevés permettent au travailleur d'acheter librement des articles qui étaient autrefois du luxe pour lui. Dans les pays occidentaux l'augmentation du coût ou l'élimination totale des autres breuvages à rendu populaire parmi toutes les classes la consommation du thé. Pendant la période de guerre, les producteurs de thé n'étant pas sûrs d'un marché courant, firent peu ou pas d'efforts pour élever de nouveaux plants et pendant ce temps le manque de main-d'oeuvre et l'augmentation des salaires qui en résultat firent négliger plus ou moins les arbustes à thé de sorte que dans l'Inde seule, la récolte est de 22 millions de dollars au-dessous de la normale.

La question finance est un sérieux problème

La question de financer les achats est un problème sérieux. Les banques des Indes demandent 12 pour 100 pour leur argent et en même temps la

oupie d'argent a augmenté de valeur (de 32c à 5c). Comme tous les paiements soit pour la main-'oeuvre, soit pour le produit, se font en roupies, la vre sterling anglaise, qui précédemment aurait cheté 15 roupies au change, n'a maintenant une aleur que d'environ 10¾. Avec la dépréciation du ouverain-or — en termes de roupies — est venue ne augmentation des tarifs de fret de 10c la livre pproximativement et par-dessus le marché la taxe e guerre de 2c existe toujours.

Alors que 80 millions de livres représentent la uantité normale de thé entreposée à Londres cha- ue année pendant la période d'avant-guerre, cela e représente pas la quantité réelle détenue actuel- ent dans tout le pays.

Tout le monde achète

Les règlements sévères contre l'accumulation vigueur pendant la guerre ont dégarni tous les ocks de sorte que tout le monde achète. Si l'on souvient que 180 milions de livres sont moins n-tiers de la quantité consommée dans le monde tier au cours d'une année, on verra aisément que s prix non seulement demeureront fermes, mais core selon toute probabilité seront plus élevés ndant quelque temps encore.

LES CULTIVATEURS DE LA PROVINCE DE QUEBEC ET L'EMPRUNT DE LA VICTOIRE 1919

Tous les cultivateurs de la province de Québec ent que la demande étrangère pour les produits la ferme leur a permis de vendre leurs produits es prix très rénumérateurs.

Pourquoi alors n'encourageraient-ils pas l'Em- nt de la Victoire qui signifie pour eux des béné- s encore plus considérables?

En dépit des hauts salaires et de l'augmenta- des taux de transport, l'agriculture n'a jamais plus prospère qu'à l'heure actuelle.

Les nations affamées du monde demandent à nds cris les produits agricoles de qualité supé- ure du Canada, et elles sont prêtes à les payer cher.

Mais il leur faut du crédit et si par l'Emprunt la Victoire notre pays n'est pas mis en état de accorder ce crédit, elles placeront leurs com- ndes ailleurs. Si le Canada ne leur accorde pas rédit, d'autres pays le feront et s'empareront commerce étranger qui devrait nous revenir.

Il faut de plus maintenir l'activité industrielle s notre pays afin de donner du travail à tous les riers. Si nous ne le faisons pas la demande de , boeuf, mouton, blé, fruits, produits laitiers, va diminuer et tout le monde y perdra.

Les agriculteurs prospères pourraient à eux s souscrire en entier l'Emprunt de la Victoire . (Pour la troisième fois le valeur des produits agricoles dépasse cette année un milliard — $1,000,000,000.00). Ce fut l'épargne du paysan français qui reconstitua la France après la guerre franco-prussienne de 1870. Et la nouvelle résurrection qui se prépare pour la France, c'est encore largement à ses paysans économes qu'elle la devra.

Plus que les paysans français, les cultivateurs canadiens sont capables d'assumer le fardeau de notre Emprunt de la Victoire 1919. Les cultivateurs qui achèteront pour $1,000 à $10,000 d'obligations seront nombreux, au cours de la présente campagne.

Serez-vous l'un deux! — Alors achetez dans toute la mesure du possible et arrangez-vous avec votre banque pour payer par versements si vous n'avez pas sous la main l'argent nécessaire pour tout payer comptant.

Si le représentant de l'Emprunt de la Victoire tarde trop à aller vous voir, ne l'attendez pas; mettez-vous en relations avec le bureau de l'Emprunt dans votre localité, ou avec votre banque, où l'on vous aidera à remplir votre formule de souscription.

A même le dernier emprunt, une somme totale de $38,731,132.41 a été consacrée à l'achat au Canada de fromage et de beurre.

Sur ce montant au moins la moitié a été distribuée dans la province de Québec, ce qui veut dire que notre classe agricole a largement bénéficié des achats de fromage et de beurre faits à même l'Emprunt de la Victoire 1918.

CE QU'EST UNE OBLIGATION DE LA VICTOIRE

Une Obligation de la Victoire est l'engagement solennel pris par le Canada, par écrit, de vous rembourser à la date fixée, en monnaie d'or si vous le désirez, le plein montant indiqué sur l'obligation, et de vous payer en plus tous les six mois, jusqu'à la date d'échéance l'intérêt au taux de 5½% par année.

L'Obligation de la Victoire consiste en un papier imprimé, semblable au billet de un, deux, cinq ou dix dollars que vous avez en poche, sauf qu'il est plus grand (9½ pouces par 13 pouces). A ce papier sont attachés des coupons d'intérêt qui consistent en de petites bandes de papier, aussi imprimées, mesurant 3 pouces par 1¼ pouce. Chacun de ces coupons porte la date à partir de laquelle le détenteur pourra échanger pour de l'argent, sans aucun frais et pour le montant aussi indiqué, à n'importe quelle succursale canadienne d'une banque incorporée au Canada.

Les obligations **nominatives** sont celles qui portent votre nom. Les obligations **au porteur** sont celles qui ne portent aucun nom; elles sont donc payables à celui qui les a en mains — tout comme un billet de banque.

Ne confondez pas les Obligations de laVictoire avec des "actions" ou "parts" de compagnies. Celui qui achète des parts ou l'actionnaire participe aux risques aussi bien qu'aux gains d'une entreprise; celui qui détient des obligations, ou l'obligataire, est un créancier qui est assuré du revenu ainsi que du remboursement à l'échéance fixée tant que la société ne sera pas insolvable. — et même en ce cas, il sera remboursé avant qu'aucun actionnaire ait pu toucher une part quelconque de son apport.

Les obligations de la Victoire sont garanties par toutes les richesses du Canada — toutes ses industries, toutes ses ressources en minéraux, pêcheries, forêts et terres. Elles constituent une première hypothèque sur toutes les richesses du Canada et sur toutes les possibilités de taxation du pays. Même l'hypothèque passée devant notaire que vous pouvez avoir sur la maison et la ferme du voisin, est incluse dans la sécurité qu'offre le pays pour l'Emprunt contracté.

Les Obligations de la Victoire sont donc un placement aussi sûr et plus rénumérateur que l'argent que vous avez en poche — elles sont productives d'intérêt.

FORTE HAUSSE DES BALAIS

Les balais ont été en hausse. Des prix plus élevés sont cotés par les manufacturiers et, en conséquence, les prix du gros au commerce ont subi une augmentation correspondante. La hausse se chiffre de cinquante à soixante cents la douzaine, et est attribuée aux prix plus élevés qui prévalent pour le maïs à balais comme pour les manches, la broche, la ficelle et la main-d'oeuvre. La situation actuelle du marché est très forte et il en sera probablement ainsi encore pendant quelque temps. Les prix, disent les manufacturiers peuvent enregistrer encore des avances dans les prochaines semaines. Les marchands de gros cotent à présent les balais de $6.00 à $10.00 la douzaine, mais cela ne comprend pas la nouvelle augmentation. Avec cette dernière ajoutée, les nouvelles cotations seront de 50 à 60c plus élevées.

Table Alphabétique des Annonces

American Pad 84
Acme Glove Works, Ltd. . . . Couverture
Amyot & Cie 25
Armour & Co. 60
Assurance Mont-Royal 88

Ballantyne, R. M., & Co. 7
Banque d'Hochelaga 86
Banque Nationale . . 86
Banque Provinciale . 86
Barnett 80
Beach Foundry . . . 79
Belding Paul Corticelli 8
British Colonial Fire Ins. 88
Brock, W. R. 14
Brodeur, A. 64
Brodie & Harvie . . 54
Bureau du Shérif . . 55
Burrow Stuart Milne Co. 83

Canada Foundries & Forgings 78
Canada Life Assurance Co. 88
Canada Paint 85
Canadian Polishes . 60
Canadian Salt 60
Catelli 67
Champion Spark Plug Co. of Canada Ltd. 81
Chipman-Holton . . . 4
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce. . 88
Clark, Wm. 68
Climax Baler Co. . . 54
Cluett, Peabody . . . 23
Connors Bros. 68
Coristine, James . 45-46
Côté & Lapointe . . . 64
Couillard, Auguste. . 89

Dale Wax Figure . . 22
Desmazières, P. . . . 54
Delfosse 25
Desparois, Garneau & Cie 15
Dominion Canners. . 61
Dominion Textile, Couverture
Dominion Wadding . 25
Duffy, J. J., & Co. . . 66

Emprunt de la Victoire 90
Eddy, E. B. 66
Everybody Overall Co., Ltd. 22

Fabrique de Balais de Granby 64
Fontaine, Henri . . . 64
Forsyth . . Couverture

Gagnon, P. A. 88
Garand, Terroux & Cie 88
Gardner Clothing . . 23
Garland, John M., & Son 3
Godde Bedin & Cie . 15
Gonthier & Modgley. 88
Goodhue Co., Ltd., J. B. 10
Greenshields 16
Gendron Mfg. Co. . . 80
Gnaedinger Son & Co. 21
Guelph Carpet . . . 24
Grant Holden-Graham, Ltd. . . . 48

Hodgson Sumner Co. 5
Hollander & Sons . . 11
Hollander Fur Dyeing 22

Imperial Tobacco . . 27

Jonas & Cie, H. . . . 69

Kassab Kimono Mfg. Co. 23
King Silk Co., Ltd. . 19
Kribs, W. A. 76

Lang Shirt 24
La Prévoyance . . . 88
La Manufacture de Chaises de Stanfold 25
Laberge Chevalier . 17
Leduc, J. H. 52
Leslie & Co., A. . . . 80
Lewis Bros. 82
Liverpool-Manitoba . 88

A. Mathieu 55
Manufacture de Hardes de Victoriaville . . 12
Martin, P. P. 9
Mathieu (Cie J.-L.) . 66
Maxwells 78
McArthur, A. 80
Meunier, O. B., & Cie 10
Muser Bros 13
Montbriand, L.-R. . . 88
Montreal Biscuit . . 66
Morrow Screw & Nut 80

Nova Scotia Steel Co. 78

Old City Mfg. Co. . . 65
Oneida Community . 77
Orkin, J. M., Cie Ltée 12
Ottawa Paint Works Couverture
Oval Dish Wood . . 62

Paquet & Bonnier . 88
Poulin, P., & Cie . . 64
Racine 6

Ramsay Paints . . . 78
Redmond Co., Ltd. . 18
Regal Shirt Co. . . . 20
Robert & Frères . . . 76

Schofield Woollen . . 24
Silks, Ltd. 20
Stautons, Ltd. . . . 78
Steel of Canada . . . 84
Still Co. 53
Sun Life of Canada. 88
St. William Fruit . . 62

Tower Canadian Ltd. 20
Trudel & Guillet . . . 6

Walter Blue 4
Western Ass. Co. . . 8
Williams, C. J. H. . . 7

L'AUGMENTATION DES VENTES D'AUTOS OFFRE UNE MAGNIFIQUE OPPORTUNITE POUR LA VENTE DES ACCESSOIRES ET COMBUSTIBLES

Les ventes d'automobiles se font si rapidement cette saison que les manufacturiers ne peuvent répondre à la demande qui les assaille. Les marchands d'autos usagés sont dans le même cas. Ils font rapport de ventes exceptionnelles. Des centaines de gens dans tout le pays qui ont besoin d'autos et qui ne peuvent en obtenir de neufs achètent de vieilles machines jusqu'à ce qu'ils puissent en obtenir des neuves.

Tout nouvel auto sortant de la fabrique et tout vieil auto qui est réparé et remis en vente impliquent la vente de nombreux accessoires et appareils d'équipement. Ceci offre une opportunité au marchand de quincaillerie qui tient ces marchandises et il en tire de bonnes affaires et de réels profits.

Les marchands de quincaillerie de tout le Canada en profitent et dès qu'ils se lancent dans cette ligne et en comprennent les possibilités, ce n'est plus qu'une question de temps pour qu'ils jugent de la nécessité urgente de tenir un stock qui puisse satisfaire à toutes les demandes des propriétaires d'autos. La plupart des départements d'accessoires d'autos les plus florissants qu'on rencontre dans les magasins de quincaillerie du Dominion ont eu des débuts très modestes et ont grandi très vite et grandissent encore car chaque année voit une augmentation énorme dans le nombre des autos en circulation.

Qui est-ce qui achète des automobiles? Presque tout le monde pourrait-on répondre, Le citoyen achète un automobile pour son propre plaisir. Le commerçant achète des autos et des trucks, les autos pour ses voyageurs et pour lui-même, les trucks pour livrer ses marchandises rapidement.

Selon les statistiques, il y avait 101,599 automobiles à passagers dans l'Ontario, l'an dernier, dont 64,900 appartenaient à des gens de ville, de village et de campagne. 36,699 autos seulement étaient en possession d'habitants de cités, dont 17,171 à Toronto. Il y avait 7,529 trucks à moteur en opération.

Parmi les automobiles en usage chaque jour, au moins de 37,758 sont conduits par des fermiers et des bouviers. Les marchands et manufacturiers possèdent 27,144 autos et les voyageurs de commerce 2,507.

La classification des autos montre qu'il y a 21,866 autos de tourisme, 7,144 runabouts, 2,758 coupés, sédans et limousines, 49 taxicabs et 58 autobus et ambulances. La plus grande partie des autos est de 25 h. p. et moins, 84,108 étant déclarés comme tels, tandis que 31 sont de 51 h. p. et plus. Il y a 4 autos à vapeur et 162 autos électriques. Il y a 18 trucks de six tonnes et plus, dans l'Ontario.

VILLAGE DU CAP DE LA MADELEINE
PLACE D'AFFAIRES A VENDRE
Située au centre de trois moulins à papier et près de la cale sèche.
Grosse clientèle.
Gros chiffres d'affaires.
Grand magasin et résidence privée.
Superbe occasion pour un acheteur immédiat.
Conditions faciles de paiements.
Une partie comptant et le reste par versements faciles.
Ecrire au
NOTAIRE L. P. MERCIER,
25 rue St-Alexandre, TROIS-RIVIERES.

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats
CONSULTEZ
les annonces du
PRIX COURANT
et écrivez aux annonceurs

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

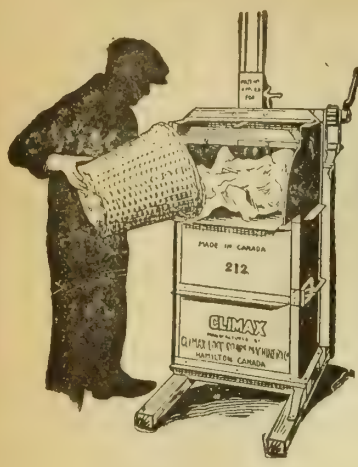
LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY
St. Thomas - - Ontario



En temps de Guerre comme en temps de Paix, l'Economie est un devoir national.

Faites disparaître ces disgracieux amas de papier sur vos planchers — et supprimez le danger d'un incendie,
En vous servant d'une **Presse Climax à mettre le papier en balles** vous obtiendrez le plus haut prix pour vos papiers de rebut.
La **Presse Climax** comprime et met en balles votre papier prêt pour l'expédition.
Elle sauve du temps, du travail, tient votre établissement propre — et convertit en argent vos papiers de rebut.
Tout en acier. 12 dimensions. Durera toute une vie.

CLIMAX BALER Co
HAMILTON, ONT.

Représentation Demandée

Négociant français accepterait dépôt ou agence, pour tous produits de bonnes maisons canadiennes. Faire offres à:

PAUL DESMAZIERES,
à Haubourdin, Nord, France.

Renseignements du District de Sherbrooke

Actes enregistrés au bureau d'enregistrement du district de Sherbrooke durant la semaine finissant le 25 octobre 1919.

VENTES

François Parent à A. M. Edwards et al lot 7-12, quartier sud. Prix $11,000; payés.

E. A. C. Bourque à Auguste Laforge, lot 727-4, quartier est. Prix $200; payés.

E. A. C. Bourque à M. A. Lacharité, lot 727-22, quartier est. Prix $375; payés.

Joseph Couture à Firmin D'Amour, bois sur lot 2b, rang 4, Compton. Prix $21,000; $8,400 payés et autres propriétés.

Dominique Dubreuil à Mme Eusèbe Rocheleau, lot 28f, rang 1, Ascot. Prix $1,200; payés.

C. E. Sunbury à F. J. Southwood, W ½, lots 588 et 591, quartier nord. Prix $4,000; payés.

C. E. Sunbury à F. J. Southwood W ½ lots 588 et 591 quartier nord. Prix 4,000; payés.

W. S. Dresser à F. T. Vaughan, lot 740 quartier nord. Prix $1.00; payé.

Emmanuel Leclaire à L. Q. Bliss, lot 53, Village de Compton. Prix $2,000; payés.

Alexandre Pepin à Henri DeLafontaine, lot 16b-69, rang 9, Ascot. Prix $1,550; payés.

Hon. William White et al à James Bélanger, parti lot 616, Orford. Prix $75.00; payés.

Mlle Georgiana Boucher à Philippe Doyon, indivisé 11/20 dans lot 26, quartier centre. Prix $2,500; $500 payés.

E. B. Dionne à Napoléon Ruel et al, lots 1452-41 et 1452-34, quartier sud. Prix $11,000; $3,000 payés.

HYPOTHEQUES

Jules Bruneau à O. C. Morissette pour $7,000, affectant lots 1497 et 1498 quartier sud.

F. T. Vaughan à L. A. Bayley pour $3,500, affectant lot 740 quartier nord.

J. L. A. Ruel à Onésime Thibault pour $1,000, affectant lots 7-320 et 321 quartier sud, et lots 16b-121 et 127 rang 9, Ascot.

Achille Leclaire à A. Z. Pinsonneault pour $425, affectant lots 729-112, 113 et 116 quartier est.

Pierre Gauvin à Arthur Chevalier pour $4,000, affectant partie lots 118

François DeLafontaine à Henri De- et 119, quartier centre.

Lafontaine pour $1,100, affectant lot 16b-73, rang 9, Ascot.

QUITTANCES

Mme Ferdinand Coté à Arthur Coté hypothèque du 27 novembre 1908.

Séminaire St-Charles Borromée à François Parent, hypothèque du 30 juin et le 6 septembre 1919.

Delle Clara Bradshaw à Alexandre Pepin, hypothèque du 17 septembre 1918.

George Maurice à Amédée Dubé, hypothèque du 1er février 1919.

Eugène Laroche à Joseph Couture, hypothèque du 17 janvier 1917.

Succession de Dame C. J. Webster à T. J. Williams, hypothèque du 24 avril 1915.

Sherbrooke Loan and Mortgage Co. à A. C. Hawker, hypothèque du 14 mai 1909.

Joseph Charest à François DeLafontaine, hypothèque du 24 août 1916.

Joseph Charest à Jean-Baptiste Lamontagne, hypothèque du 9 décembre 1912.

Mme Frs Thivierge à Michel, hypothèque du 18 octobre 1911.

Ludger Forest à Alfred Bolduc, hypothèque du 14 janvier 1919.

Mlle Eva Bolduc à Alfred Bolduc, hypothèque du 22 octobre 1914.

Main-levée par J. R. Baldwin à Alfred Bolduc, résiliant part à lots 147 et 148, village de Compton.

Testament de feu Ferdinand Côté, laissant tous ses biens à son épouse, Dame Selvia Dufour.

Testament de feu Mme J. A. Bayeur, avec transport affectant partie du lot 1419 quartied Sud du lot 460 quartier Est, laissés à son mari.

Reçu du percepteur du revenu provincial, déclarant qu'aucun droit n'est exigible re succession de Dame J. A. Bayeur, sur partie lot 1419 quartier Sud et lot 460 quartier Est.

Procuration de Alexandre Pepin à Edward P. McCabe, lui permettant de vendre le lot 16b-89, rang 9, Ascot, pour une somme de pas moins de $1,500.

Procuration par Mme Ferdinand Coté à G. E. Bégin, lui permettant de recevoir $1,200 qui lui sont dûs par Arthur Coté, et lui en donner quittance.

Transfer par la Succession Alexander Movor et al. à Mme Curtis E. Sheppard, de $1,400 dûs par Urbain Beaudoin, sur le lot 21a, rang 5, Compton.

Donation par Mlle Mary T. Lambs à Mme Rainsford Deware (née Lambs), du lot 2j, rang 4, Ascot.

Autorisation par la Cour Supérieure à Mme John H. Bell (née Logn), l'autorisant à accepter sous bénéfice d'inventaire la succession de son époux, feu John H. Bell.

Main-levée sur saisie par Mlle Claire Bradshaw vs Alexandre Pépin, sur lot 16b-69, rang 9, Ascot.

Contrat de mariage entre Arthur Lord et Mlle Ida A .Pinard.

Avis d'adresse de Napoléon Larose à Arthur Côté, déclarant que son adresse est la suivante: "Monsieur Naploéon Larose, cultivateur, P.O. D'Artagnan, St-Henri de Lévis, P. Q."

Liste des personnes déposant sous la Loi Lacombe.

A

Ainsley, J. A.
Alie, Adelard.
Allaire, Alphonse.
Aldrich, L. O.
Auger, Donat.
Archambault, Adelard.

B

Barlow, Angus.
Boisvert, Hnery.
Bizier, Jean.
Breton, Philippe.
Bégin, Georges.
Blanchette, Linière.
Brochu, Sam.
Batten, Henry.
Boisvert, Zéph.
Beaudoin, Joseph.
Bourassa, Louis.
Baker, Edwin S.
Bonin, Omer.
Beard, Frank.

Bureau, F. X.
Blouin, Edouard.
Blais, Louis.
Bossé, Arcadius.
Bourget, Edmond.
Buisson, Marcel.
Bégin, Michel.
Baron, Romuald.
Bonin, Jos. Alcide.
Bélanger, Elzéar.
Bergeron, Qnile.

C

Côté, J. Adrien.
Champigny, Stanislas.
Cloutier, O. A.
Côté, Georges.
Côté, Eddy.
Côté, François.
Caya, Omer.
Côté, Alfred.
Chrétien, Edouard.

D

Dubois, Alfred.
Dufresne, Ferdinand.
Dransfield, F.
Deeb, Wm.
Dezan, Frs
Daniel, John.
Desrosiers, Cléo.
Donahue, J.
Doré, Peter.
Demers, Geo.
Douglas, Robert.
Desrochers, Jos.
Demers, Jos.
Deneault, Wilfrid.
Dubé, Alex. N.
Descoteaux, Alfred.

F

Fox, Everett.
Fleury, Timoléus.
Feldman, Joseph.
Faucher, Caïus.
Fortier, N. Eug.

G

Guimond, J.-Bte.
Gagné, J. C.
Gagné, J. W.
Grenier, Louis.
Guimond, Art.
Gagnon, Arthur.
Gilbert, Ph.
Gingras, J. Nap.
Gagnon, Edgar.
Godbout, Emile.
Gagnon, Sam.
Genest, J. H. A.
Guertin, Joseph.
Gauthier, Eug.
Gervais, V. D.
Gregory, A. J.
Guimond, Geo.

H

Hébert, Alfred.
Houle, Edouard.
Hicks, Wm.
Holtham, Frank.
Hommel, Pierre.
Hunting, E. C.

J

Johnson, Harlow.

K

Keeler, Robert.

L

Lavigne, Emile.
Lavallée, Jos.
Lépine, Cyrille.
Lapointe, Archelas.
Leclaire, Arthur.
Lavallière, P.
Leroux, Henri.
Locwood, Edward.
Lauzier, Sylvio.
Laroche, Edouard.

VENTES PAR HUISSIERS

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

. Sweaffeld vs J. Bremner, 3 novembre, 1 p.m., 32 Woodland, Trudeau.
Ermélia Pepin vs Gust. A. Latouche, 3 novembre, 10 a.m., 378 Garnier, Brossard.
Irigène Borduas vs Art. Lacasse, 3 novembre 10 a.m., 483 Joliette, Brossard.
L. Routtenberg et al. vs Agnès Hogan, 3 novembre, 10 a.m., 285 Drolet, Desroches.
L. Routtenberg et al. vs Fred. Fialla, 3 novembre, 11 a.m., 2413 Waverly, Desroches.
Im. Fairbanks Morse Co., Ltd., vs Léoni Giguère, 3 novembre, 10 a.m., 1317 Notre-Dame Est, Robitaille.
Garmaise vs Alex. McDonald, 6 novembre, 11 a.m., 252 Richmond, Robitaille.
ilders Ltd. vs G. Martin, 6 novembre, 10 a.m., 837 Wellington, Robitaille.
Jacques Tobacco Packing Co., Ltd. vs Jos. Pontbriand, 3 novembre, 1 p.m., 305 Stadacona, Pauzé.
. Allard vs Adélard Matel, 4 novembre, 10 a.m., 395 Angers, Lauzon.
ne J. Lamontagne vs Henri Beauchamp, 4 novembre, 10 a.m., 261 St-Joseph, Lapierre.
le B. Leblanc vs L. Leblanc, 4 novembre, 10 a.m., 2438 Boyer, Lapierre.
McShane vs P. H. Tusbourg, 3 novembre, 10 a.m., 1081 St-Jacques, Lapierre.
rd. Tremblay vs J. M. A. Valois, 3 novembre, 10 a.m., 632 Parc Lafontaine, Desmarais.
nest & Genest, Ltd. vs Henri Larivière, 6 novembre, 10 a.m., 1375 Notre-Dame E., Marson.
M. W. O'Shaughnessy vs Jos. Provost, 6 novembre, 10 a.m., 300 St-Jérôme, Coutu.
Jos. Brunet vs O. Richard, 7 novembre, 11 a.m., 1941 Cartier, Desroches.
R. Cornellier et al. vs D. Thauvette, 7 novembre, 10 a.m., 787a Henri Julien, Desroches.
H. Lamoureux vs Vict. Vinosky, 5 novembre, 10 a.m., 1175 St-Urbain, Lafontaine.

LOI LACOMBE

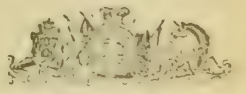
Déposants	Employeurs
Alcide Baulne	Canada Car Co.
Clodomir Chaumont	La Cité de Montréal
J. W. Julbert	A. Bélanger
J. B. Dupont	Montreal Light, Heat & P. Co.
E. S. Rolland	
J. E. Goudrault	Elzéar Daoust
Gaspard Henri	Ville de Lachine
Hector Roy	Grand Trunk Ry Co.
F. Bélanger	M. Gignac
A. Gagné	A. Martin
P. Martin	Dominion Glass Co.
James M. Aird	Magloire Desjardins Mfg.
Gustave Adam	Bigras
L. M. A. Lemieux	Dominion Glass Co.
A. Corbeil	A. Gasko
J. O. Proulx	J. Dupuis
N. Lazarres	Charles Ciceri Co., Ltd.
Eugène Gibeau	Bell Telephone Co.
N. Tudeau	The Walker & Lowney Co. of Can.
J. B. Forcier	H. Lebeuf
J. A. Dubrule	A. Desrochers
Romulus Desrochers	A. Normand
D. E. Lucas	D. Harrison
C. Chevalier	
Philippe E. Smith	Mitchell Malser
Barnabé Sarrasin	J. N. Clermont, Ltée
Mme E. St-Onge	Brisebois
	maître-chartier
James Halpin	J. Octave Manton
Jos. Rotenbergs	Canadian Pacific Ry.
Joseph Faubert	Steel Co. of Canada
P. Apostolakos	McCormick Mfg. Co., Ltd.
Framers Rock	P. E. Boissoneault
P. A. Drapeau	Mr. Clark
P. O. Boucher	Dominion Car & Foundry
Emery L'Espérance	Alf. Richard

AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE

Avis est par les présentes donné que James Goddard, des cité et district de Montréal, dans la province de Québec, soldat de retour du front, s'adressera au Parlement du Canada, à sa prochaine session, afin d'obtenir un bill de divorce d'avec son épouse, Lilian Frances Goddard, pour cause d'adultère.

JAMES GODDARD.

Daté à Montréal,
le 10 octobre,
A. D. 1919.



UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la cité de Montréal, le

LUNDI, troisième jour de NOVEMBRE prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et officiers de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le député-shérif,
EUGENE GOUIN.

Bureau du shérif,
Montréal, 14 octobre 1919.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 29 octobre 1919.

Une grande activité règne pour les diverses provisions et il y aura probablement un bon mouvement à mesure que la température froidira. Les marchés des porcs sont encore fermes et les prix peuvent monter encore. Les moutons sont un peu faciles et les cotations des bestiaux sont un peu plus faciles pour les morceaux de choix. Les viandes fumées et préparées ont baissé de même que le bacon et le porc en barils. Les jambons cuits et rôtis ont baissé de 2c à 3c. Le saindoux et la graisse végétale sont fermes. Le beurre se vend plus cher et il ne serait pas surprenant de voir le prix de la margarine monter à cause de cela. Le fromage a monté d'un centin par suite des achats actifs qui ont été faits aux Etats-Unis. Les nouveaux oeufs ont monté de deux centins la douzaine à 70c. Les marchés des volailles sont actifs et les ventes sont très considérables. Le commerce du poisson s'améliore chaque jour et une grande activité règne sur ce marché, avec très peu de changement dans les prix.

LES PORCS S'AFFERMISSENT; LES MOUTONS PLUS FACILES

Viandes fraîches — Il y a eu de gros arrivages des divers bestiaux vivants cette semaine ici. Déjà les prix ont monté un peu et quelques-uns s'attendent à d'autres augmentations avant la fin de la semaine. Actuellement les lots choisis vivants se vendent de $18 à $18.25 le quintal. Les moutons arrivent bien et les tendances sont plus faciles avec la perspective de voir les prix réduits un peu. Le prix des divers morceaux de choix a baissé un peu.

Nous cotons:

Porcs vivants		18.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs		27.00
Truies (pesantes)	23.50	25.00
Porc frais—		
Gigot de porc		0.33
Gigot de porc (trimmé)		0.37
Longes (trimmées)		0.37
Longes (non trimmées)		0.33
Côtes, Spare	0.20	0.25
Epaules (trimmées)		0.29
Saucisse de porc (pure)		0.25
Saucisse de ferme		0.18
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.24	0.25
Quartiers devant	0.14	0.15
Longes		0.35
Côtes		0.25
Chucks		0.14
Hanches		0.22
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.20	0.22
Quartiers devant	0.12	0.13
Longes		0.27
Côtes		0.23
Chucks		0.11
Hanches		0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.		0.23
Mouton		0.16

LES JAMBONS, LE BACON ET LE PORC BAISSENT

Viandes préparées — Les prix ont été réduits un peu pour les jambons et le bacon. Cette baisse est le résultat des déclins qui ont eu lieu il y a quelques semaines sur le porc. Les cotations corrigées seront trouvées ici et le total se chiffre à environ deux centins la livre. Le porc en baril a baissé également. Il y a une demande très active pour toutes ces lignes, et bien que le marché puisse se maintenir aux prix réduits, il est possible qu'il n'y aura pas d'autres déclins actuellement, par suite de l'affermissement de la base du porc vivant et préparé.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs		0.38
14-20		0.37
20-25		0.35
25-35		0.29
Plus de 35 lbs		0.28
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.44	0.52
Windsor		0.51
Cottage rolls		0.34
Jambon Picnic		0.29
Porc en baril—		
Canadian short cut (lb.) morceaux 30-40		54.00
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50		63.00
Porc, lourd (baril)		51.00
Boeuf (plate)		32.00
Boeuf (mess)		32.00
Porc engraissé aux fèves		48.00

LE JAMBON ROTI ET CUIT BAISSENT TOUS LES DEUX

Viandes cuites — Les prix ont été plus faciles pour les jambons cuits et les jambons rôtis, le prix étant d'environ trois cents la livre meilleur marché. Il y a eu une tendance facile sur ces lignes, par suite des récentes réductions sur le porc. La demande est bonne pour la saison.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.13½
Langue de boeuf en gelée, choix	0.59
Langue de porc en gelée	0.48
Jambon et langue, la lb.	0.30
Veau et langue	0.23
Jambons, rôtis	0.60
Jambons, cuits	0.58
Epaules, rôties	0.45
Epaules, bouillies	0.44
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb.	0.15 0.19

LA DEMANDE EST BONNE POUR LE SAINDOUX ET LE PRIX EST FERME

Saindoux — Par suite de la demande stable et active pour le saindoux, les prix sont fermement maintenus, mais il n'y a pas eu de changement pour la semaine. Bien que les approvisionnements soient encore suffisants, la grosse vente du saindoux se maintient et il est peu probable que des réductions seront faites dans la base. Comme question de fait, il est probable qu'il y aura une hausse si le marché des porcs garde sa tendance à la hausse.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.31	0.31½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.31¾	0.32
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.31½	0.32
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.33½	0.34

PAS DE CHANGEMENT MARQUE POUR LA GRAISSE VEGETALE

Graisse végétale—La vente du saindoux composé se maintient bien, bien que plusieurs se servent du saindoux pur, avec des prix pas beaucoup plus élevés. Le stock est suffisant pour répondre à la demande.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.		0.29
Tinettes, 50 lbs	0.29¼	0.29½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.30	0.30½
Morceaux de 1 lb. la lb.		0.32

LE PRIX DE LA MARGARINE VA-T-IL AUGMENTER?

Margarine — Les prix sont très fermes pour la margarine et avec le beurre un peu plus cher cette semaine, la question se pose: "Les prix vont-ils monter?" Dans le moment certains marchands de gros demandent plus cher pour leurs approvisionnements et il ne serait pas surprenant d'enregistrer un changement vers la hausse, dans un avenir très rapproché.

Margarine:

En moules, suivant la qualité, la lb.	0.35	0.39
En tinettes suivant la qualité, la lb.	0.31	0.34

LE BEURRE MONTE D'UN CENTIN

Beurre — En vue du fait que le meilleur beurre de crèmerie se vend plus cher aux Etats-Unis — où les prix d

ente ont été dernièrement un attrait our vendeurs canadiens de provi- ons — et par suite de la grosse ugmentation de la part du consom- ateur ici, les prix ont augmenté d'un deux centins la livre pour toutes les riétés. Le meilleur beurre de cré- erie est coté à 61c en morceaux certains, dit-on, demandent 62c. es tendances sont décidément fer- es et des prix plus élevés pourraient re enregistrés.

Nous cotons les prix du gros:

rèmerie pasteurisé . . .	0.61¼	0.62
meilleur crèmerie . .	0.60½	0.60¾
n crèmerie	0.59½	0.59¾
meilleur de ferme . .	0.53	0.54

LE PRIX DU FROMAGE MONTE D'UN CENTIN

Fromage — Un centin la livre a é ajouté au prix du fromage cette maine. On attribue cette hausse à achat plus actif à la campagne, où rtains gros acheteurs ont payé aucoup plus cher pour ce qu'ils uhaitaient avoir. Le ton est ferme : demande pour la consommation est nsidérable; et le commerce de l'ex- rtation continue d'être lourd.

N. 1, la lb.	0.25
N. 2, la lb.	0.24½
N. 3, la lb.	0.24

LES OEUFS FRAIS MONTENT DE DEUX CENTS A 70c.

Oeufs — Une avance de deux cen- s la douzaine a été enregistrée pour s oeufs frais, et la grosse comman- de pour la consommation et l'ex- rtation sont responsables de cette hausse, en vue du fait que les arriva- sont beaucoup moins considéra- bles que les besoins. Les oeufs d'en- treposage sont expédiés librement, dit-on, en Angleterre.

Oeufs strictement frais .	0.68	0.70
choix	0.62	0.63
No 1	0.56	0.59
No 2	0.52	0.54

LA DEMANDE EST BONNE POUR LES VOLAILLES

Il n'y a pas de changement dans l'état du marché des volailles. Les approvisionnements continuent d'être suffisants pour répondre à tous les besoins pour lesquels il y a une bonne demande de la part des vendeurs et les prix restent stables. Les arrivages de volailles préparées sont encore petits par suite de la température défavorable que nous avons cette saison. La demande pour la consommation est stable et le marché en somme est assez actif.

Poulets, "broilers" . . .	0.20	0.23
Poulets	0.20	0.25
Volailles, grosses	0.22	0.24
Volailles, petites	0.15	0.18
Roosters	0.15	0.17
Canetons	0.17	0.22
Canards	0.15	0.16
Oies	0.15	0.20
Dindes	....	0.35

LA LIVRAISON DU POISSON EST BONNE ET LE COMMERCE EST MEILLEUR

Poisson. — Le mouvement du poisson s'améliore de jour en jour et le mouvement actuel est maintenu par les compagnies de transport, les approvisionnements seront suffisants et promptement livrées au commerce. Il y a une rareté temporaire pour le poisson des lacs, mais la plupart des variétés sont considérables. Le haddock et la morue sont abondants et ils se vendent bien. Le poisson blanc et la truite des lacs sont rares. La saison des huitres se développe actuellement et l'on s'occupera de la grosse demande. Les prix ont subi peu de changements et dans certains cas, ils sont modérés.

Poisson frais		
Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.20
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées) . .	....	0.13
Gaspéreaux, chacun . . .	....	0.08
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.20
Haddock	....	0.09
Flétan, Est	....	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché .	0.07	0.08
Carrelets	0.08	0.10
Crevettes	0.35	0.40
Homards vivants	....	0.35
Petit brochet (pike), la lb.	....	0.13
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.25	0.26
Saumon de Gaspé	0.28	0.30
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	0.14	0.15
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite de russeaux . . .	0.38	0.40
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb. . .	0.12	0.13
Filets	....	0.18
Bloaters, la boîte	....	2.00
Kippers	....	2.25

L'EPICERIE

Une avance de trois centins le gallon est devenue en vigueur sur les mélasses de choix. Cette hausse, comme nous le prédisions la semaine dernière, est le résultat du ton fort qui a régné sur ce marché ces dernières semaines. Les confitures composées ont également monté d'un demi-centin la livre. Le câble de sisal se vend meilleur marché. La situation du marché est encore sérieuse et certains marchands de gros ne fournissent à leurs clients que du sucre mou. Les poires de la dernière récolte sont arrivées et leur prix a monté. Les fèves sont encore stables et leur mouvement est satisfaisant. Les noix et les fruits secs sont encore actifs et fermes. Les raisins peuvent monter. Le nouveau corinthe grec commence à arriver à Montréal et l'on en attend une cargaison d'ici trois semaines. Les pelures de la nouvelle récolte sont à la hausse. Les riz sont fermes, surtout ceux des meilleures variétés. Le miel en seau a monté d'un centin la livre. Les thés sont chers et fermes; le cacao s'affermit et il pourrait monter. Les épices sont très chères et il pourrait se produire des hausses sur certaines de ces marchandises dans un avenir très rapproché. Le prix de la chicorée canadienne a baissé. Les nourritures sont très fermes et elles se vendent bien. Les corn flakes ont baissé de même que l'avoine roulée. Les grains grossiers se vendent plus chers. Le prix des oignons est très élevé et plusieurs des légumes deviennent rares — surtout les tomates. Les affaires sont très actives sur ce marché.

LE CABLE A BAISSE

Câble, confitures. — Une baisse de 1½c. la livre est en vigueur sur le câble de sisal, mettant la base du prix à 26 cents. Les confitures composées d'Upton se vendent ½ cent plus cher, les seaux de 30 livres se vendent 16½ cents.

IL EST DIFFICILE DE SE PROCURER DU SUCRE; LES MARCHANDS DE GROS VENDENT DU SUCRE MOU

Sucre. — Il est impossible de dire qu'il y a eu amélioration sur ce marché au cours de la semaine. Les stocks de sucre mou sont fondus à mesure qu'ils arrivent et le mouvement des sucres bruts a été très considérable. Avec de petits stocks en mains partout, les raffineries ne peuvent répondre à la demande, et cette semaine l'on ne peut se procurer que très peu de sucre granulé. Les marchands de gros vendent des sucres mous ou bruns en grande quantité et, comme question de fait, quelques-uns d'entre eux n'en ont pas d'autres à offrir. La base du prix reste sans changement, mais le ton est très ferme. L'amélioration ne pourra se faire que graduellement.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé . . .	11.00
Acadia, extra granulé	11.00
St. Lawrence, extra granulé . .	11.25
Canada, extra granulé	11.00
Dominion cristal granulé . . .	11.00
Glacé, barils	11.00
Glacé, (boîtes de 25 liv.) . . .	11.20
Glacé, (boîtes de 50 liv.) . . .	11.60
Glacé, 1 livre	12.80
Jaune No 1	10.60
Jaune No 2 or 10.25	10.50
Jaune No 3 . . . . . 10.15	10.40
Jaune No 4	10.10
En poudre, barils	11.00
En poudre, 50s	11.00
En poudre, 25s	11.30
Cubes et déc. 100 lbs	11.45
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.55
Cubes, boîtes de 25 lbs	11.65
Cubes, paq. de 2 lbs	11.85
En morceaux Paris, barils . . .	11.60
" " 100 lbs	11.70
" " boîtes 50 lbs . . .	11.80
" " boîtes 25 lbs . . .	12.00
" " cartons 5 lbs . . .	11.70
" " cartons 2 lbs . . .	13.50

Crystal Diamond, barils		12.75
" " boîtes 100 lbs		11.70
" " boîtes 50 lbs		11.80
" " boîtes 25 lbs		12.00
Demerara, pâle, la lb.		0.10

LES POIRES DE L'EMPAQUETAGE DE CETTE SAISON SE VENDENT CHERES

Conserves. — Le mouvement actuel des conserves est limité et la base du prix pour la plupart des lignes reste sans changement. Les poires de l'empaquetage de cette saison, dans le sirop épais, commencent à arriver et certaines lignes se vendent très chères — les meilleures surtout. Diverses qualités de poisson et de sardines, harengs, etc., qui étaient rares depuis assez longtemps, commencent à être reçues en quantités limitées. Certaines sardines portugaises nouvelles sont arrivées et elles se vendent $24 les 100 boîtes.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s	2.25	2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.65
" gallon, doz.		16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.50	4.75
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75
Gooseberries, 2s doz.	....	4.65
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		....
Pêches, No 2	3.00	3.75
Pêches, 2½ (sirop clair)	4.00	4.75
Poires, 2s	4.25	4.75
Poires, 2½s	5.25	5.40
Poires, 2s (sirop clair)	....	1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Boîtes plates, 1 lb., douz.		1.90
Boîtes rondes, 2 lbs, douz.		2.30
Boîtes, 2½s		4.00 4.50
Pruneaux Lombardie	2.00	2.20
Prunes, Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		2.00
Framboises. 2s		4.70
Framboises, 2½s		....
Fraises, 2s		4.65

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s..	4.85	5.25
Asperges (pointes) canadiennes	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax	1.85	2.10
Fèves, Refugee	2.00	2.10
Blé-d'Inde (2s)	1.65	1.70
Betteraves, 2 lbs	....	1.00
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	....	2.85
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	1.85	1.90
Tomates, 3s	....	2.15
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	....	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	....	3.25
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	1.97½
Pois, très fins, 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	2.00
Chums, boîtes de ½s., plates	....	1.20
Sockeye, 48, 1s douz.	....	4.75
Sockeye, 96, ½s douz.	....	2.50
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz., la dz.	4.00	4.30
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	....	2.60
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.75
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.90
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	4.00
White Springs (1s)	....	2.40
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	4.25	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates	....	3.25
Hareng, kippered	2.85	2.90
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.)	....	2.35
Harengs (sauce aux tomates) douz.	....	1.85
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s)	24.00	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1.90

LES FEVES SE VENDENT BIEN; LA BASE DU PRIX EST MAINTENUE

Fèves, pois. — Les fèves de la nouvelle récolte sont excellentes surtout celles des producteurs de la province de Québec, dit-on. Le mouvement est stable pour la saison, et les perspectives d'une bonne saison sont assez satisfaisantes. L'influence des fèves japonaises sur ce marché est quelque peu de nature à rendre le prix plus facile, mais aucun changement réel n'a été effectué.

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.50	5.75
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	....	5.25
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Lima, japonaises, la lb. (suivant qualité)	0.10	0.12
Lima, Californie	....	0.15
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.50	4.00
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)	....	7.00
Pois (bleu)	0.08	0.09
Pois japonais, vert, lb.	0	

LES NOIX SONT LIVREES AUSSI VITE QU'ELLES ARRIVENT

Noix. — Le mouvement des noix est très actif, les importateurs déclarent qu'ils envoient leurs commandes aussi vite qu'elles sont reçues. Le marché est naturellement fort et l'on ne s'attend pas à des déclins en ce moment. Les nouvelles noix en écaille de Bordeaux, sont arrivées et elles sont cotées de 80 à 82 cents la livre.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb.	0.28	0.32
Amandes (écalées)	....	0.62
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.26
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Chataignes (canadiennes)	....	0.20
Avelines (Sicile), la lb.	0.28	0.30
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.40
Peanuts (rôties) —		
Jumbo	0.23	0.25
Fancy	0.15	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0.26
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.2
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.6
Noix (Grenoble)	0.29	0.3
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.2
Noix (écalées)		0.9
Noix (espagnoles)	0.30	0.3

LE CORINTHE ARRIVE; LES F GUES AUSSI; LES RAISINS SONT FERMES

Fruits secs — Une cargaison navire de corinthe grec est actuel ment en route vers le port de Mo réal par le paquebot "Cairgowan" elle devrait être rendue d'ici tr semaines. Cette cargaison va a liorer la situation et le prix d'imp tation sera, dit-on, autour de 20 à cents en vrac et de 23 à 24 cents paquets. Le mouvement des rais est libre, et l'on s'attend à des p plus élevés. Bien que le mouvem des pommes tapées ait été plus fa certains marchands de gros cro que la grosse demande pour l'ex tation aura pour effet de préveni décin des prix. Les pelures de la colte nouvelle sont arrivées et se vendent de 2 à 4 cents plus è res.

Nous cotons:

Abricots—		
abs		0.28
ancy		0.32
ommes (évaporées)	0.25	0.25½
ches (fancy)		0.26
aced	0.19	0.20
noix	0.20	0.24
and choix	0.21	0.24
onces par paquet	0.16	0.18
ires		0.26
lures (anciennes)—		
mon	0.46	0.47
ange	0.47	0.48
ron	0.62	0.63
Raisins—		
vrac, boîtes de 25 lbs, a lb.	0.18	0.23
scatels, 2 couronnes		0.16
scatels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.18
scatels, 1 couronne, la b.		0.14
epiné de choix, 12 onces		0.14
epiné fancy, paquets de 6 onces		0.23
epiné de choix, paquets e 15 onces	0.16	0.18
s pepins, paquet de 11 nces	0.13½	0.14
s pepins, paquet de 15 nces		0.23
s pepins (fancy)		0.18
s pepins (fancy)		0.17
ence, choisi		0.11½
ence, 4 couronnes, par ouches		0.11½
anas (bleached), boîtes e 50 lbs	0.16	0.20
inthe, anc. empq., 15 nces	0.27½	0.28
inthe (grec) en vrac.		0.18
nces		0.16½
tes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
uets de 15 onces	0.20½	0.23
ts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
ts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
ts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
slia, 80 lbs.		0.28
onces		0.26
nces, nouveau		0.32
inthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
rrants", Calf., paqt. de onces	0.20	0.22
es Excelsior, la caisse 36-10s.)		6.25
es Dromadaires (36-s)		7.25
uets seulement, Excelor	0.19	0.20
uets seulement, Excelor	0.19	0.20
es Dromadaire		0.22
es (couche), boîtes de lbs.	2.60	3.00
es blanches (boîtes de , 4 onces)		5.40
es (boîtes de 28, 8 ces)		3.50
es (boîtes de 12, 10 ces)		2.20
es (pour cuire), boîtes 50 lbs, la lb.		0.14
uneaux—		
ornie (boîtes de 25 lbs):		
40s	0.32	0.35
50s		0.30
60s		0.25
70s	0.22	0.25
80s (boîte de 25 lbs)	0.20	0.22
90s	0.17	0.19
100s	0.16	0.17
0-120s		0.14
llures—		
rge		0.45
in		0.42
in		0.62
Mélangé, cartons ½ lb., douz.		2.75

LE MIEL EN SEAU MONTE D'UN CENTIN; LA VENTE DU SIROP D'ERABLE EST DE SAISON

Miel et produits de l'érable — Le ton est très ferme pour le miel et le prix des seaux de 10 livres a monté de 1s à 19 cents. Il y a un stock considérable dans cette province et les prix sont fermement maintenus par les apiculteurs. Le sucre et le sirop d'érable se vendent bien pour cette saison de l'année, et il y a un approvisionnement suffisant pour répondre aux besoins.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacune)		
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse		16.70
5 gall. (imperial) crated		16.60
Sucre d'érable (nominal) petits lots, caisses de 25 lbs net, caisse		7.00
En caisse de six, morceaux de 5 lbs, caisse		9.60
Miel clover:—		
Comb (fancy)		0.30
Comb (No 1)		0.26
En boîtes, 60 livres		0.24
En seaux, 30 livres		0.25
En seaux, 10 livres		0.26
En seaux, 5 livres		0.25
Miel Buckwheat — boîtes ou barils		0.19

LE PRIX DE LA MELASSE A MONTE; LES SIROPS SE VENDENT LIBREMENT

Mélasse, sirops — Une hausse de 3 cents le gallon est en vigueur ici et cette hausse était attendue depuis quelque temps. Plusieurs avaient exprimé l'opinion qu'il n'y aurait pas de baisse sur le prix de la mélasse et le ton des divers facteurs le justifiait. Le mouvement a été assez très actif. Le mouvement des sirops de blé-d'Inde est encore lourd et la demande du sirop de canne serait considérable si l'on pouvait s'en procurer.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils, environ 700 livres	0.08¼
½ baril	0.08½
Kegs	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque	2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque	6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse	6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7.50
½ barils, les 100 livres	10.25
Barils, les 100 livres	10.00
Glucose, cans 5 livres (caisse).	4.80

Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—		
Puncheons	0.98	1.03
Barils	1.01	1.06
½ barils	1.03	1.08
Mélasses Antigoa—		
Puncheons		1.03
Barils		1.06
Demi-barils		1.08

LA LISTE DES EPICES TRES FERME; LA CHICOREE A BAISSE

Epices — Avec une demande active, les prix de presque toutes les épices se sont bien maintenus et quelques item de la liste sont très fermes. Les poivres blancs sont fermes autour de 40 cents pour l'importateur et lorsque le change et les droits sont payés, le prix approche facilement 50 cents. La crème de tartre est à la hausse et plutôt rare. Les épices à marinades sont à la hausse et se vendent de 28 à 30 cents. La chicorée canadienne a baissé à 20 cents la livre.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux		0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.60	0.70
Crème de tartre (française, pure)		0.80
Chicorée canadienne		0.20
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre		0.29
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)		0.31
Macis		1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue		0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac		2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.		0.30
Cannelle, la lb.		0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Piments ,entiers	0.20	0.22

LES GRAINS SE VENDENT PLUS CHERS; PAS DE CHANGEMENT POUR LE FOIN

Foin et grain — Les prix restent sans changement pour le foin, et les cultivateurs vont pour le moins essayer de faire monter les prix. Qu'ils y réussissent est une autre question. La demande n'est pas considérable dans le moment. Des avances ont été faites au cours de la semaine sur l'avoine et l'orge et la première devrait être plus facile. Le transport est, dit-on, plutôt difficile.



L'Oléomargarine 3 XXX se vend sur son propre mérite

Vous n'avez pas besoin d'offrir l'Oléomargarine 3 XXX comme remplaçant du beurre, pour la table ou la cuisine. C'est un produit appétissant, pure et satisfaisant qui SE VEND SUR SON PROPRE MERITE.

L'Oléomargarine 3 XXX est faite d'huiles pures, choisies avec soin, de lait pasteurisé et de crème, de saindoux de haute qualité et de sel, sous la surveillance sévère du gouvernement.

Armour's

Les épiciers se rendent de plus en plus compte que cela paie de vendre l'Oléomargarine 3 XXX. Les clients l'aiment.

La vignette ovale *"supprime le problème de l'achat."*

L'étiquette Ovale d'Armour résoudra votre "problème de la vente." Ecrivez à notre succursale la plus proche de chez vous au sujet de la vente des produits d'Armour, ou écrivez-nous directement.

Armour's QUALITY PRODUCTS

ARMOUR AND COMPANY

Bureaux-chefs et cuisine: HAMILTON, ONTARIO.

Maisons succursales: TORONTO, SYDNEY, N.E., MONTREAL, ST. JOHN, N.B.

Une Ligne Valant la Peine d'être Tenue

Voici une ligne qui donne de véritables profits. Tous les marchands tiennent à faire des ventes rapides, à recevoir des commandes répétées souvent et à faire de bons profits. Tous ces avantages sont assurés au marchand qui tient en magasin une ligne complète de nos polis.

LA LISTE COMPREND TOUS CES NETTOYEURS BIEN CONNUS: POUR LA MAISON — Poli Ideal à argenterie, Poli à métal Klondyke, cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, nettoyeur de cuisine Bonnie Bright et poli à meubles Renuall.

POUR L'AUTOMOBILE. — Préparation Kleanall pour la carrosserie, Préparation Renuall pour la capote et cire à automobile.

Demandez-les à votre marchand de gros ou écrivez directement pour avoir nos prix et nos escomptes.

CANADIAN POLISHES, Limited.

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, Canada.



Usine à sel Windsor, Ont.

Windsor Table Salt

Made in Canada

LE SEL DE TABLE WINDSOR

est préparé dans l'usine la plus moderne de l'Amérique; ce n'est rien que du sel — du sel propre, pur — que vos clientes connaissent et emploient.

The Canadian Salt Co., Limited

Fêves au Lard

(à la sauce aux tomates)

Marque Simcoe



Vous pouvez commander les fèves au lard de la marque Simcoe en grande quantité sans crainte qu'elles ne restent sur vos tablettes.

C'est un mets qui fait partie du menu ordinaire de toutes les familles. C'est un aliment riche en propriétés nutritives et un excellent remplaçant de la viande.

Vous y gagneriez à prendre en stock, à mettre en étalage et à pousser la vente de cette marque populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros.

DOMINION CANNERS LIMITED

Hamilton, Canada

DOMINION CANNERS LIMITED HAMILTON, CANADA



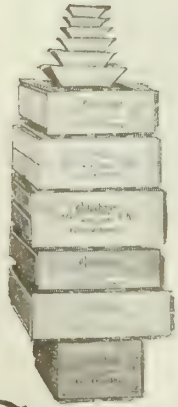
Riteshape !

Les plats vendus sous cette marque de fabrique veulent dire pour vous des ventes faciles

CAR COMME VOUS LES VENDEZ AVEC VOTRE MARCHANDISE, ILS NE VOUS COUTENT RIEN.

Avec ces plats vous avez toutes les dimensions au choix: de 1/2 à 10 lbs.

Votre marchand de gros peut vous les vendre ou adressez-vous à la



VICTORIA PAPER & TWINE CO., LTD.

Manufacturiers et distributeurs en gros

370-380-382 RUE NOTRE-DAME OUEST
MONTREAL

Succursale à Toronto, Winnipeg et Halifax

La seule ligne complète de ½ à 10 livres.

The ONLY COMPLETE LINE ½ to 10 LBS.





CONFITURES et MARMELADES

St-Williams

Des produits garantis purs et faits des meilleurs ingrédients. La satisfaction qu'ils donneront à votre clientèle sera pour vous une source ininterrompue de profits par les VENTES REPETEES qu'ils vous feront faire.

L'empaquetage de la saison nouvelle est prêt pour le commerce.

Vous y gagneriez à donner votre commande immédiatement.

St-Williams Fruit Preservers, Limited

Simcoe et St. Williams, Ont.

Maclure & Langley, Limited

Distributeurs

MONTREAL TORONTO WINNIPEG



Les Balais que vous Vendez vous donnent-ils un Profit Raisonnable?

Si non, vous ne vendez pas des balais faits avec le meilleur blé d'Inde à balais sur le marché. Si vous tenez à vous protéger contre la hausse continuelle de la matière première, écrivez-nous immédiatement et votre commande d'essai sera acceptée à des prix qui feront sûrement votre affaire.

Nous apportons une attention toute spéciale aux commandes par la poste. Le fait de vendre directement aux marchands nous permet de leur offrir des prix qui leur laissent une BONNE MARGE DE PROFITS.

Pour s'en convaincre, vous n'avez qu'à écrire à la

FABRIQUE DE BALAIS DE GRANBY
GRANBY. Qué.

Exigez cette Marque

Marque de Commerce C & L Trade Mark

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux

Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Arthur Brodeur,
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.



Vendez-vous des

CONFITURES aux

FRAISES,
FRAMBOISES,
PECHES,
PRUNES,
GROSEILLES.

de la GELEE DE GADELLES ROUGES
du CATSUP
du SIROP D'ERABLE
du SIROP DE TABLE

Si oui, la qualité et la pureté de nos produits devraient vous inciter à les acheter pour les offrir ensuite à votre clientèle.

Les prix auxquels nous vendons nos produits sont assez raisonnables pour laisser au détaillant une BELLE MARGE DE PROFITS.

Le meilleur moyen de connaître nos produits, c'est de nous écrire, et des renseignements complets vous seront envoyés par le retour du courrier.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

Québec, Qué.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE
117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

L'Allumette qui satisfait toujours

Silent Five d'Eddy

S'Allume silencieusement
Ne renferme pas de poison
Ne devient pas incandescente après avoir été allumée.

Un produit d'Eddy perfectionné par une expérience datant de plus de soixante ans dans la fabrication des meilleures allumettes.

Vous pouvez en toute confiance, recommander les Silent Five d'Eddy. Ce sont des allumettes qui assurent des ventes répétées.

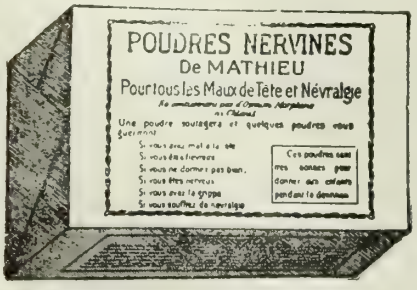
Essayez un étalage d'ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY. Toutes les ménagères reconnaîtront les grands avantages de ces ustensiles de ménage légers et ne coulant pas.

THE
E. B. EDDY CO., LIMITED
HULL, CANADA.

Contre le mal de tête, la névralgie, etc., recommandez les

Poudres Nervine MATHIEU

Tout le monde connaît ce remède inoffensif et souverain, et vous constaterez que vos clients apprécieront le fait que vous leur conseillez d'en faire usage.



Un grand nombre d'épiciers font des profits supplémentaires en vendant ces poudres. Adressez-nous une commande et commencez vous-même à prendre votre part de ces profits.

La CIE J. L. MATHIEU
PROPRIETAIRE.
SHERBROOKE, - - - Qué.

La Qualité — Le Service — La Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

The Montreal Biscuit Company

Manufacturiers de
Biscuits et Confiseries
Montréal.

De bonnes raisons pour lesquelles vous devriez pousser la vente

Des Produits de

MACARONI

DE

CATELLI

—Ils ne sont faits qu'avec le meilleur blé dur canadien — sans l'emploi de matière colorante (jaune). Ils sont absolument purs.

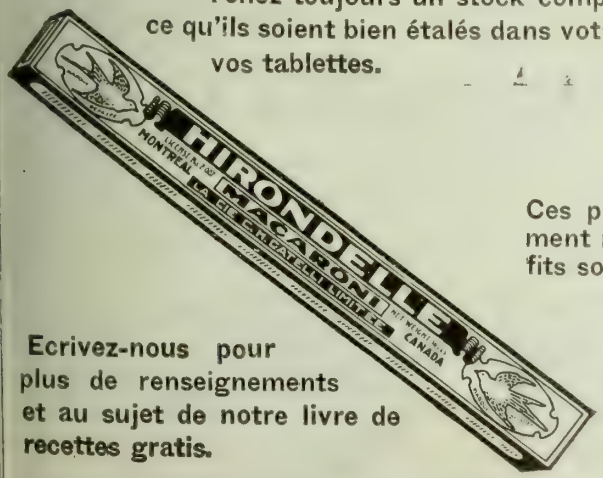
—Ils possèdent une plus grande valeur nutritive que celle de la plupart des produits que vos clients mangent, étant presque deux fois aussi nourrissants que les oeufs, la crème, le poulet et le pain.

—Ils sont propres — faits dans une fabrique irréprochable sous tous rapports où l'on trouve les meilleures machines appropriées pour l'usage auquel on les destine.

—Ils vous arrivent et vous les vendez à vos clients dans des cartons à l'épreuve de la poussière, assurant la propreté et éliminant le gaspillage.

—Vos clients tiennent à les avoir — nos annonces sont publiées continuellement dans les quotidiens, les magazines et les journaux d'agriculture. Partout où l'on voit les cartons Catelli dans votre magasin, c'est comme si de vieux amis se rencontraient — et les ventes ne sont pas lentes à se faire.

Tenez toujours un stock complet des produits Catelli et voyez à ce qu'ils soient bien étalés dans votre vitrine, sur vos comptoirs et sur vos tablettes.





Voici la couverture du livre de recettes que nous envoyons gratis à vos clients.

Ces produits aident à faire un revirement rapide de votre capital et vos profits sont plus considérables.

Ecrivez-nous pour plus de renseignements et au sujet de notre livre de recettes gratis.

LA CIE C. H. CATELLI, Limitée

MONTREAL



LES

Fêves au Lard de CLARK

à la sauce aux tomates, Chili ou sans sauce sont aussi populaires que jamais chez le

PUBLIC CANADIEN

FAITES AU CANADA

par des Canadiens et combinant la meilleure qualité à la meilleure réputation, ce sont de beaucoup les



PLUS FACILES A VENDRE

VOYEZ NOTRE LISTE "D'AUTRES BONS PRODUITS".

W. Clark, Limited **MONTREAL**

PROFITS DES ALIMENTS MARINS



Une récente analyse officielle du Gouvernement a prouvé que les aliments marins de la Marque Brunswick étaient supérieurs en qualité et en "calories" alimentaires à ceux de n'importe quelle ligne importée.

Songez quel puissant argument de vente vous avez là, M. le Marchand.

Les aliments marins de première qualité comme ceux-ci accroîteront vos profits en augmentant le chiffre de vos ventes d'aliments marins et en attirant à votre magasin la meilleure clientèle.

Préparez-vous dès maintenant pour la grosse demande du temps froid pour des produits alimentaires marins. Prenez en stock ceux de la marque "Brunswick"—ils vous donneront satisfaction ainsi qu'à votre clientèle.

CONNORS BROS., LIMITED

Black's Harbor, N.-B.

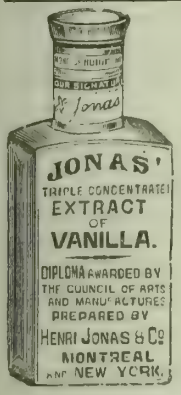






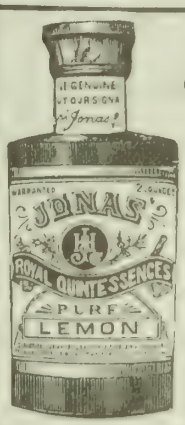
Essences Culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
1 oz.	12 00
2 oz.	22 80



JONAS' ROYAL QUINTESSENCE

	Prix par Grosse
2 oz.	28 00
2¼ oz.	30 00
5 oz.	52 50
8 oz.	92 50
8 oz. carré	92 50



"SOLUBLE"

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	27 60
4 oz.	48 00
8 oz.	90 00
16 oz.	174 00

"ANCHOR" PUR CONCENTRE



	Prix par Grosse
2 oz.	14 40
4 oz.	25 80
8 oz.	43 20
16 oz.	86 40

"LONDON"



	Prix par Grosse
1 oz. "London"	7 80
2 oz. "	11 40





	Prix par Grosse
Essence Parisienne	27 60
Essence de Café	34 80

"GOLDEN STAR" Double Force



	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00

ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs



	Essence à la livre
Ext.	1 25
X	1 60
XX	2 00
XXX	2 50
XXXX	3 00
XXXXX	3 50
XXXXXX	4 00

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix $8 à $24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest - - - - - - - MONTREAL

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 20 au 25 octobre 1919.

Vente—J. A. Richard à Mme Eugénie Richard, p. 370, Ste-Victoire, $2,000, payées.
Vente—Georges Pelletier à Joseph Nadeau, p. 676, Tingwick, $3,000, payées.
Vente—J. Ernest Gagnon à Germain St-Pierre, p. e. 54-460 et autres, Ste-Victoire, $2,800, $1,500 a/c.
Obligation—Edouard Trépanier à François Manseau, ½ est 209, Bulstrode, $2,000.
Obligation—Arthur Boilard à Mme Marie E. Bisson, 666, Bulstrode, $2,000.
Vente—Adolphe Girouard à Arthur Roux, p. 211, Princeville, $450, $100 a/c.
Vente—Omer Nolette à Jean Goulet, p. 18, 19 et 20, Sainte-Hélène, $1,325, $1,000 a/c.
Mariage—Cyprien Dupuis à Mme Rosée Roberge, séparation de biens.
Vente—Emile Laroche à Alcide Laroche, 7 Tingwick, $2,500 payées.
Obligation—Alcide Laroche à Alphonse Moreau, 6 et 7, Tingwick, $2,200.
Vente—Georges Beauchesne à Roméo Simoneau, p. n. e. 448, St-Paul, $1000, $500 ac.
Vente—Albert Tousignant à Georges Beauchesne, 238 et autres, St-Christophe, $12,000, $2,000 a/c.
Obligation—Zéphirin Dupont à Hormisdas Provencher, p. 343,280 et ½ n. o. 279, St-Paul, $1,000.
Vente—Octave Pinard à Donat Pinard, 1009 et 1010, Tingwick, $2,500, $1,125 ac.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 25 OCTOBRE 1919.

Arthabaska.

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE.

Jos. Vachon vs Corp. Village de Robertsonville, Robertsonville, $1,000.00.
Alex. Renaud vs Robert Gervais, de Plessisville, $159.20.
Télesphore Dion vs Evariste Champagne et al., de Saint-Samuel, 2ème classe.
Henri Lemire vs Zacharie Lemire, de L'Avenir, reddition de compte.
P. Rod. Baril vs Charles Mailly, de St-Pierre les Becquets, $206.10.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT.

Joseph Houle vs Etienne Beaulieu, de St-Rosaire, $30.00.
Paul Duchaine vs Ed. Nadeau et Ph. Nadeau, de St-Rosaire, $26.00.
Paul Duchaine vs Edouard Nadeau, de St-Rosaire, $68.00.
Alcide Laroche vs Joseph Charest, de St-Médard de Warwick, $50.00.
Canadian Rattan Chair Co. vs Jos. J. A. Chartré, de Lorettville, $76.00.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Dame R. Létourneau vs Imperial Chrome, Black Lake, jugement contre la défenderesse pour $200; acc. de travail.
Alfred Turcotte vs Hercule Durand, jugement contre le défendeur pour $100.84.
Hector Désilets vs J. Ernest Houle, de Victoriaville, jugement contre le défendeur pour $100.00 et intérêts.
Fonderie de Plessisville vs F. J. Lavoie, de Glendyne, jugement contre le défendeur pour $236.22.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Norbert Nolin vs Louis Fréchette, de St-Rosaire, jugement contre le défendeur pour $71.25.
J. Timmermans vs L. Paradis, des Trois-Rivières, jugement contre le défendeur pour $33.73.

BUREAU D'ENREGISTREMENT. CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES.

Semaine du 21 au 27 octobre.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Arthur Lesage, St-Léon le Grand, vs Henry L. Auger, Montréal, $23.46.
Dame Léa Dubeau, St-Alexis des Monts, vs Joseph McMurray, du même lieu, frais d'une action de quatrième classe.
Urgel Demers vs Charles Linteau et Pierre Pellerin, Trois-Rivières, $12.50.
Uldéric Carignan vs Louis St-Pierre et The Canada Iron Froundries Ltd., tiers-saisie, $149.00.
P. A. Gouin vs Emile Pronovost, Trois-Rivières, $112.00.
Norbert Tessier, St-Ignace du Lac, vs Stanislas Caisse, St-Michel des Saints, $117.34.
Victor Bourassa, Grand'Mère, vs J. F. Lacombe, Shawinigan Falls, $215.67.
Jos. E. Trudel vs J. B. Lemieux et La Corp. de la paroisse de St-Roch de Mekinac, tiers-saisie, $60.00.
P. A. Gouin, Trois-Rivières, vs Ludger Duhaime, Louiseville, $464.50.
Arthur McKenzie, Rivière aux Rats, vs Alexandre Dauphinais, Trois-Rivières, $100.00.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Boudreau & Rivard vs Hor. Carignan, $6.40.
Boudreau & Rivard vs C. E. Dufresne, $14.40.
A. Labissonnière vs Onés. Dupuis, $13.65.
Elzéar Lacerte vs Edmond Roberge, $4.20.
F. X. Arcand vs Damase Petit, $25.00.
Uldéric Carignan vs Alphonse Paquin, $58.25.
J. Lapierre vs Hormisdas Arseneault, $30.00.
Joséphine Campeau et vir. vs John Morton, $50.00.
Joseph A. Jutras vs Arthur Bornais, $60.00.
J. O. Lenneville vs Omer Fortier, $25.15.
Charles Winter vs Thomas Veillette, $15.50.
J. P. Lord vs Paul Gagnon, $5.00.

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA CITE ET DU DISTRICT DES TROIS-RIVIERES.

Semaine du 21 au 27 Octobre.

Quittance partielle—Norton Perkins à Major Guy Boyer.
Obligation—W. Beaupré à W. Boucher et al.
Vente—N. Beauchesne à J. Matteau et al.
Quittance—J. Turner à L. Turner.
Obligation—Arthur Savard à Joseph Levasseur.
Quittance—Dr J. A. Hall à Arthur Savard.
Vente—Athanase Roy à Jos. Beaubien et ux.
Vente—P. B. Dumoulin à Octave Hébert.
Transport—Jos. Thibaudeau à Dme J. N. Bourassa.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Marc D. Parizeau.
Quittance—Dme Cyprien Peltier à Vve Henri Morency.
Quittance—Guil. Courtois Peltier à Vve Henri Morency.
Quittance—Ursulines de Trois-Rivières à Athanase Roy.
Dissolution—Lefebvre et Marchand.
Obligation—Jos. Allard à Delle M. A. Dauplaise.
Vente—Maurice Isabelle à Wellie Boucher.
Obligation—Wellie Boucher à Philias Vincent.
Obligation—Dme A. Lemay à Dme E. Gagnon.
Quittance—Delle Claire Germain à Sévérin Paquet.
Quittance—Philias Vincent à Dme A. Lemay.
Vente—Onias Gélinas à Albéric Bellemare.
Quittance—Isaie Gélinas à Gustave Gélinas.
Vente—Philémon Gosselin à A. E. Guillemette.
Quittance—Shaw. Water and Power à Vve Thomas Pagé.
Vente—Léopold Girard à Louis Baril.
Vente—Moïse Chamberland à Ferdinand Gauthier.
Vente—The Shaw. W. and P. Co. à Alfred Ayotte.
Vente—Dme Gédéon Perreault à Harry Marchand.
Quittance—Séminaire des Trois-Rivières à Amédé Mailhiot.
Vente—Succ. Alex Houliston à Lauréat Doré et Dme Nap Denis.
Obligation—F. X. Vanasse à Théode Garceau.
Obligation—J. H. Giroux à Gélinas & Jourdain.
Quittance—Dame F. F. Farmer à F. X. Vanasse.
Déclaration sociale—Aboud & Frères.
Transport—Pierre Poudrier à F. X. O. Bertrand.
Vente—A. E. Guillemette à Hermil Vézina.
Quittance—The Shaw. W. & P. Co. à Nap. Boucher.
Obligation—Dame Valère Pouliot à Honoré Doré.

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Logements de $5,000 au Pont de St-Maurice, pour Eudore Deshaies, 157 Boulevard St-Louis, Trois-Rivières.

COATICOOK

Moulin à scie de A. H. Cummings & Sons, détruit par le feu. Pertes: $12,000. On reconstruira bientôt au coût de $5,000.

JOLIETTE

Echange pour la Compagnie du Téléphone Bell, 118 rue Notre-Dame Ouest, Montréal. Des soumissions sont demandées.

LAC DES ANGLAIS

Remise à voitures de la Quebec Central Ry., Sherbrooke, endommagée par le feu. Pertes: $10,000. On reconstruira immédiatement au coût de $6,000.

LA TUQUE

Hôtel pour Alfred Riberdy. L'architecte n'est pas encore nommé. Cet hôtel coûtera $15,000 et les travaux devront commencer cet automne. Ce sera un édifice de 40 chambres.

LIMOILOU

Résidence de $4,000, sur la 3ème Avenue et 10ème Rue, pour Wilfrid Willard. On est à faire les fondations.

LOTBINIERE

Chemin en macadam de $31,697, pour le compte du conseil municipal. M. Emile Paquin, de Deschambault, achètera les matériaux nécessaires.

LAUZON

Résidence de $5,000, sur l'avenue Botrel, pour Georges Therrien, rue Fraser, Lévis.

MONTREAL

Rallonge à une écurie, 221 rue Prefontaine, pour Napoléon Sénécal, qui s'adressera au conseil de ville pour obtenir la permission de construire une addition de 10 stalles à son écurie.

Résidence de $3,000, 3230 rue Drolet, pour John Walsh, 3230 rue Drolet. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il achètera les matériaux qu'il lui faut.

Plain-pieds de $13,000, sur la rue Benoit, pour Georges St-Germain, 80 rue St-Gabriel. L'entrepreneur accordera des sous-contrats et il a besoin de certains matériaux.

2 résidence de $6,000 chacune, sur l'avenue Draper, pour H. H. Pick & Sons, 335 boulevard Décarie. La brique, le bois, les garnitures intérieures, la quinquaillerie ne sont pas encore achetés.

Fabrique de chaussures en caoutchouc, etc., de $200,000, pour la Mount Royal Rubber Co., dans la partie nord. L'on n'a pas besoin de matériaux.

Résidence de $5,000, sur l'avenue Draper, pour H. H. Picks & Sons, 335 boulevard Décarie, qui sont sur le marché pour de la brique, du bois, la quincaillerie et du ciment.

6 logements de $12,500, sur la rue Benoit, pour Geo. St-Germain, 80 rue St-Gabriel. La brique, le bois et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

4 résidences de $6,000 chacune sur l'avenue Beaconsfield, pour Richard Ryan, 713½ avenue Atwater. Le propriétaire accordera des sous-contrats et il demande des prix pour de la brique, du bois, du ciment et des matériaux.

Résidence de 3 plain-pieds de $3,000, sur la rue St-Hubert, pour Alexandre Deschamps, 1162 rue St-Hubert, qui a besoin de brique et de ciment.

Edifice à bureaux, à ville St-Pierre, pour la Consumers Glass Co., Ltd.

Hôpital pour le compte du gouvernement provincial. Membres du comité: Dr Gordon S. Mundie, 660 rue Sherbrooke. Dr C. M. Hinchs, Dr Desloges et Dr Page. Cet hôpital est destiné aux épileptiques.

Additions et extension à un édifice à bureaux, $20,000, sur la rue Ste-Catherine Ouest, pour la Guaranteed Pure Milk Co., Ltd., 875 rue Ste-Catherine Ouest. Le travail sera fait à la journée et l'on n'a pas besoin de materiaux pour le moment.

3 plain-pieds de $3,000, sur la rue Boyer, pour O. Filion, 2310 rue Boyer. Tout le travail sera fait à la journée et le propriétaire a besoin de brique, de bois et de quincaillerie.

50 résidences de $60,000, sur la rue Desjardins, pour l'hon. Geo. E. Amyot, de Québec. Architecte: Alcide Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est.

Entrepôt de $85,000, sur la rue Parthenais, pour la Dominion Oilcloth Ci., Ltd., 1192 rue Ste-Catherine.

Modifications à quatre logements, $12,000, sur l'avenue Université, pour J. R. Constantineau, 335 rue Notre-Dame Ouest. L'on n'a pas besoin de matériaux.

Fabrique de vêtements de $250,000, pour L. A. Dubrule, 164 rue McGill. Architecte: Ernest Cormier, 10 rue Cathcart.

Garage et écuries ,de $9,500, sur la rue Durocher, Outremont, pour la British American Oil Co., 1090 rue Durocher. Le travail sera fait à la journée et le propriétaire a besoin de brique, de ciment et de bois.

Modifications à une résidence, $20,000, sur le chemin de la Côte-des-Neiges, pour F. P. Jones, 307 rue Stanley.

Appartement (8 plain-pieds), $16,000, sur l'avenue Melrose, pour J. F. Parisien, 17 rue St-Jean. Le propriétaire fera tout probablement le travail à la journée.

Résidences de 2 plain-pieds, de $3,500, sur la rue Honfleur, pour Aug. Gazaille, 4335 rue Honfleur. La quincaillerire n'est pas encore achetée.

4 plain-pieds de $4,000, sur la rue Casgrain, pour Israël Lefebvre, 2878 rue Drolet. La brique, le bois, la plomberire et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Deux résidences pour 2 familles, $5,000 chacune, sur l'avenue Girouard, pour John H. Hand, 4865 rue Sherbrooke Ouest. Le propriétaire a besoin de certains matériaux.

QUEBEC

Entrepôt, angle des rues Desfossés et Church, pour la Compagnie Paquet Limitée, 157-173 rue St-Joseph.

Entrepôt pour l'embouteillage, $100,000, pour la Brasserire Champlain, Limitée, 158 rue de la Couronne.

Résidence de $5,000, 144 rue Montmagny, pour Honoré Gignac, 144 rue Montmagny. Le travail sera fait à la journée.

Modifications à une brasserie, $2,000, sur la rue de la Couronne, pour la Brasserie Champlain, Limitée.

Résidence de $4,000, sur la rue Latourelle, pour Z. Marier, 159 rue Latourelle.

ST-JEAN-DE-DIEU

Modifications à l'église (travaux d'intérieur), pour le compte de la paroisse. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean, Qué.

ST-JEROME

Additions aux moulins de la Regent Knitting Mills, au coût de $25,000. Le propriétaire fait le travail, et il demande des prix pour de la brique, du ciment, du bois et de la machinerie.

Addition à la fabrique de la Dominion Rubber System Co., 201 rue des Inspecteurs, Montréal. Des soumissions seront demandées bientôt. On demande des prix pour de la brique, du ciment, du bois et de la machinerie.

TROIS-RIVIERES

Logements de $7,000, rues Laverendry et Bellefeuille, pour Napoléon Bernaquez. La brique, la plomberie et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Résidence de $6,000, sur la rue St-Louis, pour le Dr Frédéric Houde, rue Notre-Dame. Le propriétaire l'occupera et il achètera des matériaux.

Extension à un hôtel, $8,000, sur la rue Champlain, pour Moineau & Richard, Hôtel du Canada.

Garage de $25,000, rues Laviolette et Notre-Dame, pour la Argall Co., Ltd. Plus de détails seront fournis plus tard.

DEMANDES EN SEPARATION DE BIENS

Adèle Malcoff vs Boris Wilkov.
Sarah Elzeovitch vs Jacob L. Cohen.
Georgianna Lavoie vs Alfred Charretier.
Marie Garon, de La Tuque vs E. Turgeon.

AVIS DE DIVIDENDE

Thomas Louis Jean, un premier et dernier dividende payable en novembre, par L. A. Vézina, curateur.

EN LIQUIDATION

LaSalle Shoe Co., Ltd., — Paquet & Bonnier, liquidateurs.
Can. Quilling Co., Ltd., — Paquet & Bonnier, liquidateurs.

CURATEURS

Albert Bourgouin, de Ville-Marie, — Vincent Lamarre, curateur.
H. Patenaude, Maisonneuve, — Vincent Lamarre, curateur.
F. R. Pichette, de Québec, — Lefaivre & Gagnon, curateurs.
Hector Paré, Montréal, — A. O. Chalifour, curateur.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 29 octobre 1919.

Il y a eu au cours de la semaine des hausses sur les tondeuses de barbier et le prix des clefs (wrenches) a été augmenté également. Les pierres à aiguiser Carborundum ont monté de prix aussi. Le ton du marché des poêles et des accessoires est très fort, les plaques étant difficiles à être livrées et pour les faire il est nécessaire de réduire considérablement les stocks sur place. Le plomb en gueuse se vend aussi plus cher et cette hausse pourrait affecter le prix de la soudure — qui s'est affermie déjà au cours de la semaine — ainsi que les produits du plomb manufacturés. Le câble de coton est très ferme et il pourrait monter. Les prix du fer en gueuse ont monté d'environ $2.00 la tonne. Les plaques et les feuilles, surtout celles de fer-blanc et la Canada plate sont beaucoup plus fermes, avec des augmentations de prix devenues en vigueur pour les plaques galvanisées qui deviennent rares dans le moment. Le spelter et l'antimoine sont marqués plus chers. Les seuls déclins de la semaine ont été pour les serrures à bon marché faits par les manufacturiers canadien et un marché plus facile pour le cuivre en lingots. Le commerce est manifestement actif.

UNE HAUSSE SE PRODUIT SUR LES TONDEUSES DE BARBIER

Tondeurs. — Une base plus chère est devenue en vigueur pour les tondeuses de toilette "Columbian". Le No. 0 a monté de $30 à $36 la douzaine et le No. 1 de $28 à $33.

LES PIERRES A AIGUISER; LES RACCORDS DE TUYAU D'ARROSAGE PLUS CHERS.

Pierres, Raccords. — Des prix plus élevés sont en vigueur pour les pierres à aiguiser en carborundum. Quelques-uns des changements importants sont donnés ici et ils indiquent une hausse d'environ 12 1-2 pour cent. Les voici: No 115, la douzaine, $18.20; 117, $18.20; 121, $13; 142, $7.80; 180, $10.40 et No 78, $10.40.

Les raccords en cuivre de tuyau d'arrosage (hose) se vendent également plus chers, la hausse étant d'environ 15 pour cent. Ceux d'un demi pouce se vendent actuellement à $2.25 la douzaine; de ¾ pouce, $2.30 et ceux de 1 pouce, $4.40.

LE PRIX DE CERTAINES SERRURES BAISSE; UNE LIGNES DE CLEFS MONTE.

Serrures, Clefs (Wrenches). — Un déclin d'environ 5 pour cent est annoncé pour diverses marques de serrures d'intérieur canadiennes bon marché.

Des prix plus élevés sont en vigueur sur les clefs Trimo, les prix nets suivants étant en vigueur dans le moment: 6 pouces, doux. $14.40; 8 pouces, $17.20; 12 pouces, $26.50; 15 pouces, $34.50 et 18 pouces, $46.

UN TON BEAUCOUP PLUS FORT POUR LES POELES ET LES ACCESSOIRES

Poêles et accessoires. — La situation présente du marché des poêles et ranges, fournaises, etc., est très forte en ce qui concerne les prix. La main-d'oeuvre a beaucoup à faire avec un ton ferme, mais, naturellement, les perspectives de la plaque d'acier a plus à faire en ce moment. Il n'est pas improbable que les prix montent avant longtemps.

Pour les divers accessoires faits de plaques, les tendances sont fortes. Si les manufacturiers sont confrontés avec la nécessité de payer une prime sur les stocks dont ils ont besoin, il sera aussi possible que des hausses seront faites sur certaine de ces lignes.

L'HUILE DE CHARBON ET LES LUBRIFIANTS; LA GAZOLINE SANS CHANGEMENT

Huile de charbon, Gazoline. — Avec aucun changement réel pour l'huile de charbon ou la gazoline ainsi que pour les huiles à graissage, l'état du marché continue d'être satisfaisant. Le mouvement est très actif, et les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins du commerce.

La gazoline pour moteurs se vend encore 33c et l'huile de charbon, suivant la qualité, de 22c à 25c le gallon.

LES PRIX DU CABLE DE COTON POURRAIENT MONTER

Cable et cordage. — Les tendances sont très fermes sur toutes les lignes du câble de coton et le marché pour monter à une date très rapprochée. L'un des facteurs de l'affermissement ce sont les pluies excessives qu'il y a eu dans les centres de production, ce qui a rendu les ventes plutôt craintives. En attendant, le ton est très, très fort.

Les câbles de manille et de sisal sont stables. Le marché des matières premières peuvent justifier la continuation de la base des prix, dit-on, mais la concurrence a été plus vive dernièrement, avec le résultat que les prix ont été plus ou moins réduits. La base des prix est la suivante: Manille pur, la lb., 31c; manille anglais ou Beaver, 27c et le sisal, 23½c.

LE FER EN GUEUSE EST PLUS FERME; L'ACIER ET LE FER STABLES.

Fer et acier. — Des déclins ne sont pas probables pour l'acier et le fer en barres. La base du fer en gueuse est plus forte dans le sud et les prix ont augmenté de $2 la tonne. Les perspectives actuelles sont que la base du prix sera maintenue et les usines sont très occupées à remplir les commandes nécessaires immédiatement. Les perspectives du fer et de l'acier sont encourageantes pour une vente d'automne active.

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini Star	3.30
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LES PRIX MONTENT POUR LES FEUILLES ET LES PLAQUES.

Feuilles et plaques. — Comme nous le laissions entendre la semaine dernière des prix beaucoup plus élevés sont en vigueur sur les tôles galvanisées. La base devient distinctement nominale, en ce sens que les stocks sont rares et que dans certains cas une prime est payée pour obtenir du stock. On s'attend à une petite amélioration et les marchés vont probablement continuer à s'affermir.

Les mêmes conditions s'appliquent au plaques Canada et au fer-blanc.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.65	6.40
Calibre 12	5.70	6.35
Calibre 14	5.75	6.50
Calibre 16	5.85	6.65
Calibre 18-20	6.30	6.35
Calibre 22-24	6.35	6.40
Calibre 26	6.45	6.50
Calibre 28	6.75	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	9.00
Calibre 28	9.10
Calibre 26	8.75
Calibres 22 et 24	8.40
Calibre 16	8.00
Calibre 18	8.25
Calibre 20	8.25

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

AVES LE PLOMB EN GUEUSE PLUS CHER IL POURRAIT SE PRODUIRE DES HAUSSES.

Produits du Plomb. — Les prix de

la soudure en barres ont monté d'un centin la livre avec un ton ferme et un marché plus cher pour le plomb en gueuse et comme quelques-uns disent qu'ils ont plus ou moins de difficulté à obtenir ce qu'il leur faut, on a une hausse du prix des produits de plomb manufacturés. Il pourrait même arriver que la soudure se vendra plus chère encore. En attendant, le commerce est très satisfaisant, bien qu'il pourrait être plus grand.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb. . . .	0.37½
Soudure, strictement, la lb. .	0.33
Soudure, commerciale, la lb. .	0.32
Soudure, wiping, la lb. . . .	0.30
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38¾
50.60	0.41¼
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

TUYAU DE FER
Standard Buttweld
Les 100 pieds.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
⅛ pc...	$ 6.00	$ 8.00	$.....	$.....
¼ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
⅜ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
½ pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
¾ pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
1¼ pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
1½ pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
2 pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
2½ pc...	38.90	49.73	.....	.....
3 pc...	50.87	65.03	.....	.....
3½ pc...	64.86	81.88	.....	.....
4 pc...	76.85	97.01	.....	.....

Standard Lapweld.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	$27.94	$34.78	$31.64	$38.11
2½ pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3½ pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4½ pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

LE CUIVRE EST PLUS FAIBLE, MAIS LE PLOMB ET L'ANTIMOINE PLUS CHERS

Métaux en lingots. — Les marchés du plomb s'affermissent continuellement et le commerce est très occupé. Il y a eu également un affermissement de la base de l'antimoine et du spelter, tandis que le cuivre était plus faible.

Le cuivre. — Un ton faible s'est développé sur ce marché et les prix ont baissé, 24½c la livre étant le prix coté cette semaine.

Le Fer-blanc. — Le marché est plus difficile à définir, les cotations étant quelque peu erratiques. Les prix locaux sont un peu au-dessous de 58c.

Le plomb. — Les marchands de gros et les importateurs entrevoient plus de difficulté pour obtenir leurs besoins. Le ton n'est pas seulement plus fort, mais les prix ont monté à 7¾c la livre.

Le Spelter. — Un ton plus fort est manifeste sur ce marché et la base du prix local, bien que sans changement, est ferme à 10c la lb.

L'Antimoine. — Un quart de centin a été ajouté à ce prix au cours de la semaine, mettant la cotation à 10¼c.

L'Aluminum. — Une demande stable, mais plutôt limitée règne sur ce marché et les prix restent sans changement à 34c.

Le fer en gueuse. — Marché plus ferme, avec une base nominale de $50 la tonne est encore en vigueur.

LA PEINTURE

Il n'y a pas à signaler la moindre amélioration sur la situation de l'huile de graine de lin ici et l'on s'attend à ce que novembre arrive avant qu'il y ait beaucoup de soulagement. Les approvisionnements de graine sont détenus à l'époque où les broyeurs reçoivent leurs consignations et les broient il s'écoulera quelque temps avant que la nouvelle huile puisse être trouvée en quantité. En attendant, on peut se procurer un peu d'huile anglaise et les besoins du commerce sont comblés par de petits lots de barils simples et moins.

Aucun changement de prix n'a été fait pour la térébenthine, et son mouvement se fait encore lentement avec de petits stocks en mains.

Le marché du vernis est très fort et il est probable que les prix seront maintenus. Le mouvement du commerce dans toutes les lignes est satisfaisant pour la saison.

PAS D'AMELIORATION POUR L'HUILE, MAIS LA DEMANDE EST LIMITEE

Huile de Graine de Lin. — Ce sera au commencement de novembre, au moins, croient plusieurs marchands de gros, que l'on verra une amélioration dans la livraison de la graine de lin aux moulins. Cela veut dire, brièvement, qu'il n'y a pas eu d'amélioration pour la peine sur le marché depuis la semaine dernière. Les prix pour l'huile sur place sont encore maintenus à leur haut niveau et il n'y a pas de probabilité de déclin d'ici quelque temps. En vue du fait que la demande est plutôt légère, la situation n'est pas aussi aigue qu'elle le serait s'il en était autrement.

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	2.90	3.02
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	2.92½	3.04½
5 à 9 barils	....	....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

OBTENIR DE LA TEREBENTHINE EST ENCORE DIFFICILE

Térébenthine. — Il n'y a pas de surplus de stock de térébenthine ici et les marchands de gros ont plus ou moins de la difficulté à se procurer ce dont ils ont besoin. Personne n'est pressé d'acheter et quelques-uns ne fournissent que des quantités limitées. Les prix sont maintenus stables sans changement.

Térébenthine—

	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	2.45	2.65
Par petits lots	....	2.65

(Empaquetage extra)

IL N'Y AURA PAS DE CHANGEMENT DANS LE MOMENT POUR LE MASTIC

Mastic. — Aucun changement immédiat n'est attendu pour le mastic et les besoins du commerce sont rencontrés promptement par les marchands de gros. Le ton est très ferme, surtout pour le mastic à l'huile de graine de lin. La saison active est immédiatement en avant et le mouvement sera grandement accéléré par l'arrivée de la température froide.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres . . .	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres . . .	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres . .	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LE PLOMB EN GUEUSE EST PLUS CHER; LE PLOMB DANS L'HUILE SANS CHANGMENT

Le blanc de plomb dans l'huile. — Le marché est marqué à la hausse pour le plomb en gueuse et certains croient qu'il va monter encore. En attendant, il y a une bonne vente du produit et les stocks s'en vont très librement, surtout aux sources de l'exportation. La base est ferme mais sans changement, les quantités par 5 tonnes se vendant à $15.50 le quintal; les lots d'une tonne à $16 et les plus petits lots à $16.35 le quintal.

LE VERNIS ET LA PEINTURE FERMES; SANS CHANGEMENTS

Peintures et vernis. — Le ton du marché du vernis est décidément ferme et des prix réduits ne doivent pas être attendus cette année. Actuellement, il est plus ou moins difficile de se procurer des réceptacles et le

manufacturier qui a différé d'acheter ses besoins éprouvera dans le moment de la misère à se procurer des approvisionnements, car le fer-blanc est rare. Toutes les matières premières sont également fermes et chères.

Les marchés de la peinture sont maintenus stables sans aucune revision de prix. Le mouvement est satisfaisant pour la saison.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.12	0.12

Couleurs (sèches)	la livre
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0 09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15

Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrorme, pur		19.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs		10.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.10
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.05½	
Noir fin, pur sec	0.09½	
Ochre d'Or, 100 livres	0.12	
Ochre blanche, 100 livres	0.05½	0.06
Ochre blanche, barils	0.04½	
Ochre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ochre français, barils	0.06	0.10½
Ochre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Rouge Super Magnetic		0.05
Vermillon		0.40
Vermillon anglais		2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE
boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23	0.30
Rouge Indien	0.30	0.36
Jaune chrome, pur	0.53	
Ochre d'or, pur	0.30	0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25	0.28
Verts, purs	0.28	0.38
Terres de Sienne	0.34	
Terres d'Ombre	0.34	
Bleu Ultra-marin	0.45	0.48
Bleu de Prusse	1.00	
Bleu de Chine	1.00	
Noir fin	0.35	
Noir ivoire	0.36	
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38	0.40
Noir de marine, 5 livres	0.20	

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss, C. P. C.	5.75
Email "Blanc", B-4	6.90
Mooramel	7.00

Colle.

Colle All-Round Brantford—

Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	$18.75	$22.90
26 à 34	19.00	24.85
35 à 40	20.50	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%.
Comptant, 2 pour cent.
f.a.b. Montréal.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 20 pour 100.
Livraison en ville, 25 pour 100.
f.a.b. Montréal.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.68 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.35
Crown Diamond	16.00	16.35
Crown, pur	16.00	16.35
Ramsay, pur	16.00	16.35
Green Seal	16.00	16.35
Moore, pur	16.00	16.35
Tiger, pur	16.00	16.35
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.35
Eléphant, véritable	16.50	16.85
Red Seal	16.00	16.35
Decorators, pur	16.00	16.35
O. P. W. anglais	16.20	16.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.45, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris

En barils, environ 600 lbs	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche	4.95
Eléphant, couleurs	4.55
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.55
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.38
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	5.00
Moore, couleurs, blanches	4.80
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	4.00
Moore, peinture de plancher	3.85
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	
Jamieson's & Crown Anchor	4.80
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	5.55
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	3.75
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur, couleurs	3.50
Ramsay pure, blanche	4.90
Ramsay pure, couleurs	4.60
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porch paint	4.80
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, coulours	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.95
Mellotone, couleurs	3.60
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.05
Maple Leaf, couleurs	4.80
Maple Leaf, à plancher	4.00
Pearcy, préparées, blanches	4.25
Pearcy, préparées, couleurs	4.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	7.25	7.40
Orange pur, gall.	6.50	6.90

BLANC

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17½
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

COULEURS

No 5	0.13½
No 1	0.12½
No 7	0.11½
No 1A	0.10½
No 1B	0.09½
Fancy	0.15
Lion	0.16
Standard	0.12
Popular	0.10
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes un escompte au commerce pour l vente en quantité.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

ıer Incandescent Light Mfg. Co., Ltd. vs J. E. Morand, Cap de la Madeleine, $312.
ɔrth American Hardware Sup., Ltd. vs Gordon M. Miller, Montréal, $125.
ıser Bros. vs Alexandre Garneau, Nouveauté Européenne, Montréal, $194.
londe & Desroches, Ltée vs Abbé J. A. Ouellette, Montréal, $1,070.
. L'Heureux vs Adélard Trudel, Montréal, $125.
ron & Savignac vs J. Elizée Roy, Pointe-aux-Trembles, J. Geo. Langelier, Roy & Langelier, Montréal, $275.
A. Bertrand vs J. H. Shipman, Montréal, $157.
odwins Ltd. vs Jean Taché, Westmount, $286.
nin & Trudeau Cie, Ltée vs J. B. Corbeil, Montréal, $231.
as Dagenais vs Nat. Breweries Ltd., Montréal, $575.
t. Paper Goods Co., Ltd. vs Caroline Lazare, Dom. Print & Engrav. Co., Montréal, $496.
Canada vs Les Placements Municipaux, Ltée, Montréal, $100.
irea Potoes vs Succ. Spiros Tetraos, Spiros Paraduros, Union Quick Lunch, Montréal, $224.
Cohen vs Edmond Stevens, Montréal, $100.
Lse Amiot vs Charlie Chandos, Montréal, $760.
idsor Inv. Co., Ltd. vs Graziella upaul, Mme Jos. Lebrun, Montéal, $260.
Fortier Co., Ltd. vs F. W. Woods, ud Café, Montréal, $188.
n. Gyldberg vs F. Milot, Grand'ère, $133.
We Lam vs Yee Dan, Montréal, 1,150.
H. Mignéron vs Succ. Rodias Ouiet, Montréal, $198.
garet A. Furlong — John Terence urlongs — Montréal, $190.
n & Fyon vs Jos. Paquin, Montéal, $100.
Lurie vs Fred. Foldstein, Montréal, 45.
udoin Ltée vs J. E. Tremblay, 1,542.
Dupuis vs Lucien H. Pinsonneault, arcel Pinsonneault, Montreal Ship ining, Montréal, $150.
Bessette vs Z. Lapointe, Montal, $100.
. Dupuis Ltée vs Armour Real state Co., S. Armour, Westmount, 45.
Gariépy vs Howard Smith Paper ills, Ltd., Beauharnois, $400.
. Baillargeon vs Lucien Joubert, ontréal, $180.
N. Panneton vs Mark Barash, ontréal, $272.
cCormick vs E. Bélair, Montréal, 00.
Times Recording Co. vs W. J. ughes, Montréal, $220.
. Can Portland Cement Co., Ltd. T. E. Rousseau, Gifford, $3,149.
V. Stephens et al. vs R. S. Bell, llmanworth Theatre Co., Ltd., estmount, $10,603.
). Bournival vs Oct. Gagnon, St-briel de Brandon, $240.
Wm. A. Hodgson vs F. Bloom, Montréal, $150.
Jules Gauvreau vs J. P. B. Casgrain, Montréal, $111.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

I. Magalinck vs L. Dion, $10.
A. Goyette & fils vs L. Beaudry, $29.
Bell Tel. Co. vs B. Godbout, $39.
A. Grisé vs V. Archambault, Outremont, $96.
Renfrew Machinery Co. vs G. Huet, Amqui, $22.
Beaudoin Ltée vs Art. Thompson, Verdun, $71.
A. M. Irvine vs L. E. Kimpton, Saint-Lambert, $30.
E. Granger vs E. A. S. Candy, $65.
Hamilton & Côté vs W. G. R. Notman, $30.
H. Deschamps vs Vve J. Doucet, $29.
J. V. Lapierre vs E. Prevost, $26.
C. W. Lindsay Ltd. vs Dame D. C. Price et vir, $55.
A. Guay et al. vs J. A. Leclerc, $51.
Encyclopoedia Britannica Corp. vs R. H. Crombie, $50.
O. Plante vs V. Tremblay, $14.
O. Plante vs Art. Tremblay, $11.
A. Di Cesare vs Dominico Cappalianco, $51.
Dame J. Gougeon vs A. Leonard, $80.
M. L., H. & P. Co. vs A. Fry, $40.
M. L., H. & P. Co. vs P. Déziel, $62.
M. L., H. & P. Co. vs J. Beaucaire, $23.
N. Chalifoux vs Jos. Filion, $50.
P. Gauthier vs S. P. Hamel, $20.
Thos. Davidson Mfg. Co. vs J. Perrault, $13.
N. Cohen vs W. Mintz, $50.
C. Pelletier vs H. Picard, $15.
F. X. Barbeau vs C. P. Skyer Ltd., $59.
L. Camirand vs T. Desjardins, $39.
J. Pearlman Bros. vs Nap. Boucher, $12.
J. Pearlman Bros. vs Dame L. Robidoux, $16.
Steinman's vs Edw. Miller, $44.
Liverstone Bros. vs G. alias A. Séguin, $50.
Pioneer Mfg. Co. vs S. Herman & Co., $41.
H. Riendeau & Cie vs Geo. Dupuis, $11.
J. Pearlman Bros. vs Raoul Pelletier, $10.
J. Pearlman Bros. vs J. W. Daniel, $23.
J. Pearlman Bros. vs Chs. Béland, $22.
A. J. Deschenes vs A. S. Pentecoste. $26.
A. Johnston vs S. Isseman, $16.
S. Venne vs G. Kendall, $12.
Parisian Wardrobe Ltd. vs A. Martineau, Verdun, $10.
Frothingham & Workman Ltd. vs A. Vallée, Nicolet, $70.
Int. Business Machine Co. vs L. Bisson, Fassett, $40.
A. Carrières vs Jas. McCumber, sr., Caughnawaga, $41.
W. S. Bell vs H. Rogers, Lachine, $17.
J. L. Sauvé vs J. Côté, Verdun, $23.
D. Potvin vs J. Potvin, Verdun, $22.
F. X. Valiquette & Cie vs A. Simard. $79.
A. Allard vs L. P. Sylvestre, $53.
H. Rosenberg vs C. J. Daly-Gingras, $11.
M. Gariépy vs R. Labadie, $38.
P. M. Beaudoin vs H. Holmes, $67.
J. A. Budyk vs J. Rosenfield, $35.
G. Z. René vs G. Blain, $19.
Colin McArthur & Co. vs M. Lobel, $53.
Parisian Wardrobe Ltd. vs H. Smith, $28.
Parisian Wardrobe Ltd. vs E. Lacombe, $26.
J. Sack vs A. Brown, $80.
J. L. Sauvé vs O. Senécal, Verdun, $13.
S. Goldberg vs J. W. Poudrier, Shawinigan Falls, $35.
Auer Inc. Light Mfg. Co. vs Traders Co. Ltd., Buckingham, $38.
Soc. Foncière Inc. vs Aurèle Groulx, Hull, $19.
Soc. Foncière Inc. vs Ls. Côté, Riv. du Loup, $44.
P. A. Degroseillers vs J. E. Giroux, Valois, $87.
E. Tétreault vs H. Grenier, Laprairie, $47.
J. P. Coutlée vs L. H. Tanguay, Québec, $55.
A. Poitras vs Hers J. Marron, $60.
E. Thibaudeau & Cie vs E. Senécal, $15.
St-Jacques Tobacco Packing Co. vs E. Harnois, $52.
Raymond Hardware Ltd. vs Jos. Monette, $76.
L. Diamond vs United Footwear Co., Ltd., $12.
A. Lussier vs United Footwear Co., Ltd., $15.
J. Bouchard vs United Footwear Co., Ltd., $6.
P. Laverdure vs United Footwear Co., Ltd., $15.
F. Meunier vs Jos. Toutant, $18.
Federal Paper Co. vs C. Lazare, $33.
L. Blouin vs J. C. Leblanc, $16.
H. A. Caillé vs Vve P. Leclaire, $37.
J. M. A. Riopelle vs E. Desmarteaux, $10.
G. G. Gales vs Dame D. T. Wright et vir, $15.
M. L., H. & P. Co. vs J. B. Sanscartier, $31.
A. R. Déziel vs S. Doré, $45.
H. Daoust vs U. Lefebvre, $11.
I. Goury vs A. Verrier, $11.
E. Marcoux & Frère vs J. H. A. D. Browman, $69.
T. Corbeil vs A. Pilon, $88.
M. Lortie vs Parker Edwards, $39.
W. M. F. Kelly vs D. Deslauriers, $51.
E. Tétreault vs F. Hébert, $24.
Cie Ass. Funéraires Bourgie Ltée vs Henry Pilon, $29.
B. Godbout vs Mlle S. Smith, $11.
C. W. Lindsay vs S. Danis, $10.
M. Baudler vs S. Fistol, $49.
La Maison de Gros Canadienne Ltée vs Ls. Husereau, $57.
J. H. Choquette et al. vs Dame M.-Lse Ferland, $55.
M. Rafolovitch & Co. vs Laurence Rupert, $24.
S. A. DeLorimier vs S. C. Phillips, $10.
Canada Typewriter Exchange vs L. P. G. Labelle, $90.
J. H. Wilson Reg'd. vs Léon Lamer- $18.
Soc. Foncière Inc. vs L. E. Asselin, $58.
M. G. Lefebvre vs Vve P. McGuigan, $44.
W. M. F. Kelly vs Dame Ls. Houle, $27.
W. Golfman vs Vve Max Deucher, $32.
C. W. Lindsay Ltd. vs D. Massie, $22.
H. Lamarche vs W. Perrault, $23.
A. Nadeau vs Cie interprovinciale Chimique Ltée, $50.

Les Kribs font faire de l'argent

LES MACHINES A LAVER KRIBS ne manquent jamais d'être une source ininterrompue de profits pour les marchands qui les vendent parce qu'elles ne manquent jamais de donner un service entièrement satisfaisant au client qui les achète.

C'EST UN VERITABLE PLAISIR que de vendre ces machines, dont les avantages sont si supérieurs à ceux des autres. Le bois qui entre dans leur construction — du cyprès choisi — et le soin avec lequel elles sont faites sont des exclusivités attrayantes. Les ENGRENAGES DECOUPES rendent impossible le glissement ou le relâchement de la marche — un inconvénient que l'on constate souvent avec les engrenages fondus ordinaires. Le MECANISME RECOUVERT et la distribution faite avec soin du poids de l'appareil — ce qui évite la trop forte tension sur les pentures ainsi que le bris du couvercle — sont d'excellents arguments de vente employés chaque jour par des centaines de marchands enchantés de vendre cette ligne de machines à laver.

La LAVEUSE ELECTRIQUE KRIBS offre tous les avantages de la machine la plus moderne à un prix raisonnable. Son service est merveilleux sans occasionner une forte dépense.
A l'électricité, par moteur à gazoline, par moteur hydraulique ou à la main.

Catalogue illustré et liste de prix sur demande.

William A. Kribs Co., Limited

HESPELER, ONTARIO

Fabricants de trucs de tous genres pour la manutention des marchandises.

Crampons "C" de Williams

Supérieurement forgés au marteau mécanique

ILS SUPPORTENT LA TENSION

Choisissez le crampon qui s'adapte le mieux à vos besoins — il y a un Crampon "Williams" répondant à tous besoins.
"Vulcan" de "Williams" — pour Service pesant — 11 dimensions, de 3" à 12½".
"Agrippa" de "Williams" — pour Service moyen — 7 dimensions, de 4 à 18".
"Service Léger" de "Williams"— 8 dimensions de 2 à 12".



Brochure sur demande

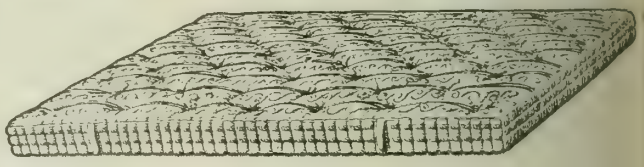
J. H. Williams & Co.

112 rue Richards Brooklyn, N.Y.

Représentants Canadiens

THE CANADIAN FAIRBANKS MORSE CO.

Montréal et Québec.



La vente de nos matelas augmente de jour en jour; preuve indéniable de leur qualité et de la faveur dont ils jouissent auprès du public acheteur.

M. le Marchand vous pouvez les vendre en toute confiance: ils donneront satisfaction à votre clientèle.

Adressez-nous aujourd'hui même votre commande

ROBERT & FRERES

St-Hyacinthe, Qué.

COMMUNITY PLATE



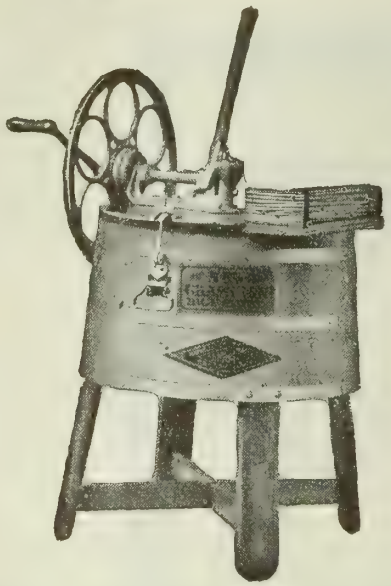
La grande campagne de publicité de l'argenterie de la Oneida Community est commencée du 23 octobre.

Cette affiche de vitrine vous permettra de faire connaître votre magasin comme un endroit où cette argenterie est en vente et par suite vous pourrez profiter de cette grande campagne de publicité.

ONEIDA COMMUNITY, Limited,

Niagara Falls, Ont.

Lessiveuse à haute vitesse
"CHAMPION" de
Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

OUTILS EN ACIER FORGÉ
HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).
CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

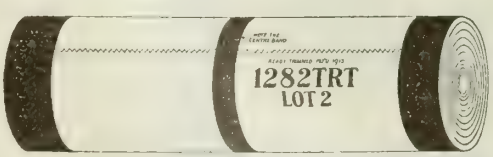
Lorsque vous achetez des Papiers à Tapisser

Si vous tenez à avoir le genre de papier que les gens achèteront rapidement, pour lequel ils reviendront à votre magasin avec leurs amis—alors
Achetez les

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

Ils sont si nouveaux, et si jolis que le fait de les voir incite à vouloir les avoir à la maison.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



sont populaires chez le professionnel tout comme chez le tapissier amateur, car avec eux le travail peut se faire mieux et d'une manière plus satisfaisante.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser
TORONTO
Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

Evidemment

Vous admettez que la publicité fait vendre.

La ligne de qualité de

LA PEINTURE RAMSAY'S

comporte une bonne provision de publicité périodique qui aide à tous les marchands progressifs qui vendent

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

Notre proposition attrayante ne peut manquer de vous intéresser.

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 184
TORONTO MONTREAL VANCOUVR

Augmentez vos Ventes en tenant la ligne

MAPLE LEAF



Le MONARCH, un superbe poêle de famille

Voici un poêle indispensable dans toutes les familles. Vous constaterez qu'il est de vente facile. Il combine la valeur exceptionnelle aux derniers perfectionnements apportés à un poêle. Il est d'un beau modèle uni avec corps en tôle d'acier épaisse, contenant un fourneau parfait avec thermomètre pour l'enregistrement des degrés de la chaleur, un réchaud d'une dimension exceptionnelle, une barre pour les linges de vaisselle, le plus nouveau foyer avec les fameuses grilles Duplex pour brûler du bois ou du charbon. La vente de ce poêle donne un gros profit. Il se vend pour ainsi dire tout seul à cause de sa valeur exceptionnelle, de son prix modéré et de ses améliorations les plus nouvelles.

La campagne de publicité nationale pour le Monarch rend faciles les ventes de ce poêle.
Ecrivez aujourd'hui même pour avoir un catalogue ainsi que nos prix.

Manufacturé par

THE BEACH FOUNDRY COMPANY, Limited

OTTAWA - - - - - - CANADA

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY COMPANY, SASKATOON, SASK.

Treillis en Fil Métallique de Lysaght

Marque "ORB"

A mailles de ½" 12" de large à 4" et 120" de large.

Agents pour le Canada:

A. C. Leslie & Co. Limited
MONTREAL.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

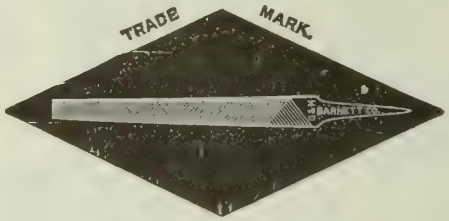
Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

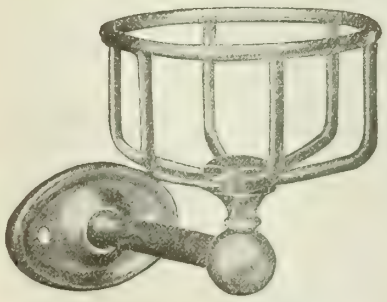
MEDAILLE D'OR
Grand Prix Spécial
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.





Garnitures Gendron pour Salle de Bain

D'autres produits Gendron pour écouler votre stock plus rapidement. Assurent de grosses ventes, un bon profit, une clientèle permanente et des commandes répétées. Attirent le client et lui donnent satisfaction.

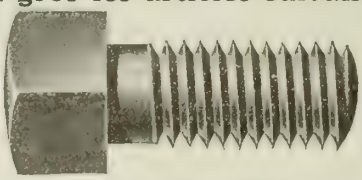
THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, Limited
rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ontario.

Achetez des vendeurs en gros les articles suivants de *MORROW*

INGERSOLL, CANADA.

FOREUSES

Faites d'acier de Sheffield (Ang.) avec trempage spécial Morrow—percent plus de trous avec moins d'affutage. Garanties.



ECROUS AVEC TARAUD

Vous les connaissez--filetés deux fois-"C'est le poinçon du finissage qui fait cela," Faits de matériel approprié spécialement à cette fin—de là leur précision et leur force.

LIMES

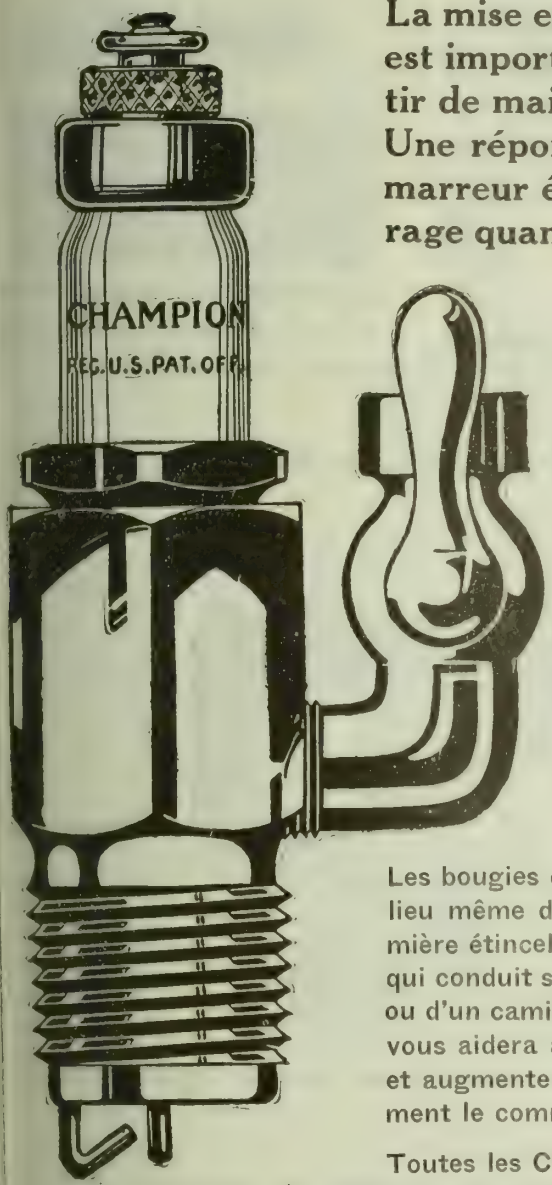
Les limes sont maintenant fabriquées au Canada par une compagnie entièrement canadienne, par des ouvriers experts canadiens. LIMES QUI TAILLENT PLUS VITE ET DURENT PLUS LONGTEMPS.

DEMANDEZ LES PRODUITS MORROW et obtenez-les des vendeurs en gros — aucun vendeur digne de confiance ne vous offrira une contrefaçon.

En gros seulement de F. Bacon & Co., agents, Montréal, Qué.

La mise de l'Etincelle dans un Moteur froid

La mise en marche du moteur dès le premier tour est importante pour tous les automobilistes à partir de maintenant jusqu'au mois d'avril prochain. Une réponse prompte de la manivelle ou du démarreur élimine la plupart des ennuis du démarrage quand il fait froid.



Bougie d'amorçage Champion Prix: $1.50

Les Bougies d'Amorçage

aideront non seulement vos clients à conduire leur automobile avec confort durant tout l'hiver, mais encore elles économiseront de la gazoline, protègeront les démarreurs et les batteries.

Elles éliminent l'ennui et le travail de la conduite d'un automobile et elles veulent dire plus de ventes et plus de profits pour vous. Montrez à vos clients comment une "Amorce sauve du temps".

Les bougies d'amorçage Champion placent la gazoline dans le milieu même du moteur, au point d'allumage, où elle saisit la première étincelle. C'est la bougie qu'il faut présentement pour celui qui conduit sa propre voiture — qu'il s'agisse d'un auto d'agrément ou d'un camion. Un assortiment de Bougies d'amorçage Champion vous aidera à donner à vos clients un service qu'ils apprécieront, et augmentera le chiffre de vos ventes dans une saison où autrement le commerce des accessoires d'automobiles serait tranquille.

Toutes les Champions sont garanties donner "entière satisfaction à ceux qui s'en servent ou elles seront remplacées ou réparées gratuitement".

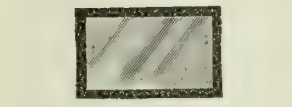
N'importe quel marchand de gros d'accessoires d'automobiles peut vous en fournir.

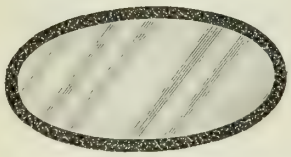
Champion Spark Plug Co. of Canada, Limited

Windsor - - - - - - - - - Ontario

Nos voyageurs sont actuellement à prendre des commandes pour toutes sortes d'accessoires d'automobiles pour livraison le printemps prochain. Tout indique qu'il y aura une grande rareté de ces articles. En plaçant votre commande immédiatement, vous vous protégez contre la hausse des prix et vous vous assurez d'une livraison certaine.

Fenêtres "STIK-TITE"





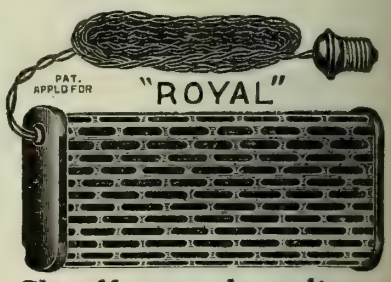
Fenêtres "STIK-TITE"



"I DID IT MYSELF"

"STIK-TITE"

TRADE MARK



Chaufferette de radiateur et de moteur améliorée pour automobile.

Fenêtres STIK-TITE, lisières pour rapiécer et emplâtres pour toiture



Put Yourself In This Picture!

Nettoyeur pour permettre de voir à travers le coupe-vent, avec le rouleau de caoutchouc.

Essayez notre service.

Nous expédions promptement les commandes par la poste et nos prix sont raisonnables.

Lewis Bros., Limited

ACCESSOIRES D'AUTOMOBILE

MONTREAL

BALANCES

La Meilleure Ligne

Depuis plus d'un demi-siècle, nous fabriquons et mettons sur le marché la ligne la plus considérable et la plus complète de machines à peser de la meilleure qualité et les plus précises que l'on puisse acheter.

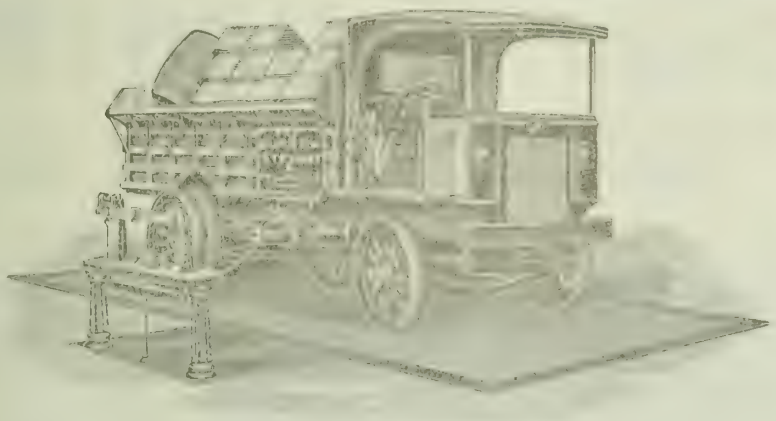
Les Balances IMPERIAL STANDARD et CHAMPION JEWEL faites par nous sont connues et en usage d'un océan à l'autre, et elles sont vendues par les principales maisons de gros du Dominion. Le succès extraordinaire qu'elles ont eu durant ces nombreuses années est dû entièrement à leurs qualités supérieures exceptionnelles, à leur construction durable et à la beauté de leur modèle.

Une méthode moderne de fabrication, le travail de mécaniciens experts seulement et l'emploi exclusif de matériaux de la meilleure qualité nous permettent d'affirmer sans hésitation aucune que notre ligne de balances est non seulement insurpassée, mais qu'elle est **sans égale.**

Nous fabriquons des balances dont la capacité varie de ¼ onces à 150 tonnes.

Choix illimité de modèles et de dessins.

Balances à lettres.
Balances à colis.
Balances de chimiste.
Balances de comptoir.
Balances plate-forme.
Balances d'entrepôt.
Balances pour bureau d'express et de gare de chemin de fer.
Balances - bascule et balance-trémie pour élévateur à grain.
Balances-voiture.
Balances à stock.
Balances à voie de chemin de fer.



Notre ligne de balances est employée par tous les chemins de fer du Dominion, par la plupart des compagnies de messageries et de transport, par les principaux abattoirs et maisons de salaison, par un gros pourcentage de municipalités, les grandes fabriques de beurre et de fromage, les compagnies d'élévateurs à grain du Canada, les cultivateurs, les marchands de toutes les catégories ainsi que par des milliers de ménagères.

Nous avons récemment installé dans tous les bureaux de poste du Dominion des balances à colis postaux.

Nous les Fabriquons

Nous attirons tout spécialement votre attention sur le fait que toutes les balances que nous offrons en vente ainsi que toutes celles portant notre nom sont fabriquées par NOUS.

Nous ne faisons pas que les assembler — nous n'achetons pas nos pièces des autres et nous ne comptons pas sur eux pour avoir de bons matériaux — nous n'achetons pas une seule pièce entrant dans la fabrication de notre ligne — nous les fabriquons et en faisant cela nous connaissons parfaitement la qualité du matériel que nous employons, le genre de fabrication et toutes les choses que nous devons savoir pour vous offrir notre ligne de balances comme la **meilleure** et garantie sous tous rapports.

Aucune commande n'est trop considérable pour nous. Pas une n'est trop petite pour ne pas mériter notre plus grande attention. Ecrivez-nous pour avoir nos prix et comparez-les avec ceux des autres.

THE BURROW, STEWART AND MILNE CO., LIMITED

Bureau-chef et Fabriques: HAMILTON, ONT.

BUREAUX-SUCCURSALES ET ENTREPOTS

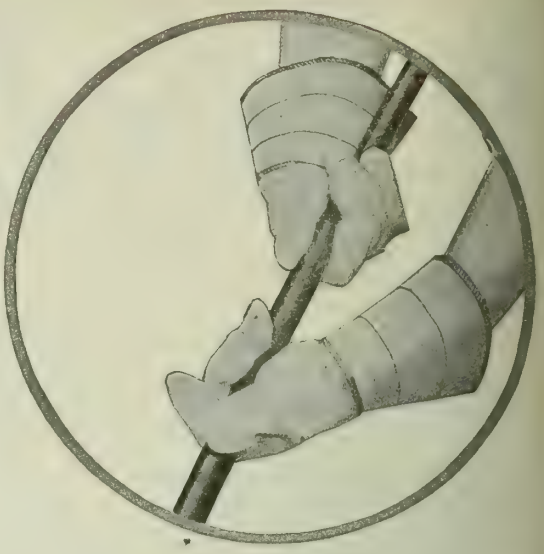
MONTREAL: John R. Anderson, 36 rue St-Dizier. Toronto: 48 et 50 Lombard St.

WINNIPEG: 130 James Avenue.

Adressez toute correspondance au bureau le plus proche de chez vous et soyez assuré d'avoir un service rapide.

La valeur du service d'un Gant

dépend à la fois du matériel et de la confection. Nous avons l'outillage le plus moderne pour la fabrication des gants. Nous nous efforçons toujours de donner la qualité à nos produits afin de conserver la clientèle de nos vendeurs. Les Gants Tapatco sont une ligne principale profitable qui ne connaît pas de morte-saison. En demande tous les jours de l'année pour la vie au grand air ou le travail à l'intérieur, ils sont reconnus pour leur qualité suprême — assurant satisfaction à ceux qui les portent — et des ventes "répétées" pour vous.



TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND

"Des mois de durée avec chaque paire"

THE AMERICAN PAD AND TEXTILE COMPANY.
CHATHAM, ONTARIO

Les gants de coton Tapatco sont faits en 3 pesanteurs et de 3 modèles:—Gantelet, poignet tricoté et haut avec bande unie.
Gants Jersey et mitaines de couleurs tan, oxford et ardoise.

Pour l'usage très dur nous recommandons nos gants en Canton épais avec bouts ou paume en cuir.

BROQUETTES

pour tout le monde

AJUSTEURS D'AUTO
AJUSTEURS DE VOITURES
MANUFACTURIERS DE PANIERS
POSEURS DE TAPIS
MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES
EBENISTES

Têtes qui ne se détacheront pas du corps du clou et pointes qui justifieront toutes exigences.

THE STEEL COMPANY OF CANADA, LIMITED,
MONTREAL HAMILTON





PEINTURE CANADA

"La Peinture de Mérite"

C'est le temps d'examiner ce que votre département de la peinture a fait durant la saison dernière.

Les marchands qui ont tenu en magasin la ligne de la peinture Canada, laquelle comprend un fini parfait pour toutes les surfaces, ont immédiatement constaté une augmentation continuelle de leurs ventes.

Permettez-nous de vous envoyer des renseignements complets.

The Canada Paint Co., Limited

HALIFAX MONTREAL TORONTO
WINNIPEG CALGARY

Fabricants du fameux blanc de plomb "Marque Eléphant".

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

P. MASSE,

Marchand de bonbons, épiceries, tabac, etc.

164 rue Lagauchetière Est, MONTREAL.

M. ARCHAMBAULT,

BOUCHER EN GROS

2221-2221a Boulevard St-Laurent, Montréal.

Tél. St-Louis 4944--1391--6973
Résidence: 5085

A. DUMANI,

Importateur et exportateur de fruits

173 rue des Commissaires Est, MONTREAL

TEL. MAIN 3070
" " 1815

NOTRE-DAME BUTCHERS' SUPPLY CO.

ED. FRANCOEUR, Prop.

Quartiers généraux pour outillages de boucheries et de Salaisons.

882 - 886 Rue Notre-Dame Ouest, MONTREAL.

TEL. MAIN 4180. Agents de The Preservaline Manf'g Co., New-York.

Satifaction garantie. Prix réduits.

FRECHETTE & FRERE,

BOUCHERS

Viandes, Poissons, Légumes, Etc.

4506 Rue Notre-Dame Est, Terrasse Bernard.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 34,000,000.00
95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland

BUREAU-CHEF

M. Tancrède BIENVENU, Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef
M. C.-A. ROY, Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec

BANQUE D'HOCHELAGA

—— Fondée en 1874 ——

Capital autorisé $10,000,00
Capital versé et fonds de réserve 7,800,00
Total de l'actif au-delà de 67,000,00

—— DIRECTEURS: ——

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

——— 39 Bureaux de Quartiers ———

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA CONFERENCE INTERNATIONALE DU COMMERCE

La conférence internationale du commerce, pendant cinq jours fut ocupée à considérer les blêmes financiers et industriels de la France, gleterre, la Belgique et l'Italie et à chercher moyens par lesquels les Etats-Unis peuvent ve- à l'aide de ces pays, a ajourné sa séance ven- li soir, en adoptant un projet d'organisation manente d'hommes d'affaires. Les délégués ngers sont partis dimanche soir pour faire la née des principaux centres industriels du pays. r voyage s'étendra jusqu'à Saint-Louis et Kan- City.

La stabilisation du change étranger, considé- par les financiers étrangers comme un des pro- es les plus difficiles à résoudre, dépend en de partie de l'action que prendront les capita- s américains au sujet de l'ouverture de crédits nations étrangères.

Le baron du Marais, passant en revue les be- s financiers de la France, a déclaré que l'a e par la France de fonds destinés à hâter la nstruction des régions dévastées, crée la né- té d'obtenir des crédits américains afin de r pour la marchandise qui, en temps normaux, payée par les exportations de la France.

"Emettre des bons français sur les marchés icains serait le meilleur moyen de donner à la ce les fonds dont elle a besoin pour effectuer aiements. Ces bons seraient vendus ou bien tement au public, ou bien par l'intermédiaire rporations américaines, qui émettraient leurs res bons contre des obligations étrangères."

M. du Marais a fortement parlé contre l'usage moyens artificiels, tels que la création d'une aie internationale, qui a été suggérée com- n moyen de stabiliser le change.

Discutant la situation financière en Belgique, ofesseur Junessen a déclaré que depuis l'armi- la Belgique avait contracté une dette de 250 ns de dollars à l'étranger, et que le rembour- nt se ferait avec le premier paiement alle- l. La dette d'avant-guerre et les contributions erre se montent à environ $1,200,000. Cette e est couverte par des emprunts dont la plus de partie a déjà été prélevée. Ce dont la Bel- e a besoin, a-t-il expliqué, c'est des crédits à es échéances, de dix et même de 20 ans.

Le vote rapide de la loi Edge qui se trouve tenant devant le Sénat et la formation de antes corporations pour organiser les finan- u commerce extérieur, soumise à cette légis- lation, comme moyen de pourvoir aux demandes de crédits des nations étrangères, telles sont les recommandations contenues dans un rapport soumis à la conférence internationale du travail aujourd'hui par M. James S. Alexander, de New-York, président de la commission américaine du crédit et des finances.

LA POSITION FINANCIERE DU CANADA

—"Un facteur puissant de notre confiance en la position financière du Canada, est la demande considérable de nos principaux produits à des prix élevés.

Pour les douze mois terminés en août, nos exportations de produits domestiques se sont totalisées à $1,232,875,000 ou $102,000,000 moins que pendant les douze mois précédents. Cependant cette diminution est due au fait que l'exportation des munitions de guerre a cessé. Ainsi, durant la période qui nous occupe, la valeur de nos exportations comprises sous la dénomination "Cartouches" était de $142,963,000 comparativement à $249,037,000 en 1918. Une diminution considérable dans la quantité et la valeur de nos exportations de blé a été compensée par une augmentation très forte de nos exportations de viande, d'animaux, de fer, d'acier et de bois.

Le transport à l'étranger du bétail vivant a été anormal. Pour les douze mois terminés en août, il représente $40,347,000 comparativement à $15,342,000 pour la période correspondante de 1917.

Pour les douze mois terminés en août 1919, nous avons exporté pour $8,054,170 de beurre; $35,151,354 de fromage; $66 308,196 de bacon et de jambon; $28,785,219 de boeuf; $5,362,122 de viandes en conserves et $9,103,524 de porc. C'est un total de $152,764,585, comparativement à $111,215,076 en 1918 et $107,251,856 en 1917."

LE CHANGE ETRANGER

Les fonds de New-York continuent de se maintenir à Montréal à l'entour de 3 15-32 à 3 1-2 pour cent.

Au marché de New-York les francs se négociaient à 8-65 à demande et à 8.63 par câble.

Les francs suisses se maintenaient à peu près sans changement à 5.63 à demande et à 5.61 par câble.

Les francs belges étaient plus fermes à 8.59 à demande et à 8.57 par câbles.

Les marks eurent une tendance à décliner. Ils se négociaient à raison de 3.40 à demande et de 3.42 par câbles.

La livre sterling a ouvert à 4.18 à demande et à 4.18 3-4 par câbles, mais elle a ensuite baissé de 1 point et était cotée à 4.17 à demande et à 4.18 par câbles.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance de Garantie

Fidélité des Employés

"La Prévoyance" émet une Police de Garantie pour **Gérants, Comptables, Caissiers, Commis, Percepteurs** salariés ou à commission, qui abolit la pratique équivoque et surannée de demander à ses amis de se porter caution, et qui assure le patron contre toute perte occasionnée par les détournements de fonds et vols par ses employés. "La Prévoyance" émet aussi des Polices de Garantie Collectives au profit des Sociétés de Bienfaisance ou Compagnies, couvrant tous leurs percepteurs ou agents.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

ASSURANCE COMMERCIALE

Un commerce quel qu'il soit ne saurait être solidement protégé, si ceux qui contribuent le plus à son succès ne sont pas titulaires d'une Police d'Assurance dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous renseignements à la

CANADA LIFE
ASSURANCE COMPANY
Siège social - - TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.
Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

WESTERN
ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.0

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, géran

The Liverpool-Manitoba
LIABILITY GUARANTEED BY THE LIVERPOOL & LONDON & GLOBE INSURANCE COMPANY, LIMITED
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00
Capital Souscrit $1,000,000.0(
Capital Versé $247,015.7(
Actif $1,019,177.6(
Passif (Réserve) $139,911.6

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeu

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal
Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER
Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & C
Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montré

ASSURANCES

LES PERTES PAR LE FEU AU CANADA.

Danger du voisinage. — On entend par "danger voisinage" la probabilité qu'un feu, ayant éclaté s une maison, se communique à une construc- contiguë ou adjacente. Un tel danger est mu- ou réciproque, c'est-à-dire que chaque maison stitue un danger pour sa voisine qui, à son tour, se l'autre. En outre, le danger du voisinage est mun ou translatif. Un édifice exposé d'un côté transmettre le danger à un autre du côté op- . La mesure du danger se trouve dans les fac- s ou conditions qui favorisent ou obstruent le age du feu. Les principaux sont l'espace et la truction. Il y a le danger du voisinage disjoint djacent, comme dans le cas des maisons déta- s, ou le danger contigu, lorsqu'il y a un mur mun entre deux maisons. Le premier diminue robabilité de communication du feu en raison étendue de l'espace libre intervenant; mais la truction modifie le facteur de la distance.

Les murs en brique pleins, sans ouvertures, tituent une barrière qui nullifie le danger du nage, quelle que soit la distance. L'inefficacité ut mur extérieur, soumis à l'action du feu, va- n raison inverse de la dimension et des ouver- qui y sont pratiquées. Cependant, les murs ouvertures sont généralement latéraux ou au- qui donnent sur constructions adjacentes dans els on ne peut pas percer de fenêtres. Les exi- es modernes demandent autant de lumière et que possible, et même dans les cloisons ou les latéraux, en cas où une construction est plus qu'une autre adjacente. Le danger auquel exposées ces ouvertures peut être modifié en otégeant par des vitres renforcées d'un treillis lique, des volets ignifuges, des rideaux aquifè- u en dotant l'édifice d'un système d'arroseurs matiques.

Dans plusieurs petites villes et cités du Canada, illes maisons de rapport sont transformées en sins et divisées par des cloisons en lattes re- rtes de plâtre, et de légers murs en brique sont de nombreuses ouvertures. Il est extrême- difficile d'éteindre un incendie en pareils édi- Quand à ces défectuosités de construction te le danger dû au dépôt de marchandises in- ables et à la négligence caractéristique de ires de passage, ces pâtés de maisons consti- un des plus graves dangers d'incendie.

anger des corniches en bois. — Les corniches en bois réunissent souvent tout un carré de maisons à façade en brique, qui, par ailleurs, semblent être détachées les unes des autres. Advenant un feu dans un tel carré, les corniches cachent la marche des flammes vers le toit; il s'ensuit que tout le toit est en feu avant que les pompiers s'en aperçoivent. On se demande si les corniches en bois ne sont pas plus dangereuses que les toits en bardeaux, puisque ceux-ci ne cache pas le feu qui les atteint extérieurement. Les corniches en bois ne sont certainement pas un ornement; elles ravalent le bon goût et violent les règles de la sûreté; les compagnies d'assurance les taxent lourdement.

Un édifice constituent un danger anormal, lorsqu'il est de grande hauteur, d'excessive étendue, ou occupé de manière à produire des feux intenses. Les cours à bois, les ateliers à planeurs, les dépôts d'huile, les raffineries et les écuries de louage sont de grands dangers. On trouve des écuries de louage dans plusieurs villes canadiennes; elles sont souvent situées à l'arrière d'un carré de maisons en brique, et, faute de facilité d'accès, constituent l'une des plus dures tâches des pompiers, quand un feu y éclate. Les maisons en bois sont tellement dangereuses que si deux d'entre elles sont à une dizaine de pieds l'une de l'autre, on peut les considérer comme n'en formant qu'une seule. Ce danger des maisons en bois existe dans la plupart des cités et des villes du Canada. On trouve, dans les nouvelles municipalités de l'Ouest des rues et des quartiers formés de maisons en bois d'un ou de deux étages et couvertes en bardeaux, entassées et accolées les unes aux autres, bien que de tous côtés s'étendent des centaines de milles de prairies ouvertes. La situation est encore pire dans les villes minières du Nord de l'Ontario, car le danger y est aggravé par les feux de forêts qui ravagent souvent les environs. Dans les cités et les villes de l'Est du Canada, des sections entières de maisons en bois n'existent pas jusqu'à un tel degré, mais des constructions délabrées en bois alternent avec des maisons solides et menacent la sécurité de chaque maison adjacente.

Contrôle local. — Prévenir les conflagrations par le contrôle local consiste à assurer la sécurité d'un certain nombre d'édifices adjacents, en leur appliquant les principes du contrôle de l'unité. La différence consiste à tâcher de confiner le feu à une seule maison d'un groupe, au lieu du plus petit espace possible dans une seule maison.

Les méthodes destinées spécialement à cette fin sont la protection de toutes les ouvertures extérieures, et l'installation d'un système d'arroseurs automatiques, dans les plus dangereuses constructions des quartiers encombrés. Tous les feux de voisinage se propagent surtout par l'entremise de fenêtres et de portes non protégées.

No 52

Achetez et Engagez les autres à Acheter

Les marchands du Canada seraient les premiers à ressentir tout fléchissement dans le pouvoir d'achat du public.

Vous avez de gros intérêts en jeu.

Jusqu'à ce que l'Emprunt de la Victoire soit conclu. — Faites tous vos efforts pour contribuer à son succès.

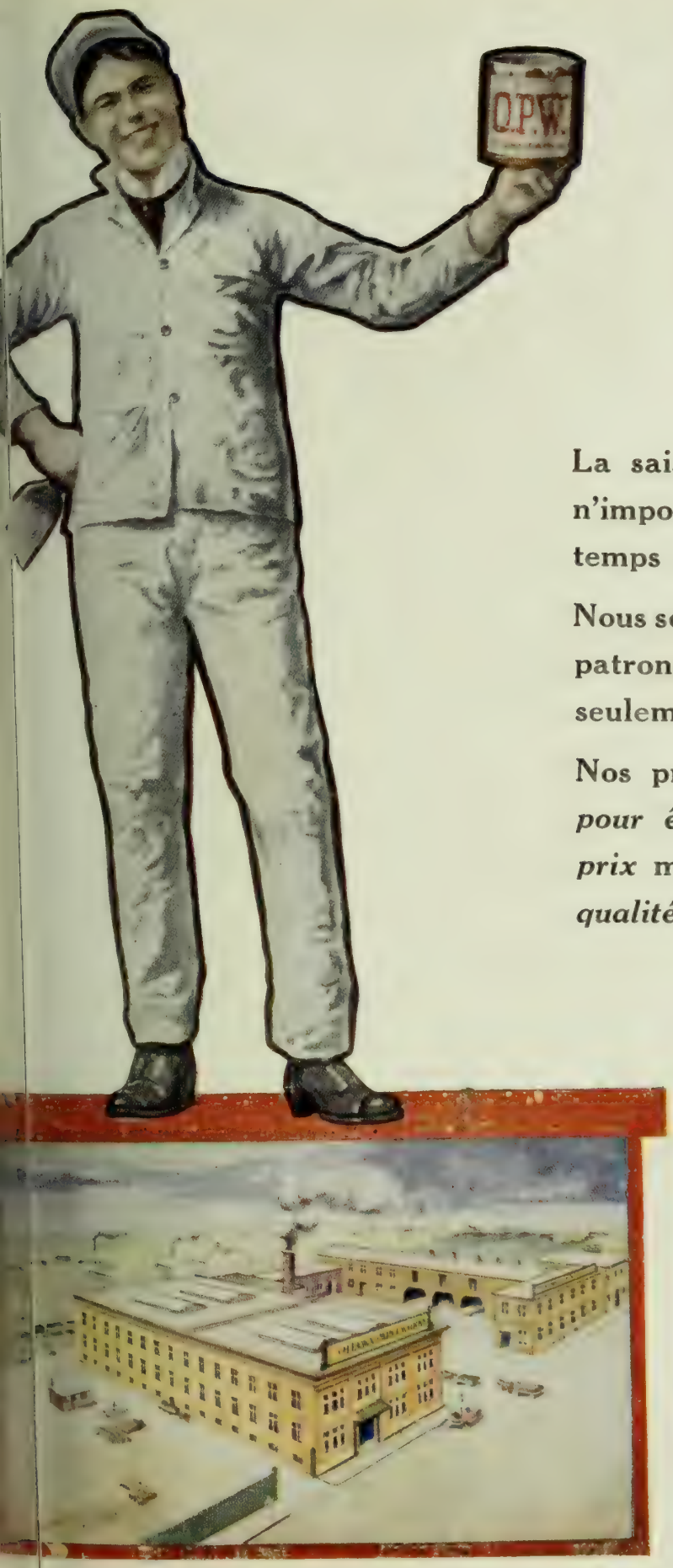
Appuyez l'Emprunt de la Victoire avec toute l'énergie que vous déployez dans vos affaires.

Vos clients sont vos amis. Ne perdez pas une seule occasion de leur démontrer l'importance d'assurer le succès de l'Emprunt de la Victoire 1919. Voici un cas où la prospérité de la Nation et vos propres intérêts ne font qu'un.

Et vous ne pouvez pas réussir à engager les autres à acheter des Obligations de la Victoire, à moins que vous-même vous n'en possédiez un bon bloc.

Le Canada possède un lot important d'Obligations de la Victoire. Il faut qu'elles soient vendues!

Publié sous les auspices du Ministre des Finances par le Comité canadien de l'Emprunt de la Victoire.



Sauvez la surface

et

Vous sauvez tout

La saison d'automne, plus que n'importe quelle autre, est le bon temps pour peinturer.

Nous sollicitons de nouveau votre patronage sur la base du mérite seulement.

Nos produits ne sont pas faits *pour être vendus à un certain prix* mais *d'après un étalon de qualité!*

OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

OTTAWA,
Canada.


DOMINION
GUARANTEED
TEXTILE CO
COTTON FABRICS
LIMITED
MARCHANDISES DE FABRICATION CANADIENNE
COUVRE-PIEDS, DRAPS DE LIT ET TAIES D'OREILLER
Légers et Forts — Faciles à Laver,
Epais et Souples — de Bonne Durée
Au premier rang par la qualité, la durabilité et l'apparence. Vendus à la pièce ou tout confectionnés. Adressez-vous à votre marchand de gros.
THE DOMINION TEXTILE COMPANY,
LIMITED
TORONTO MONTREAL WINNIPEG

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

n 1887 | MONTREAL, vendredi 7 novembre 1919. | Vol. XXXII—No 45

Parlez de la MAZOLA

Elle se vendra toute seule

N représentants sont actuellement à visiter le commerce pour faire connaître la MAZOLA.

La MAZOLA est de la pure huile de blé d'Inde.

El donne à vos clients une graisse pour fritures, faire des gâteaux, faire frire dans beaucoup de graisse sauter — et pour les sauces à salade elle n'a pas son égale.

On peut employer indéfiniment la MAZOLA. Elle ne donne pas le goût ni l'odeur d'un mets à un autre.

A certaines températures les graisses de cuisine brûlent. La MAZOLA atteint la plus haute température possible avant même de fumer. A la température pour cuire, elle ne dégage pas de fumée du tout ni d'odeur.

La MAZOLA remplace le beurre, le saindoux, les graisses composées et l'huile d'olive. Elle donne de meilleurs résultats et coûte beaucoup moins chère.

La MAZOLA est un digne compagnon de tous nos autres produits si populaires:

LES SIROPS DE BLE-D'INDE
MARQUES CROWN ET LILY WHITE



THE CANADA STARCH CO., LTD
MONTREAL, Qué.

Welch's

Pour faire connaître la ligne Welch des confitures aux fruits de Niagara que l'on peut vendre au commerce de détail par l'intermédiaire des distributeurs réguliers de la maison Welch.

DANS la fabrication de nos confitures aux fruits, nous avons maintenu l'étalon de la haute qualité des produits WELCH, et notre procédé d'origine nous a permis d'offrir au commerce une ligne de "Spécialités aux fruits Welch", dont chaque produit est une amélioration sur les confitures ordinaires.

La méthode de fabrication Welch nous met en position de donner sur nos confitures aux fruits des cotations qui permettent la vente de nos produits au consommateur à des prix raisonnables, tout en laissant au détaillant un profit de 25%.

Nos confitures sont mises dans des pots de verre de 15 onces et en boîtes de fer-blanc ordinaires. Nous avons un assortiment de dimensions pour notre Grapelade.

GRAPE-RASPBERRY FRUIT-LADE.— Goûtez cette confiture aux fruits et comparez sa saveur avec la confiture aux framboises ordinaire et vous aurez l'occasion de constater le véritable goût de framboises de notre produit. (La maison Welch conserve toujours la véritable saveur des fruits dont elle se sert; c'est là une partie de notre procédé). Le petit pourcentage de graines ou pépins est un avantage exceptionnel pour la vente.

GRAPE-BLACK CURRANT FRUIT-LADE.—Ce n'est pas une confiture aux groseilles noires comme celles que vous connaissez, mais un produit merveilleusement amélioré, exempt de *poches d'air, de graines ou pépins et de pelures,* d'un goût délicat toujours uniforme et qui plaît.

PLUMLADE. — Une confiture aux prunes pure, sans pelures ni noyaux.

PEACHLADE. — Une confiture aux pêches pure, faite différemment des autres.

GRAPELADE. — "Véritable miel de raisins". Plusieurs détaillants ont beaucoup de succès avec la vente de la Grapelade.

Nous nous sommes assurés un grand service de distribution. Des annonces dans les quotidiens ont été publiées dans quelques territoires, et une demande est créée chez le consommateur. Nous promettons une plus grande publicité encore pour cette saison, et nous offrons également de la Grapelade en pots de verre de 15 onces en plus des quatre autres dimensions de boîtes.

LISTE DE PRIX EN VIGUEUR dans les provinces d'Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Ecosse, Ile du Prince-Edouard et la ville de Winnipeg.

Prix du détail			
Dimensions	le pot	Variétés	La douz.
Pot de verre de 15 onces	$ .35	Peachlade (2 douz.)	$ 3.15
Boite ordinaire de 4 lbs.	1.10	Peachlade (1 douz.)	10.00
Pot de verre de 15 onces	.35	Plumlade (2 douz.)	3.15
Boite ordinaire de 4 lbs.	1.10	Plumlade (1 douz.)	10.00
Pot de verre de 15 onces	.40	Grape-Rasp. (2 douz.)	3.50
Boite ordinaire de 4 lbs.	1.20	Fruitlade (1 douz.)	11.00
Pot de verre de 15 onces	.40	Grape-B. Cur. (2 douz.)	3.50
Boite ordinaire de 4 lbs	1.20	Fruitlade (1 douz.)	11.00

Prix du détail			
Dimensions	le pot	Variétés	La douz.
Pot de verre de 15 onces	$ .40	Grapelade (2 douz.)	$3.1[illegible]
Pot de verre de 9 onces	.25	Grapelade (2 douz.)	2.2[illegible]
Boite ordinaire No 1	.25	Grapelade (3 douz.)	2.25
Boite ordinaire No 2	.50	Grapelade (2 douz.)	1.37½
Boite ordinaire No 2½	.70	Grapelade (1 douz.)	6.25
Boite ordinaire de 4 lbs.	1.10	Grapelade (1 douz.)	10.00
Seaux de 15 lbs.		Grapelade (2 dans "crate" 20c la lb.	

The Welch Co., Limited, St-Catharines, Ontario

Fêves au Lard

(à la sauce aux tomates)

Marque Simcoe



Vous pouvez commander les fèves au lard de la marque Simcoe en grande quantité sans crainte qu'elles ne restent sur vos tablettes.

C'est un mets qui fait partie du menu ordinaire de toutes les familles. C'est un aliment riche en propriétés nutritives et un excellent remplaçant de la viande.

Vous y gagneriez à prendre en stock, à mettre en étalage et à pousser la vente de cette marque populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros.

DOMINION CANNERS LIMITED

Hamilton, Canada

DOMINION CANNERS LIMITED HAMILTON, CANADA



Ce sont les Besoins des Marchands qui ont Guidé les Perfectionnements de la Caisse Enregistreuse "National"

CE qu'il faut au marchand" a toujours été — et il le sera toujours — notre idée première dans la fabrication des caisses enregistreuses.

Cette industrie, telle qu'elle est aujourd'hui, est le résultat d'études continuelles touchant les besoins des marchands.

Toutes les suggestions que l'on nous fait sont étudiées avec soin. Celles qui sont pratiques sont adoptées et nous leur faisons subir des épreuves mécaniques très sévères avant de les adopter.

Ces dix dernières années nous avons appo 6,508 améliorations à notre machine.

Ces améliorations ont été faites pour que marchands qui se servent d'une Caisse Enre treuse "National" puissent avoir une mach qui leur donnera le meilleur service possible.

Les Caisses Enregistreuses "National" du d nier modèle sont pratiques, commodes, préc et durables — ce sont les meilleures que n puissions fabriquer.

Les Caisses "National" sont actuellement en usage dans 296 branch de commerce

The National Cash Register Company of Canada, Limited.

BUREAUX-SUCCURSALES

Calgary — 714 Second Street W.	Québec — 113 rue St
Edmonton — 5 McLeod Bldg.	Régina — 1820 rue Corni
Halifax — 63 Granville St.	Saskatoon — 265 Third Avenu
Hamilton — 14 Main Street East	St. John — 50 St. Germain Street
London — 350 Dundas Street	Toronto — 50 Adelaide Street
Montréal — 122 rue Ste-Catherine Ouest	Vancouver — 524 Pender St. W.
Ottawa — 306 rue Bank	Winnipeg — 213 McDermot Avenue

FABRIQUE: TORONTO, ONTARIO.



ETALEZ LES SAUCISSES DE PORC
MARQUE

ROSE

et elles se vendent tout seules

Peu de choses sont plus appétissantes que de la saucisse de porc et une fois que vos clients ont ces cartons superbement empaquetés des Saucisses Marque Rose devant eux, la tentation d'acheter est irrésistible.

Les Saucisses de la Marque Rose sont faites de porc le plus choisi, le maigre et le gras étant proportionnellement mélangés, et elles ont une saveur délicieuse absolument différente de celle des autres saucisses.

Fournies fraîches chaque jour. Vendues en boîtes de 1 livre ainsi qu'à la pesée.

THE CANADIAN PACKING CO., Ltd.

SUCCESSEURS DE

MATTHEWS - BLACKWELL, Ltd.

Maison fondée en 1852

Fabriques à Toronto, Montréal, Hull, Peterboro, Brantford.

Maisons succursales à Winnipeg, Fort William, Ottawa, Sydney, Halifax.

FAITES UN PLUS GROS COMMERCE DE POISSON



Il y a une demande toujours croissante pour le bon poisson. La Marque Brunswick remplira la demande avec une entière satisfaction pour vous et pour votre clientèle. Le grand soin que nous apportons à choisir et à ne préparer que ce qu'il y a de mieux en fait de poisson a fait de la Marque Brunswick la favorite des gens les plus difficiles.

"MARQUE BRUNSWICK"

Les aliments marins de la marque Brunswick vous donneront un commerce de poisson plus considérable et plus profitable.

Voici quels sont les produits de la Marque Brunswick:

¼ Sardines à l'huile.
¼ Sardines à la moutarde.
Finnan Haddies (boîtes rondes et ovales).
Hareng Saur.
Hareng à la sauce aux tomates.
Clams.

Leur qualité est garantie. C'est la raison pour laquelle ils font invariablement faire des ventes répétées.

Choisissez parmi la liste Brunswick ce qu'il vous faut et constatez vous-même comme ils sont faciles à vendre.

CONNORS BROS., LIMITED

Black's Harbour, N.-B.









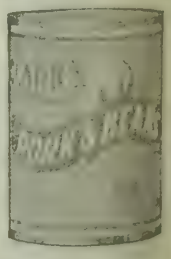
LES Mets Préparés de CLARK

Viandes en boîtes **Soupes en boîtes** **Viandes en pots**

Fêves au lard

Catsup aux tomates **Langue de boeuf** **Beurre de peanut**

et autres mets délicieux.



FAITS AU CANADA

par des Canadiens

W. Clark, Limited **MONTREAL**



Des Sodas Jersey Cream de McCormick, s'il vous plaît"

Tous les marchands connaissent la demande continuelle qui existe pour les Sodas Jersey Cream de McCormick.

Le marchand avisé prendra en stock des marchandises qui sont les plus en demande.

Le consommateur demande toujours la qualité. C'est la raison pour laquelle les McCormick's sont en demande dans tout le pays.

Toujours croustillants *Toujours frais*

L'empaquetage cacheté est le secret de leur croustillant tout comme lorsqu'ils sortent du fourneau. Des produits de qualité veulent dire de plus grosses ventes.

De plus grosses ventes veulent dire de plus gros profits pour le marchand.

The McCormick Manufacturing Co., Limited

LONDON - - CANADA

SUCCURSALES: Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Port Arthur, St. John, N. B.

Pensez à Votre Salle à l'Huile

Songez aux nombreuses minutes que vous perdez dans une journée à manipuler de la gazoline et de l'huile, minutes que vous pourriez sauver par l'emploi d'un équipement moderne.
Chaque vente que vous faites vous donne-t-elle un profit ou vos profits s'en vont-ils petit à petit à cause d'une mesure trop forte, de l'huile renversée ou perdue par le coulage, l'évaporation et trop de temps passé à la manutention?

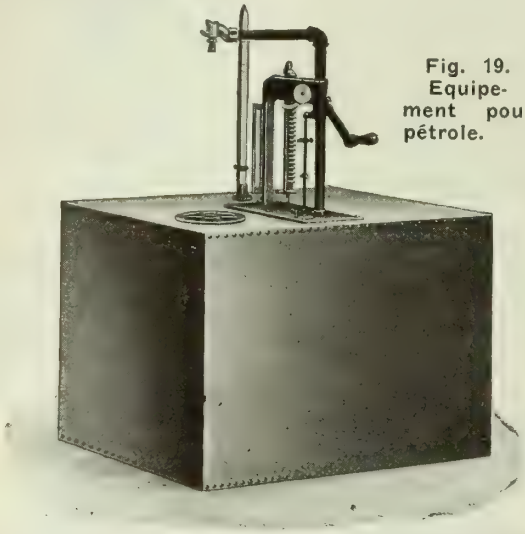


Fig. 19. Equipement pour pétrole.

UNE POMPE

BOWSER
ESTABLISHED 1885

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

mettra votre commerce d'huile sur une base profitable. Elle est à l'épreuve du coulage et de l'évaporation; elle est précise, commode, absolument propre, jolie et elle sauve beaucoup de temps. Elle vous permettra de vendre plus d'huile avec moins de travail. Pas de perte d'aucune sorte. Pas d'odeur.

Permettez-nous de vous envoyer notre littérature prouvant nos dires.

S. F. BOWSER COMPANY, LTD.

66-68 Frazer Ave., Toronto

Bureaux de ventes dans tous les centres.
Représentants partout.

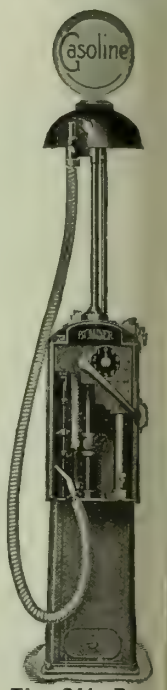
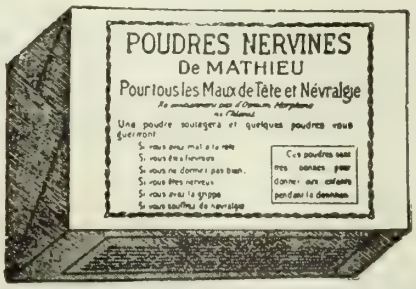


Fig. 241. Pompe à gazoline "Sentinelle Rouge".

Contre le mal de tête, la névralgie, etc., recommandez les

Poudres Nervine MATHIEU

Tout le monde connaît ce remède inoffensif et souverain, et vous constaterez que vos clients apprécieront le fait que vous leur conseillez d'en faire usage.



Un grand nombre d'épiciers font des profits supplémentaires en vendant ces poudres. Adressez-nous une commande et commencez vous-même à prendre votre part de ces profits.

La CIE J. L. MATHIEU

PROPRIETAIRE.

SHERBROOKE, - - - Qué.

Il faut distinguer les Allumettes et les Allumettes d'Eddy

Lesquelles vendez-vous?

Il y a tout autant de différence entre les allumettes qu y en a entre les gens.

On peut toujours compter sur quelques-uns.

On ne peut jamais se fier sur d'autres.

Les allumette d'Eddy sont comme de vieux amis:

Elles ne vous désappointent jamais. (Le marchand n plus ne reçoit jamais de plainte à leur sujet).

70,000,000 de ces allumettes sortent de notre fabriq tous les jours pour tout mettre en activité dans le pa

Un écoulement rapide de stock, voilà ce que cherc toujours le marchand et avec les Allumettes d'Eddy chose devient très facile.

Connues d'un océan à l'autre, elles se vendent tou seules.

Vous y gagneriez à envoyer votre commande aujo d'hui.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED.

HULL, CANADA.

Un Progrès Remarquable

LES conditions incertaines qui ont régné durant la guerre ont prouvé l'utilité de plusieurs lignes vendues par les marchands. Au nombre de ces produits se trouve la Poudre à pâte. La POUDRE A PATE EGG-O a prouvé son utilité absolue.

Avec les farines de guerre lourdes, une bonne poudre à pâte était essentielle. C'est exactement pour cette raison que les femmes ont fait des comparaisons entre les Poudres à Pâte et elles ont choisi la Poudre à pâte combinée, parce qu'elle était la plus certaine et la plus efficace.

La Poudre à pâte Egg-O est une poudre combinée et le fait qu'elle a subi l'épreuve avec succès se trouve amplement démontré du fait que nos ventes dans l'Ontario, durant 1918, ont été vingt-et-une fois plus considérables que celles de 1915. Cela devrait convaincre tous les marchands de l'avantage qu'ils ont à prendre en stock la Poudre à Pâte Egg-O.

La Egg-O est tenue en stock par tous les marchans de gros.

EGG-O BAKING POWDER CO., LIMITED

HAMILTON, ONTARIO.

















Avant l'Arrivée du Froid

Le mois prochain, il sera trop tard pour expédier du 2 dans 1 et du Black Knight et devancer l'arrivée du froid.
Vous feriez mieux de prendre votre crayon et de faire une note touchant votre commande de

Cirage à Chaussures 2 dans 1

et de

Mine à Poêle Black Knight

Immédiatement

Aides de vente sur demande

THE F. F. DALLEY CORPORATIONS LTD.

Hamilton, Canada

Winnipeg Hamilton Montréal Halifax

AVIS SPECIAL

A tous les marchands et à tous les gens se servant de câbles ou de cordages: Un cordage qui ne pourrit pas, ne s'étire pas, à l'épreuve de l'eau et plus fort que les autres cordages de sa dimension, se vend facilement et est plus profitable pour le marchand et celui qui s'en sert, n'est-ce pas ?

Et avec cela, s'il se vend meilleur marché que les autres cordages d'égale force, il est encore plus avantageux, n'est-ce pas ?

Ce Cordage se vend à vue

Nous sommes les seuls fabricants de tels cordages

AERO (Brevet demandé).

Demandez à votre marchand de gros un échantillon ainsi que les prix des cordages Aero ou écrivez-nous directement.

AERO MANUFACTURING CO., LIMITED

SUCCESSEURS DE LEBARON MANUFACTURING CO., MANUFACTURIERS DE

CORDES, POULIES ET DE PRODUITS DE LA MARQUE AERO.

SHERBROOKE, P. Q.

Armour's Veribest

TRADE MARK
MARQUE DE FABRIQUE

JAMBON



Avec l'Enveloppe en Stockinet

Que vous vendiez tout un jambon ou rien que quelques tranches, si c'est un Veribest d'Armour, vous êtes certain de donner entière satisfaction à votre client.

Seuls les meilleurs jambons portent la marque Veribest. Chaque jambon est inspecté par le gouvernement canadien. Et la délicate saveur obtenue par le procédé spécial d'Armour est retenue et intensifiée par l'enveloppe en stockinet.

Rappelez-vous que la même haute qualité, continuellement maintenue, qui a mis au premier rang des produits alimentaires le Jambon Bouilli Veribest et le jambon Veribest d'Armour se trouve également dans tous les produits alimentaires purs portant l'étiquette ovale. Parlez-en à notre succursale la plus proche ou écrivez-nous directement.

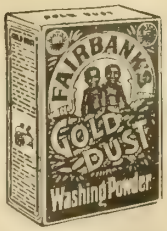
Armour's QUALITY PRODUCTS

ARMOUR AND COMPANY

Siège social et fabrique:
Hamilton.
Ontario.

Succursales:
Sydney, N.-E. Montréal,
Toronto, St-John, N.-B.

Gold Dust
ne veut pas de
stabilité sur la
tablette. Chaque jour est
un jour de remue-ménage
pour Gold Dust



FAIT AU CANADA



THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage par les Jumeaux GOLD DUST.

Les Bons Produits

sont les seuls qui permettent aux marchands d'attirer la bonne clientèle. Ce sont les seuls qui font les bonnes et grandes maisons de commerce.

Vous pouvez être certains de rencontrer dans les meilleures maisons d'Epiceries les

Essences Culinaires de Jonas

parce qu'on y sait qu'il est impossible de trouver sur le marché des "Essences Culinaires" supérieures à celles de la marque "Jonas". Leur grand débit fait qu'elles sont de vente plus profitable que les essences de n'importe quelle autre marque. Beaucoup vendre pour multiplier les profits, telle est la règle des commerçants avisés et elle est facile à mettre en pratique avec les "ESSENCES CULINAIRES DE JONAS".

Un autre produit portant la marque "Jonas", remarquable par sa pureté, sa saveur, sa force, c'est la

Moutarde Française de Jonas

Elle a les suffrages de toutes les ménagères qui ne supportent pas sur la table le moindre produit falsifié. C'est un produit sûr pour le marchand et ses clients.

Elle est sous verre en différents modèles qui permettent de faire un étalage attrayant dans le magasin et qui sont recherchés par la clientèle comme articles d'utilité dans le ménage.

La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

est recherchée aussi par toutes les ménagères qui savent apprécier les bonnes choses et aiment à servir des mets bien assaisonnés.

Le Vernis Militaire de Jonas

est encore un article que vous devez avoir en magasin. C'est le vernis par excellence, brillant, adhérant, n'attaquant pas le cuir, mais, au contraire, l'entretenant en parfait état.

Henri Jonas & Cie

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest, Montréal

Employez-vous des Boîtes de Carton ?

Vos boîtes sont-elles assez fortes, arrivent-elles à destination brisées, votre marchandise endommagée ?

Avez-vous déjà pensé qu'une belle marchandise empaquetée dans une boîte poussièreuse perdra son éclat et que vos ventes en souffriront considérablement ?

Eh bien! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.

Recevez le meilleur service de

"LA MAISON DU SERVICE"

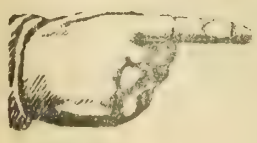
The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

Le Marché du Thé



Les stocks sur place sont actuellement très bas.

Les prix ont haussé ces deux dernières semaines.

Les cotations pour l'importation sont plus élevées que les prix actuels ici.

Nous conseillerions aux clients de compléter sans délai leurs achats pour les prochains quatre mois.

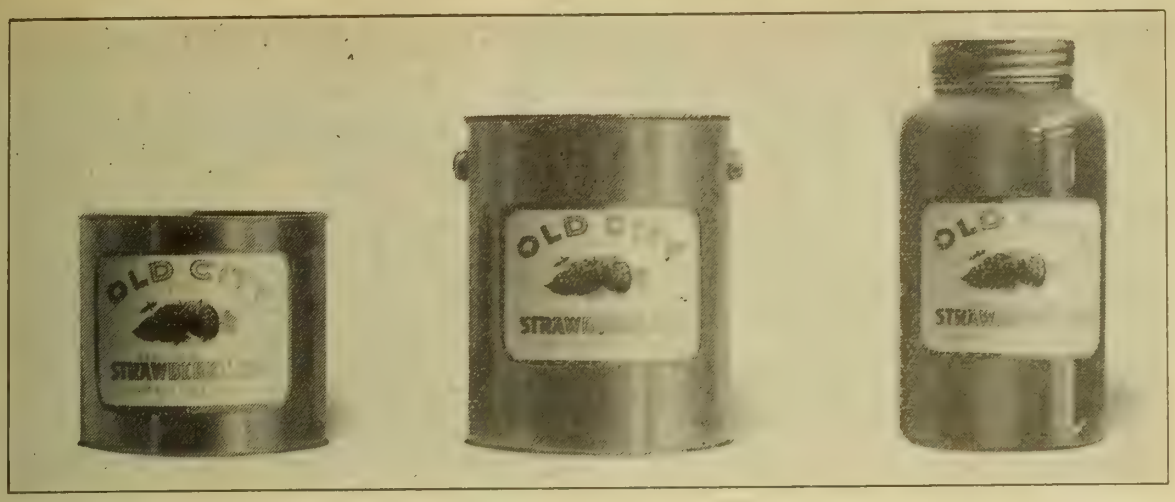
Des échantillons ainsi que des cotations seront promptement fournis sur demande.

KEARNEY BROS., LIMITED

33 rue St-Pierre, MONTREAL.

Importateurs de Thés et de Cafés

Maison fondée en 1874



Pour vous assurer un commerce permanent et profitable vendez des CONFITURES et des GELEES qui donneont satisfaction à votre clientèle et vous feront faire des ventes répétées.

Le fait que nos produits se vendent de plus en plus est la preuve que les marchands qui les tiennent en stock en sont satisfaits.

Notre fabrique est outillée pour produire en grande quantité des produits alimentaires d'une PURETE ABSOLUE, de sorte que nous sommes toujours en position de remplir promptement toutes les commandes que vous voudrez bien nous confier.

Le fait que nos prix laissent une BELLE MARGE DE PROFITS aux détaillants est un autre avantage dont vous devriez profiter immédiatement.

La liste de nos produits comprend des:

CONFITURES aux FRAISES, aux FRAMBOISES, Etc.
des gelées, du catsup et diverses variétés de sirops.

Une commande d'essai aura vite fait de vous convaincre que la vente de nos produits est PROFITABLE.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

QUEBEC, Qué.



Achetez vos Balais Avant la hausse

Le prix de la main-d'oeuvre et de la matière première qui entre dans la fabrication des balais ne cesse d'augmenter. Pour vous protéger contre cette HAUSSE CONTINUELLE placez votre commande immédiatement.

Outre l'avantage du prix, nous vous offrons des balais d'une qualité telle qu'ils donneront satisfaction à votre clientèle sous tous rapports et des clients satisfaits veulent dire des VENTES REPETEES.

Veuillez prendre note aussi que nous apportons une attention toute spéciale aux commandes par la poste.

DONNEZ VOTRE COMMANDE IMMEDIATEMENT ET VOS PROFITS SERONT PLUS CONSIDERABLES QUE SI VOUS ACHETIEZ PLUS TARD.

Ecrivez aujourd'hui même à la

FABRIQUE DE BALAIS DE GRANBY

GRANBY, Qué.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en — Votre marchand de gros en a.

Church & Dwight Limited

Manufacturiers

MONTREAL

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

PELURES DE

WAGSTAFFE



de la nouvelle
récolte de
1919
LEMON
ORANGE
et
CITRON

Entières ou tranchées

prêtes pour l'usage.

La fabrique de pelures confites et de fruits cristallisés la plus moderne du Canada

Gingembre, cerises et fruits assortis cristalisés de

WAGSTAFFE

Aussi Plum Puddings et Mincemeat

Prêts pour Livraison immédiate

Donnez votre commande à votre Epicier en Gros

WAGSTAFFE, LIMITED

Fabricants de Conserves de Fruits Purs.

HAMILTON **CANADA**

Représentants: — H. P. Burton, 513 Dominion Bldg., Vancouver, B.C.; Dominion Brokerage Co., Edmonton, Alta.; Dominion Brokerage Co., Calgary, Alta.; W. H. Escott Co., Ltd., Winnipeg, Man.; W. H. Escott Co., Ltd., Saskatoon, Sask.; W. H. Escott Co., Ltd., Regina, Sask.; W. G. Hinton, 89 Marchmont Rd., Toronto, Ont.; H. G. Smith, 386 avenue Beaconsfield, N.-D. de G., Montréal, Qué.; J. B. W. Smith, 708 Waterloo St., London, Ont.; F. G. Knox, Collingwood, Ont.; W. S. Clawson & Co., St-Jean, N.B.; H. M. Wylie, chambre 6, Union Bank Bldg., Halifax, N.E.; R. M. Fulton, 7 Duke St., Truro, N.E.; John Rossitor, St-Jean, T.N.

Bière et Porter

Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche—Etiquette Verte

SURPRISE
A PURE HARD SOAP
SURPRISE SOAP

Vous ne pouvez reconnaître la valeur d'un savon par la grosseur du morceau seulement. — Il peut être surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître gros.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose que du savon pur, dur, ayant une belle apparence et de bonne qualité. C'est la *meilleure valeur en fait de vrai savon.*

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

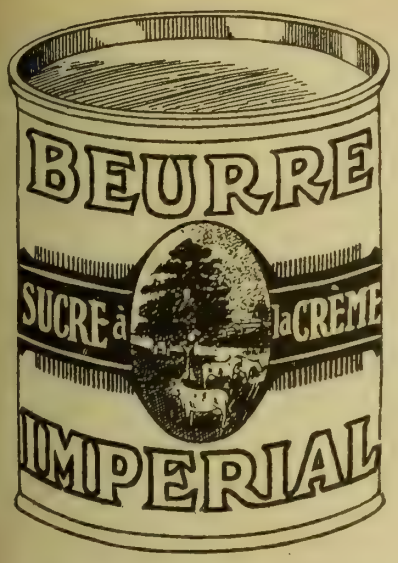


Il y a sans cesse une demande pour des bonnes

Epingles à Linge

AGENTS: McFarlane & Field, Hamilton ; Boivin et Grenier, Québec: Delorme Frères, Montréal; J. H. White, St. John, N.B.; H. D. Marshall, Ottawa ; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; Harry Horne Co., Toronto.

The Megantic Broom Mfg. Co.
LIMITED
Manufacturiers de Balais, d'Epingles à
LAC MEGANTIC, QUE.



Biscuits Sodas

"Crème de ferme" de CHARBONNEAU

Pour donner satisfaction à votre clientèle, vendez-lui des biscuits d'une pûreté absolue et d'un goût délicieux. Les Biscuits Sodas de Charbonneau feront votre affaire sous ce rapport, car une fois qu'ils sont essayés, ils sont adoptés.

Beurre de Sucre à la Crème IMPERIAL, de CHARBONNEAU

C'est un produit qui devient de plus en plus populaire chaque jour — les clients constatent son excellente qualité et ils reviennent en acheter, d'où une source ininterrompue de profits pour le marchand.

Ces deux produits sont en vente chez votre marchand de gros. Placez votre commande aujourd'hui même.

CHARBONNEAU, Limitée

Manufacturiers de biscuits et confiseries
Raffineurs de sirop

330 rue Nicolet - - - - MONTREAL.

PEANUTS
SALEES

S U M O R E

Les enfants en raffolent

Donnez aux enfants des Peanuts Salées SUMORE, c'est leur faire un grand plaisir et l'ardeur avec laquelle ils les dévorent, est la preuve qu'elles sont délicieuses.

Grâce au nouveau sac en Glassine, ces Peanuts se conservent fraîches, de sorte que leur vente est toujours facile.

Donnez aujourd'hui même votre commande à votre marchand de gros ou adressez-vous directement à nous.

MONTREAL NUT & BROKERAGE COMPANY

30 et 32 rue des Jurés, MONTREAL.

Agents des ventes: Loggie, Sons & Company, Toronto.

LEGUMES ET FRUITS MIS EN CONSERVE

L'expression "mise en conserves" ne s'applique pas seulement à la conservation des aliments dans les boîtes en fer-blanc, mais aussi à ceux mis en bocal. Au point de vue commercial, les boîtes sont préférables parce qu'elles sont moins dispendieuses et qu'on peut les jeter après les avoir ouvertes, mais pour l'usage domestique, les bocaux valent mieux en ce qu'on peut les manier plus facilement et s'en servir d'une année à l'autre en changeant seulement les anneaux de caoutchouc.

Règles à suivre pour la mise en conserves

1. Préparez les ustensiles de conserves et les bocaux. Que tout soit parfaitement propre et voyez à ce que les couvercles des bocaux s'ajustent bien.

2. Lavez les fruits ou les légumes soigneusement.

3. Ebouillantez les produits en les plaçant dans de la toile à fromage et les plongeant dans l'eau bouillante jusqu'à ce que les pelures se détachent. On peut se dispenser de ce procédé pour les baies et les fruits tendres.

4. Immédiatement après, plongez le produit dans l'eau froide.

5. Pressez le fruit ou les légumes dans les bocaux qui doivent être propres et chauds.

6. Ajoutez de l'eau chaude et du sel aux légumes, ou du sirop chaud aux fruits, jusqu'à ce que les bocaux soient remplis.

7. Placez les couvercles, mais ne fermez pas hermétiquement.

8. Stérilisez. On peut se servir d'une bouilloire à laver ordinaire à faux-fond pourvu d'un rebord et de poignées, et qui servira de plateau pour enlever les bocaux. La bouilloire peut être remplie d'eau à environ la moitié de la hauteur des bocaux et le couvercle de la bouilloire doit être bien fermé afin de conserver la vapeur. Le temps de la stérilisation doit être compté du moment que l'eau commence à bouillir. La durée de l'ébullition pour les différentes sortes de provisions est comme suit: Fraises, 8 mts; pêches, 17 mts; autres fruits tendres, 12 mts; fruits durs, 20 mts; tomates, 30 mts; légumes verts, betteraves et carottes, 1 h.¾; pois, fèves et blé d'Inde, 3 hs.

9. Scellez immédiatement les bocaux après les avoir enlevés de la bouilloire. Renversez pour voir s'ils ne coulent pas. Si vous découvrez une issue, il faudra répéter la stérilisation, mais pas nécessairement aussi longuement. Vous pourrez vous épargner cette peine en vous assurant que les bocaux ferment juste avant de vous n servir.

10. Mettez les produits à l'abri de la lumière en enveloppant les bocaux de gros papier. Etiquettez et datez. Placez-les dans un endroit sombre et pas trop exposé à la chaleur.

COGNAC ROY

"LE ROI DES COGNACS"

PAR LA QUALITE

est le produit naturel de la distillation des Vins.

Agents pour le CANADA

M. Emile Lucas, 28 rue St-Sacrement. MONTREAL

Représentation Demandée

Négociant français accepterait dépôt ou agence, pour tous produits de bonnes maisons canadiennes. Faire offres à:

PAUL DESMAZIERES,

à Haubourdin, Nord, France.

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat" "No 83" "3 Stars Rye"

"One Star"

MEAGHER BROS, & CO., Agents, MONTREAL

"3 LEADERS"

Wm. DOW ALES STOUTS ET Extrait de Malt

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de leur localité sont priés de s'adresser au "Département des commandes par la poste," 38 Square Chaboillez, Montréal.

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.
Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes fait une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.
Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE
Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINTY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de
PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.
Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.
Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

The Montreal Biscuit Co.

FABRICANTS DE BISCUITS ET DE CONFISERIES.
MONTREAL

57 57

LE SERVICE DE PUBLICITE DE HEINZ

Donne de bons résultats au marchand progressif qui tient à se faire une réputation. Activez la vente des 57 variétés de Heinz à l'aide de nos pancartes d'annonces et de nos étalages;—faites savoir à vos clients, que vous vendez des produits de qualité. Gagnez la confiance de votre clientèle et augmentez le nombre de vos clients satisfaits.

H. J. Heinz Company

Tous les produits Heinz vendus au Canada sont préparés au Canada.

57 57

Une Ligne Valant la Peine d'être Tenue

Voici une ligne qui donne de véritables profits. Tous les marchands tiennent à faire des ventes rapides, à recevoir des commandes répétées souvent et à faire de bons profits. Tous ces avantages sont assurés au marchand qui tient en magasin une ligne complète de nos polis.

LA LISTE COMPREND TOUS CES NETTOYEURS BIEN CONNUS: POUR LA MAISON — Poli Ideal à argenterie, Poli à métal Klondyke, cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, nettoyeur de cuisine Bonnie Bright et poli à meubles Renuall.

POUR L'AUTOMOBILE. — Préparation Kleanall pour la carrosserie, Préparation Renuall pour la capote et cire à automobile.

Demandez-les à votre marchand de gros ou écrivez directement pour avoir nos prix et nos escomptes.

CANADIAN POLISHES, Limited.

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, Canada.



Usine à sel Windsor, Ont.

Vendez les marques qui ont prouvé leur qualité et solidement établi leur réputation comme "aliments purs".

Il va sans dire que vous vendez le

Windsor Table Salt
Made in Canada

LE SEL DE TABLE WINDSOR

The Canadian Salt Co., Limited

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

INVENTIONS
Protégées en tous pays
Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.
PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436



"Argonne"

UN

FAUX-COL

ARROW

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

LE SEL CENTURY



Un sel d'un blanc éclatant, raffiné au plus haut degré possible de pureté. Bien annoncé. Justement populaire.



LE SEL SIFTO

Lorsque les dames l'ont employé une fois, nul autre sel que le SIFTO n'a de chances de figurer sur leurs tables.

Il coule librement par tous les temps. C'est un vrai sel d'un blanc éclatant.

DOMINION SALT CO. LIMITED. SARNIA

Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, nous vous prions de nous écrire, et nous vous adresserons promptement listes de prix et informations détaillées.

DOMINION SALT CO., Limited SARNIA, Canada

Manufacturiers et Expéditeurs

Table Alphabétique des Annonces

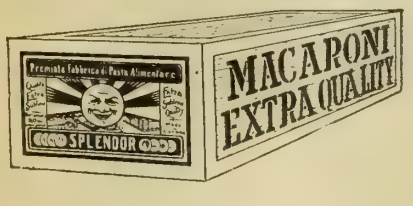
Abey Salt Co. . . . 45
Acme Mfg. Co., Ltd. . 11
American Pad . . . 55
Amour & Co. . . . 12
Assurance Mt-Royal 64
Banque Molsons . . . 62
Banque Nationale . 62
Banque Provinciale 62
Banque d'Hochelaga 62
Barnett 55
Bindram-Henderson Couverture
Black Watch 34
British Colonial Fire Ins. 64
Bourdeur, A. 22
Brodie & Harvie . . 22
Browser 8
Canada Life Assurance Co. 64
Canada Foundries . 60
Canadian Polishes Ltd. 22
Canada Starch Couverture
Canadian Poster . . 33
Canadian Salt 22
Carbonneau Ltée . 19
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . 64
Cie de Tabac Montcalm 42
Clark, Wm. 6
Chouinard, J. B. . . . 55
Church & Dwight . . 16
Cluett, Peabody & C. 23
Connors Bros. 6
Connor & Son 56
Côté et Lapointe . . 22
Couillard, Auguste . 64
Dalley, F. F. 10
Desmazières, P. . . . 20
Dominion Canners Co. Ltd. 3
Dominion Salt . . . 23
Dowswell Lees . . . 58
Duffy, J. J. & Co. . . 16
Eddy Co. 8
Egg-O Baking 9
Emprunt de la Victoire 66
Fabrique de Balais de Granby 16
Fairbank, N. K. . . . 12
Fontaine, Henri . . . 22
Gagnon, P. A. 64
Garand, Terroux & Cie 64
Gendron Mfg. Co. . 61
Georgia Turpentine Co. 61
Gonthier et Midgley. 64
Hatton 20
Heinz 21
Imperial Oil 32
Imperial Tobacco . . 25
Jonas & Cie, H. . . . 13
Kearney Bros. . . . 14
King Paper Box . . . 14
La Prévoyance . . . 64
Leslie & Co., A.-C. . 61
Liverpool-Manitoba . 64
Macdonald Reg'd Inc. 40
Mathieu (Cie J.-L.) . 8
Mathieu 48
McArthur, A. 61
Matthews-Blackwell . 5
Montreal Nut & Brokerage 19
Maxwells Ltd. 60
Montbriand, L.-R. . 64
Megantic Broom . . 18
Mercier 55
Montreal Biscuits Co. 21
Morrow Screw & Nut Co. 61
McCormick Mfg. . . . 7
National Cash Register 4
National Breweries. Ltd. . . . . 18 et 21
Nova Scotia Steel C. 60
Old City Mfg. Co. . . 15
Oneida Community Ltd. 57
Ottawa Paint Works, Couverture
Paquet & Bonnier . 64
Pastene P. & C., Ltd. 24
Poulin & Cie 22
Pigeon & Lymburner 22
Ramsay Paints . . . 56
Roy, Henri 20
St. Croix Soap Mfg. Co. 18
Seagram, Jos. 20
Sherbrooke Cigar Co. 39
Simms 59
Smalls 24
Stauntons, Ltd. . . . 60
Steel Co. of Canada 59
Still, J. H. Mfg. Co. . 56
Sun Life of Canada . 64
Sweet Caporal . . . 37
Trudel et Guillet . . 22
Wagstaffe Ltd. . . . 17
Welch, . . . Couverture
Western Ass. Co. . . 64
Williams Co., J.-H. . 60

PÂTES ALIMENTAIRES

30 Paquets—I lb.



20 lbs. Net



de

Qualité Supérieure

avec la vraie

Saveur Italienne

satisfont

Même les plus exigeants

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

P. PASTENE & CO., LIMITED

Manufacturiers

Montréal, Qué.

SIROP ET BEURRE FOREST CREAM DE SMALL

OTTAWA



1900



PARIS



1900

GRANDEE est un sirop épais, doux et d'une riche saveur. Prix: $1.00 le gallon, livré à tous les endroits R.R. de la province de Québec par l'intermédiaire des maisons de gros. Insistez aussi pour avoir les Beurres de sucre FOREST CREAM de Small. Rappelez-vous qu'en vendant des produits de qualité, vous conservez non seulement vos clients, mais vous vous en faites d'autres.

SMALL'S LIMITED

101 rue Parthenais, MONTREAL.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

éléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

ureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . $2.50 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale . . . $4.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

ondé en 1887. MONTREAL, vendredi 7 novembre 1919. Vol. XXXII — No 45

Trop d'épiciers ne sont que des machines

Il ne fait auçun doute qu'il y ait un vaste amp de développement de l'art de la vente rmi la plupart des épiciers et des commis-épiers, car il y en a beaucoup qui se contentent être simplement des distributeurs de marchandis sans le moindre effort pour vendre réellement s articles. "Trop d'épiciers ne sont que des maines" nous disait récemment un commerçant au urs d'un interview. "Ils se contentent de tenir s paquets de marchandises et les lignes régulres qui sont demandées journellement ne s'effornt jamais de saisir les multiples opportunités qui offrent à eux d'augmenter leurs ventes par des nversations directes avec leurs clients. Le puc attend l'information de l'épicier en ce qui a ait aux lignes nouvelles de produits alimentaires les différents produits qui arrivent constamment r le marché. Nous devrions être les véritables ucateurs des gens à ce point de vue, mais un and nombre d'épiciers en détail sont les obstaes à leurs progrès parce qu'ils négligent de vendre ritablement au public. Il est étonnant de voir mbien de gens sont disposés à acheter des marandises sur la simple suggestion de leur épicier. euf fois sur dix ils achèteront alors qu'ils n'en aient nullement l'intention en entrant dans le agasin."

L'éducation du commis

Continuant ses remarques fort judicieuses, tre commerçant nous dit que ses longues anes d'expérience lui ont appris qu'on peut obte de bons résultats en engageant le public à heter certaines lignes de marchandises. Il croit que chaque commis devrait être soigneusement mis au courant des mérites des différents produits, de la manière de les présenter au public, et de la meilleure méthode à suivre pour faire des ventes. "La majorité des femmes qui viennent dans un magasin s'adressent au commis pour obtenir l'information désirée, et si elle est cliente régulière, elle a confiance dans ce vendeur. Je pense qu'il y a beaucoup d'argent à gagner si l'épicier porte seulement attention à ces faits. J'ai observé maintes fois que de suggérer l'achat d'un article et d'en parler résultait presque invariablement une vente.

La publicité et la vente

M. X... est dans le commerce depuis trente ans. L'an dernier son chiffre d'affaires a été approximativement de $78,000. Il attribue son succès non seulement au bon service donné, mais aussi à la publicité et à l'attention portée au développement de sa propre habilité de vente et de celle de son personnel. Son commerce montre une expansion rapide, et il attribue le mérite à ces facteurs intervenus dans la conduite de ses affaires. "Quand un voyageur vient à mon magasin", dit-il," et me montre un nouvel article qu'il offre pour la première fois, je le considère soigneusement à tous points de vue, avant de le prendre en stock. Je pèse tous ses mérites et les chances qu'il a de prendre parmi le public. Quand bien même un article est lent à se vendre, si l'épicier y porte une attention spéciale il peut s'en débarrasser aisément."



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

Etude soigneuse des marchés

"J'estime qu'une étude soigneuse et fréquente du stock, et qu'un jugement sain dans l'achat économisent beaucoup de dollars à l'épicier. En ces temps de changements rapides des prix des commodités d'épicerie, je pense que l'épicier et son personnel devraient être experts dans l'achat et dans la vente. J'étudie attentivement les conditions du marché et par cela même, j'ai été en mesure, pendant la guerre et même depuis, de fournir à mes clients des valeurs sans égales. Je porte un stock estimé à $16,000 et ma vigilance à suivre des conditions du marché m'ont permis d'avoir à présent des marchandises qu'on ne peut obtenir que dans très peu de places." A ce propos, notre commerçant nous fait observer qu'il croyait sincèrement que les marchandises dans le commerce d'épicerie avaient traité le public très loyalement pendant la guerre, et qu'il était sûr que très peu avaient pris avantage des conditions du marché pour imposer une augmentation de prix injustifiée.

Un exemple probant

Au sujet de l'augmentation des ventes en entretenant les consommateurs de certaines marchandises, le magasin de notre homme a obtenu dans cette voie des succès dont il peut se montrer fier. Il y a quelque temps une maison de thé établit un concours pour voir quel marchand vendrait le plus de thé. Pendant deux ans de suite ce fut le magasin en question qui gagna le premier prix pour les plus fortes ventes de cette marque particulière de thé. La première année il gagna le premier prix en vendant trois tonnes de thé. "Ce n'est que par de la publicité et de la persuasion que je pus atteindre à ce résultat", nous faisait-il remarquer. "Ce thé n'était pas de vente courante, mais j'arrivais à créer une demande pour cette marque en en parlant, moi et mes commis à tous les visiteurs. Ceci est une preuve éclatante de ce qui peut être fait dans la vie de la vente, et ce qui est vrai dans ce cas, peut l'être pour un grand nombre d'autres articles."

L'ARGENT RESTERA AU CANADA

Une somme de $88,000,000 sera distribuée, cette année, en intérêts sur la dette du Canada.

Si cet argent était entièrement remis au peuple canadien, il retomberati en circulation au pays même au lieu d'être expédié, en partie, à l'étranger. Cet argent, ainsi que le capital une fois remboursé, contribuerait au développement des ressources du pays.

Ainsi il en sera de l'argent provenant de l'Emprunt de la Victoire, dont le produit sera entièrement dépensé au Canada, ainsi que l'intérêt dû sur les obligations souscrites par les Canadiens.

HUIT AIDES POUR LA VENTE DES FRUITS

Une grosse maison d'épicerie a réussi à établir un fort chiffre d'affaires en fruits en adoptant des méthodes très efficaces pour en pousser la vente. On peut résumer ainsi les principes mis en pratique:—

1.—Tenir le client bien informé des conditions du marché.

2.—Prendre des commandes collectives pour la campagne afin d'économiser les frais de transport.

3.—Visiter le fermier et obtenir des commandes d'avance.

4.—Obtenir des commandes régulières en développant la confiance.

5.—Donner aux commis un bonus pour la vente à la boîte.

6.—Coter des prix à la caisse et à la demi-caisse dans toutes les annonces.

7.—Faire une part spéciale aux fruits dans tous les étalages de vitrine.

8.—Employer des enseignes en coton pour annoncer les nouveaux arrivages.

LE SOIN A APPORTER AUX BANANES.

Les bananes sont délicates. Pour en réduire la perte au strict minimum, il faut les manipuler avec soin.

Les bananes ne devraient jamais être exposées au froid à un degré de plus de 60° au-dessous, à moins qu'elle ne soient complètement mûres.
La raison en est que le fruit s'il était ainsi exposé deviendrait glacé dans l'encolure étroite qui réunit le "doigt à la main" sur la tige. L'effet de cette gelée serait d'arrêter la circulation de la sève qui donne la vie, ce qui empêcherait la banane de mûrir. La banane est un fruit tropical et doit naturellement pour mûrir bénéficier de chaleur.

Quand le fruit est complètement mûr sur la tige, les "mains" devraient être coupées à la tige et être étalagées de façon à montrer l'intérieur uniforme plutôt que l'extérieur frippé du fruit. Si la peau d'une banane n'a pas été déchirée, c'est la preuve du germe et elle est en conséquence complètement sanitaire. Si donc le fruit est conservé assez chaud en tous temps le marchand l'aura dans la meilleure condition possible indépendamment des autres circonstances incidentes. Dans les magasins chauffés confortablement pendant le jour et refroidis pendant la nuit, il est bon de placer un sac de papier ou de burlap sur la tige en la suspendant dans le magasin. Ceci s'applique aussi aux fruits non encore mûrs.

La vente du savon donne des profits

Pour la plupart des épiciers, le savon n'est pas un article qui mérite de leur part une grande attention et de fait, un marchand nous disait récemment que cet article exigeait un effort spécial pour se vendre en quantité. Pendant longtemps le savon de toilette n'était dans le magasin du dit marchand qu'un article insignifiant se vendait lentement, mais notre homme décida d'adopter quelque méthode pour en activer la vente.

Le savon doit être mis en étalage

Le savon de toilette est une de ces choses qu'on ne peut vendre sans étalage. Mon avis est que les pharmaciens n'ont pas plus que les épiciers le monopole de la vente du savon. J'estime même que l'épicier est en contact plus direct avec la ménagère que ne l'est le pharmacien et que le savon devrait être en conséquence une ligne de vente active dans tout magasin d'épicerie. Je décidai il y a quelques semaines qu'il devrait en être ainsi et, à l'inauguration de ventes spéciales chaque vendredi j'ai augmenté grandement mon chiffre d'affaires de savon et je crois avoir lancé aussi un commerce d'une activité permanente.

Les stocks devraient être écoulés chaque mois

Notre interlocuteur est d'avis qu'un épicier devrait écouler tout son stock de savon une fois par mois. Il considère que c'est un sûr axiome à suivre que nul épicier ne devrait offrir en vente quelque chose qu'il ne peut écouler dans une période de 30 jours. Le savon ne devrait pas faire exception à cette règle et à l'aide de ces ventes spéciales, le marchand en question vendit toute sa provision de savon dans le temps spécifié. Comme aide effective, il se sert d'étalage de vitrine attrayante avec toutes les marchandises marquées de leur prix. Ces ventes sont aussi annoncées dans les réclames de journaux quotidiens.

Cinq grosses en trois jours

Les étalages, la publicité et l'attention portée à la vente font beaucoup dans la vente du savon. La personne qui nous entretient de ce sujet nous dit que les résultats obtenus sont surprenants et qu'elle a pour sa part, vendu cinq grosses d'un savon de toilette en trois jours et qu'en une autre occasion elle a écoulé en ce laps de temps trois cents barres de savon de Castille. Rien de plus facile que d'habituer des gens à venir s'approvisionner de leur savon régulièrement au même magasin. L'épicier qui s'évertue ainsi à vendre des produits de ce genre contribue à baisser le coût de la vie, parce qu'il étend ses dépenses sur un plus gros volume d'affaires.

On apporte trop peu d'attention à la vente

La grande difficulté qui s'élève parmi la plupart des marchands, c'est que, bien qu'ils soient fort attentionnés à leurs achats, ils ne se préoccupent guère de leurs ventes et n'adoptent pas les méthodes et moyens qui peuvent conduire au succès. L'épicier doit être un bon vendeur s'il veut réussir, et par cela on ne veut pas dire qu'il doive forcer la main de l'acheteur, ce qui a, le plus souvent, pour résultat d'éloigner le client. Une femme entre dans un magasin et achète certains articles d'épicerie; si vous êtes au courant de l'arrivage prochain de quelque nouvelle ligne, vous pouvez en parler à votre clientè, et neuf fois sur dix, elle rentrera chez elle prête à en faire l'essai ou laissera sa commande pour livraison dès l'arrivée. Cette manière d'agir avec prévenance vis-à-vis de votre public acheteur, montre l'intérêt que vous portez à ses besoins et ne peut manquer d'augmenter vos affaires.

La vente du savon est différente.

Vendre aux gens du savon est bien différent que de leur vendre du thé ou du café. On n'a guère de préférence pour le savon comme c'est le cas pour certaines commodités. Beaucoup sont tout disposés à faire l'essai d'un nouveau savon de toilette, tandis que pour le café ou le thé, on préfère s'en tenir à la marque qu'on a l'habitude de consommer. Pour le savon il est plus facile de convaincre les gens et il n'est pas sorcier d'établir un commerce sur cette ligne, tout ce qu'il faut c'est un peu d'attention et de vouloir.

A VENDRE OU A ECHANGER

Moulin à farine, à scier, à planer, à carder et à filer les laines. Beau pouvoir d'eau ainsi qu'un engin à vapeur et au pétrole. Très grosse clientèle étant seul pour le travail et la préparation des laines dans un rayon de 20 milles. Résidence princière. Cause de vente: vieillesse et maladie. S'adresser à D. Bertrand, R. R. No. 2, Dalhousie Mills Station, Québec.

CINQ REGLES SIMPLES POUR LES ETALAGES

Une maison de commerce américaine a pris pour ligne de conduite dans ses étalages l'application des cinq principes suivants qui ont prouvé donner d'excellents résultats:

Premièrement:—Placer en avant les articles de luxe; les nécessités dans le fond, mais visibles cependant.

Ceci s'applique aussi bien aux étalages de vitrine qu'aux étalages de comptoir et autant que possible à l'arrangement de l'intérieur du magasin lui-même.

La théorie est que les clients viennent au magasin pour se procurer des articles de première nécessité. Il n'est nécessaire que de placer ces nécessités en un endroit où ils les verront. D'autre part, ce sont les produits de luxe qui attirent les clients au magasin alors peut-être qu'ils n'avaient pas l'intention d'y entrer. C'est pourquoi les articles de luxe et les nouveautés devraient être placés en avant dans les vitrines, dans les étagères de comptoir et sur toutes les tablettes. Lorsqu'il est possible de le faire, on devrait les placer le plus près de l'entrée.

Secondement: — Montrez seulement quelques articles de chaque sorte.

Le gérant d'un magasin 5, 10, 15 faisait remarquer que lorsqu'il avait un article dont il désirait pousser la vente activement, il en ralentissait plutôt l'essor en le mettant en étalage en trop grande profusion. Les clients sont sous l'impression que puisque le magasin à tant de cet article en stock, il pourra s'en procurer aussi bien le lendemain ou la semaine suivante. Ceci s'applique aussi bien aux étalages de vitrine qu'aux étalages de comptoir. Ce n'est que dans des occasions exceptionnelles qu'on peut obtenir un bon résultat en mettant en vue un stock complet. En outre de ralentir les ventes, cet étalage abondant d'un même article prive les autres d'un espace d'étalage.

Troisièmement: — Ne faites pas de votre vitrine une salle de débarras ou un catalogue de tout ce qu'offre le magasin.

Offrir trop de choses en même temps, à moins qu'il ne s'agisse d'une vente à réduction, ne sert qu'à créer de la confusion. Quelques articles produiront meilleur effet dans un étalage qu'une multitude de choses pêle-mêle.

Quatrièmement: — Si la chose est possible, placez des cartes qui répondent aux questions.

Les passants aperçoivent un article et sentent naître en eux le désir de l'acquérir, mais souvent ils se posent des questions auxquelles ils ne répondront jamais. Des cartes qui répondent à ces questions aident beaucoup aux ventes. Par exemple pour un éventail électrique: "Il ne nécessite pas d'huile"; pour un vacuum cleaner: "Il n'est pas encombrant." etc.

Cinquièmement: — L'harmonie entre les étages de vitrine et de comptoir aide à la vente.

Quand un étalage de vitrine amène au magasin un acheteur probable, c'est généralement un article bien défini qui en est la cause. Les ventes sont activées si les articles en vitrine se trouvent à l'intérieur à la portée des commis-vendeurs et à la vue des visiteurs.

LES EXPORTATIONS DES ETATS-UNIS EN JUILLET

New-York, 3. — Un relevé des douanes de New-York montre qu'un grand essor commercial avec les nations ennemies et neutres de l'Europe commence à compenser l'arrêt causé par la réduction des envois de matériel de guerre à l'Angleterre et à la France. Ce relevé est basé sur une comparaison des chiffres de juillet 1918 et de ceux de juillet 1919. Il a été publié officiellement.

Les exportations pour le Danemark montrent l'augmentation la plus forte: 2,000 dollars de marchandises en juillet 1918 et plus de 12,000,000 de dollars pour le même mois de cette année. L'Autriche-Hongrie, l'Allemagne, la Turquie et la Russie d'Europe qui ne reçurent rien des Etats-Unis en juillet 1918 ont reçu en juillet 1919 pour plus de 4,000,000 de dollars d'exportations américaines. L'Allemagne a eu, pour sa part, plus de la moitié de ce chiffre.

En ce qui concerne l'Asie, Chine, Indes britanniques, Indes orientales, hollandaises et Russie d'Asie, le total des exportations en juillet 1919 a été de 13 millions 168,452 dollars. Ces pays n'avaient reçu de ce port que pour 184,815 dollars de marchandises américaines en juillet 1918.

Les exportations vers l'Amérique du Sud sont tombées de 28,151,107 dollars à 23,509,731 dollars, réduction la plus importante étant celle du commerce avec l'Argentine qui est tombé de 13,050,237 dollars à 8,477,982 dollars.

Le total des exportations vers tous les pays d'Europe était, en juillet 1918, de 179,872,468 dollars, contre 163,782,191 dollars en juillet 1910. La plus grande diminution est celle des exportations vers l'Angleterre qui tombèrent de 77,444,570 dollars à 47,686,010 dollars. D'autres fortes réductions à noter: France, 39,787,489 dollars en juillet 1918 et 22,054,363 dollars en juillet 1919; Belgique, 22,276,207 dollars en juillet 1918 et 13,019,423 dollars en juillet 1919; Italie, 17 milions 813,019,423 dollars en juillet 1918 et 9,900,319 dollars en 1919; Portugal, 5,743,297 dollars et 1,090,651 dollars.

L'industrie canadienne des sardines et du hareng en conserve.

Parmi les branches de l'industrie Canadienne e la pêche fermement établies au Canada, il faut oter la conserve du hareng et des sardines cana-iennes dans des récipients de formes et de gran-eurs bien connues du commerce. Le hareng est is en boîte aussi bien sur la côte de l'Atlantique ue sur celle du Pacifique, tandis que les sardines nt confinées à un district le long de la côte ouest e la Baie de Fundy dans la Province du Nouveau-runswick. Ces poissons mis dans différentes hui-s et sauces pour convenir aux demandes de tous s marchés sont produits par les fabricants de con-erves de sardines canadiennes.

Les examens faits par les savants des labora-oires du Gouvernement à Ottawa, montrent que s sardines Canadiennes en conserves possèdent la lus haute valeur nutritive de tous les produits du oisson conservés. (Le rapport complet a paru ans le bulletin No. 423 sur les produits de viandes de poissons, Département du Commerce et de ndustrie.)

Tandis que la sardine de la Méditerranée a des ailles épaisses qu'on trouve souvent dans le pro-uit fini, les petits poissons du Canada sont pres-ue sans écailles. Mais le facteur principal en fa-eur du produit Canadien sur tous les autres est sa aute valeur nutritive.

Pour obtenir une demande pour des boîtes de imensions courantes, les fabricants de conserve nt adopté le simple modèle de boîte connu dans out le commerce sous le nom de "quart" (quar-er) soit avec ouverture à clef soit la boîte simple ans clef. Ces boîtes contiennent de 3¼ à 3½ on-es de poisson et sauce. Le nombre de qualités et e variétés de boîtes n'est d'ailleurs pas limité. our les qualités à bas prix, l'huile de graine de lin st employée et pour le meilleur poisson, l'huile 'olive pure importée. Il y a une grande variété de rosseurs de poisson qui permet aux fabricants de onserve de fournir de très petits poissons pouvant ontenir au nombre de 24 dans une boîte d'un uart de livre, ou de gros poissons ne faisant que x à la boîte.

Les sardines canadiennes dans l'huile d'olive nt un mets délicieux qui convient à la meilleure lientèle. Le nombre en varie de 12 à la boîte à 24 our convenir aux exigences des différents mar-hés, les plus petits poissons étant généralement econnus comme étant de la plus belle qualité. Les ombreuses marques dans l'huile de graine de co-on comprennent celles variant de 16 petits pois-ons et plus dans les meilleures qualités, en boîtes clef, jusqu'à celles de six poissons en boîtes sans ef. Les dernières mentionnées, c'est-à-dire les uarts sans clef, dans l'huile de graine de coton nt l'article à bas prix le mieux connu sur nombre de marchés. Il est d'une haute valeur nutritive, est populaire pour la confection des sandwiches parmi toutes les classes de gens et est un produit courant dans le commerce natif sur les marché du Sud. Il y a plusieurs qualités de sardines avec sauces dans des boîtes à clef ou sans clef. Celles conservées dans la sauce aux tomates sont populaires sur les marchés où le goût pour ces sauces a été cultivé et sont considérées comme un mets particulièrement délicieux. Pour répondre à la demande pour sardines à la moutarde, les poissons de différentes grosseurs sont mis en conserve dans une sauce préparée composée de moutarde, de vinaigre, de cayenne, de poivre et de sel coloré avec du tumeric. Actuellement les sardines fumées ne sont pas préparées au Canada, mais ce sujet attire en ce moment l'attention des fabricants de conserves.

Bien que la mise en conserve des sardines soit une industrie bien connue il y a beaucoup de détails d'opération que les importateurs ignorent et dont ils ne peuvent obtenir d'informations qu'ici.

Les pêcheurs de sardines sont connus dans le commerce sous le nom de barreurs (weirmen) parce qu'au lieu de capturer le poisson dans des filets ils le pêchent dans ces réservoirs ou barrages construits le long des côtes sur le chemin que suivent ordinairement ces petits poissons qui voyagent par bandes. Des milliers de poissons se réunissent et nagent si étroitement serrés les uns contre les autres qu'on les voit parfaitement dans l'eau et qu'on les distingue lorsqu'ils entrent dans le réservoir dont on peut ensuite refermer les portes.

L'opération qui suit est de lancer une seine (ou filet) assez longue pour englober la bande dans le réservoir et assez profonde pour atteindre le fond; ordinairement de quinze à vingt-huit pieds. Les cordes qui sont en haut et en bas de la seine sont tirées graduellement dans la forme d'une bourse jusqu'à ce que le poisson se trouve serré presque comme une masse solide. Des bateaux à sardines longs de quarante à cinquante pieds arrivent de la fabrique de conserve au signal donné par les pêcheurs et le travail de déchargement du petit poisson du filet dans les bateaux commence. Le poisson est plongé dans le bateau avec une grande épuisette. Lorsque le barrage est à une certaine distance de la fabrique le poisson est transbordé des petits bateaux en de plus gros qui attendent à côté. La pêche du poisson varié grandement, parfois étant seulement de cinq barriques et par pêches heureuses de trois cents barriques. (Une barrique contient quatre barils.)

Ces bateaux à sardines sont munis de moteurs à gazoline et aussitôt qu'ils sont chargés ils s'en vont à la fabrique où les poissons sont transférés du bateau au quai par des élévateurs tubulaires.

Sur le quai se trouve une écluse qui entraîne les poissons dans la salle de nettoyage, après quoi ils sont à nouveau placés dans une écluse pour lavage dans leurs acheminement aux cuves à saumure où ils reçoivent un nettoyage final. De ces cuves les poissons sont montés au second étage par des courroies à fil sans fin qui de distance en distance déposent les sardines sur un grand appareil en forme de roue qui étale le poisson uniformément sur de grands treillis connus sous le nom de "couches" (flakes). Ces couches sur lesquelles les poissons ont été étendus sont placés en ratelier comprenant vingt-cinq couches ou approximativement quatre cents livres.

A ce point de l'opération deux formes de mises en conserve sont possibles. Dans l'une les rateliers à poissons sont plongés dans de l'huile très chaude et frits plusieurs minutes, dans l'autre ils sont placés dans un coffre de vapeur et laissés à cuire pendant douze minutes. Après qu'ils ont été étuvés ou frits les poissons sont transportés à une salle sèche et sujette à un jet d'air chaud pendant une heure ou plus; après quoi, ils passent à la salle de mise en boîtes où les jeunes filles les transvasent des plateaux dans des boîtes avec une rapidité vertigineuse.

La propreté est le mot d'ordre de toutes les fabriques de conserves de sardines du Canada et si l'on considère la grosse quantité de la conserve et la nécessité du travail rapide, ces usines peuvent être comparées favorablement à celles de toute autre branche de l'industrie de la conserve alimentaire.

De la salle de mise en boîtes, les plateaux chargés de boîtes, pleines à présent de poisson, sont portés sur des trucks aux machines à huiler. Le plateau est placé dans la machine et la pression du levier verse la quantité d'huile qu'il faut dans toutes les boîtes en une seule fois. Les couvercles sont ensuite posés sur les boîtes et ils sont placés dans un ratelier mouvant qui les porte automatiquement dans la machine à sceller. Ces couvercles étaient soudés autrefois, mais à présent, la machine à sceller en ferme automatiquement trente à la minute. C'est grâce à l'emploi de ces machines à sceller que les sardines peuvent être obtenues à présent par le consommateur à des prix au-dessous de ceux du temps de la soudure à la main.

En sortant des machines à sceller, les boîtes sont placées dans des cuves énormes où elles sont bouillies pendant deux heures, plongées avec des nets à chaîne, séchées dans la sciure de bois et envoyées par une coulisse dans la salle d'emballage où elles ont le loisir de se refroidir entièrement avant l'inspection et l'empaquetage.

La caisse régulière de sardines canadiennes contient 100 boîtes d'un quart de livre.

Le Hareng en Conserve

Les fabriques de conserves du Nouveau-Brunswick mettent aussi en conserve les harengs en boîtes de demi livres carrées et en boîtes ovales de une demi livre et d'une livre. Il y a plusieurs sortes comprenant les harengs frais nature, et à la sauce aux tomates, les harengs saurs nature et à la sauce aux tomates, et les harengs style français à la sauce aux tomates. Les boîtes carrées d'une demi livre contiennent huit onces de poisson, tandis que les boîtes ovales d'une demi et les boîtes ovales d'une livre quatorze onces poids net.

Sur la côte du Pacifique, les harengs sont mis en boîtes dans toutes les sortes ci-dessus mentionnées, en boîtes d'une demi livre et d'une livre.

Des résultats comparaisons de qualités et de côtations des produits canadiens indiquent que les fabricants de conserve du Canada sont en position d'entrer en concurrence avec cette industrie établie depuis longtemps en Europe et peuvent garantir à bon marché des livraisons plus rapides. Les importateurs de hareng qui sont près de la côte canadienne du Pacifique auront avantage à commander aux maisons de Vancouver, tandis que ceux sur les côtes d'expédition de l'Atlantique peuvent s'assurer des approvisionnements via Montréal, St. Jean ou Halifax.

Développement de la Pêche Canadienne des Sardines-Harengs

La valeur totale de la pêche canadienne de la sardine-hareng en 1918, était de $2,539,000.

La pêche des barrages canadiens en 1918, était de $285,000 barils.

Les fabriques canadiennes de conserve mirent en boîtes, en 1918, 42,000 barils.

Il fut vendu en 1918, aux fabriques de conserves des Etats Unis, 243,000 barils.

La valeur des sardines employées comme appât et vendues comme hareng fumé, fut de $50,000.

La mise en conserve de la sardine canadienne, en 1908 était de 48,000 caisses.

La mise en conserve de la sardine canadienne, en 1918, était de 182,000 caisses.

La valeur de la mise en conserve canadienne, en 1908, était de $144,000.

La valeur de la mise en conserve canadienne en 1918, était de $1,274,000.

La valeur des sardines vendues aux fabriques de conserves des Etats Unis, en 1918, était de $1,215,000.

La valeur des sardines canadiennes mises en conserve dans les fabriques de conserves du Canada et les Etats Unis, en 1918, s'élevait à $2,489,000.

VIE CHERE.

Tout le monde sent bien que le malaise actuel st dû surtout à la cherté croissante de la vie. On 'évertue à en chercher les causes: elles sont certes ıultiples, mais à quoi bon les énumérer?

La principale découle, dit M. Pascalis, prési- ent de la Chambre de commerce de Paris, des des- uctions inouïes accomplies au cours de la guerre, ındis que, simultanément, on employait à des oeu- res de mort vingt millions de jeunes gens arrachés la production normale. Il en résulte, aujourd'hui, près que naturellement les stocks de toute espèce nt disparu, une demande des consommateurs du onde entier, alors que la production ne reprend que éniblement, très diminuée, d'ailleurs, par toutes les aisons que l'on sait: pertes de vies humaines, ré- uction des heures de travail et aussi, hélas! hési- tion générale à se remettre à l'ouvrage après les eures terribles que vient de vivre l'Humanité, qui ı reste tout étourdie.

C'est une rupture d'équilibre totale entre l'of- e et la demande.

Avant la guerre, les acheteurs, sollicités, ré- aient les prix par la concurrence entre leurs ven- urs; aujourd'hui, ces mêmes acheteurs, devenus lliciteurs, contribuent à dérégler les cours par des renchères illimitées.

Cette situation crée un danger social des plus aves auquel il est urgent de parer. Comment fai- ? La cause même du mal en indique le remède: monde souffre de sous-production, on manque de ut. Il faut donc s'efforcer de ramener l'abondan- , faire rendre à la terre, faire rendre à l'industrie, faut travailler. Il faut aussi multiplier les trans- rts maritimes, terrestres, fluviaux, pour éviter que rtains pays regorgent de choses, qui, dans d'au- es, font totalement défaut. C'est là tout d'abord rôle essentiel, primordial des gouvernements: par s moyens, mieux que par des prohibitions aux- uelles heureusement on se décide à renoncer, ils compliront leur devoir, qui est aujourd'hui un de- ir de salut public.

Mais il ne suffit pas de compter sur le gouver- ment et de s'abandonner à l'inertie et l'égoïsme tisfait en se disant qu'il s'occupe de nous. Non; ffort de tous est nécessaire, un effort continu, rai- nné et hautement patriotique. Parmi bien d'au- es, il faut que ce soit dit nettement, une chose mpose de toute urgence aux commerçants et aux lustriels: limiter sagement leurs bénéfices et ne s céder à la tentation, en présence de la rareté s marchandises, d'exagérer les prix de vente. s représentants des groupements commerciaux qui ont toujours lutté pour la liberté du commerce ont aujourd'hui le devoir de dire à leurs mandants: "Au nom des principes qui nous sont chers, montrez-vous dignes de cette liberté. Si vous ne voulez pas provoquer de fâcheuses et souvent maladroites interventions de l'Etat si vous ne voulez pas faire naître dans le public des préventions déplorables, et faire discuter peut-être, dans un esprit malveillant, votre rôle si utile d'intermédiaires, rendez-vous bien compte de la situation. Il se produit une crise économique, sans précédent dans les temps modernes qui, par de folles hausses, va mettre le pays dans une situation très difficile. Les lois naturelles sont, pour le moment, impuissantes à régulariser les cours: à vous d'y suppléer par le bon sens et par la raison. De votre sagesse patriotique, de la modération de vos prix dépend la réputation du commerce national dans l'intérêt duquel il convient de répudier énergiquement les agissements des mercantils, tout en demandant aux pouvoirs publics d'appliquer sévèrement les lois à ces derniers."

Il faudrait aussi qu'un pareil appel fût adressé, par les groupements qui les représentent, aux cultivateurs qui semblent avoir perdu toute mesure dans leurs demandes: oeufs, poulets, bestiaux, légumes sont hors de prix et dans des proportions qui dépassent les majorations justifiées par la hausse des salaires, impôts, des frais de toute nature.

Il faudrait aussi que tous, industriels, commerçants, agriculteurs se décidassent à renoncer à la tendance, trop longtemps en faveur, de rechercher des gains importants avec des chiffres d'affaires réduits. Ce sont des errements surannés. La méthode moderne formulée chez les Anglais par le dicton: "Il vaut mieux travailler pour le million d'hommes que pour le millionnaire", c'est-à-dire vendre beaucoup que de vendre cher, méthode qui leur a si bien réussi, sera plus vraie encore demain qu'elle n'était hier. Car, si elle exige peut-être plus d'efforts, elle promet pour l'avenir, devant l'immensité des besoins, les plus magnifiques récompenses.

Enfin, il y a une catégorie de citoyens dont l'intervention doit se produire énergiquement et qui est la principale victime du dérèglement des prix: c'est l'acheteur. Que les acheteurs qui ont contribué à la hausse, par manie, par caprice de vouloir d'autant plus ardemment une marchandise qu'elle est plus rare, prennent la résolution de s'abstenir devant des prix manifestement excessifs.

Apprenons à nous priver, à nous restreindre. Nous aiderons puissamment l'oeuvre de reconstitution si difficile, si lourde après tant de destructions. — (De la "Revue Internationale de l'Industrie du Cuir et de la Chaussure.")

"J'avais l'Habitude d'Employer les Mobiloils Gargoyle"

Une remarque que les vendeurs n'entendent presque jamais.

LA raison de cela n'est pas difficile à trouver. Ceux qui se servent des Mobiloils Gargoyle reviennent **toujours** en acheter encore.

Les marchands de quincaillerie ont constaté que leur commerce s'accroît rapidement lorsqu'ils tiennent en stock la ligne complète des Mobiloils Gargoyle et qu'ils gardent leur assortiment au complet.

Lisez ce que quatre vendeurs ont déclaré touchant leur expérience avec la vente de ces huiles et graisses:

Vendeur No. 1. — "Lorsque nous vendons au propriétaire d'un Ford le Mobiloil Gargoyle "E", il revient toujours en acheter encore."

Vendeur No. 2. — "Ces trois dernières années je n'ai pas vendu autre chose que des Mobiloils Gargoyle. Lorsqu'un passant entre pour avoir de l'huile, qu'il demande quelle sorte vous vendez et que vous lui mentionnez les Mobiloils Gargoyle, c'est une agréable sensation lorsqu'il déclare invariablement: "Remplissez mon réservoir. Je sais que cette huile est correcte."

Vendeur No. 3. — "En faisant la mise au point (overhauling) de bien des automobiles, j'ai constaté que dans les moteurs où l'on avait employé les Mobiloils Gargoyle les engrenages sont en meilleur état, qu'ils sont moins sales, qu'il y a moins de carbone dans les cylindres et que tout le mécanisme est en meilleure condition."

Vendeur No. 4.—"Ces quatre dernières années nous avons vendu à notre clientèle et employé nous-mêmes exclusivement les Mobiloils et nous avons constaté que c'étaient les meilleures.

Nous achetons à présent les graisses et les Mobiloils Gargoyle par lots de char à la fois.

ETES-VOUS à établir un commerce stable pour votre magasin en vendant la bonne lubrification?

La carte des recommandations et la liste complète des Mobiloils Gargoyle, voilà tout ce qu'il vous faut pour acquérir et conserver ce commerce profitable.

GARGOYLE

Mobiloils

IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des HUILES a MOTEURS et GRAISSES POLARINE

Vendeurs au Canada des huiles *Gargoyle Mobiloils*

SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays; MAIS....

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place proéminente dans son magasin--en faisant -- sienne -- la -- publicité -- des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites vôtre cette publicité

ECRIVEZ A LA

Canadian Poster Company

Edifice Lewis, Montréal

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

Tabac Noir à Chiquer

Black Watch

Le Favori des Chiqueurs

Placez votre commande chez votre marchand de gros.



Sa saveur et sa qualité sont appréciées de tous les chiqueurs.

Cigares, Cigarettes et Tabacs

L'AUGMENTATION DES PRIX DES CIGARETTES

Dernièrement les manufacturiers de cigarettes se sont vus dans l'obligation d'augmenter les prix de certains de leurs produits et de fixer à 18 cents ou deux pour 35 cents les paquets de cigarettes qui se détaillaient précédemment à 15 cents chaque.

Les consommateurs peu au courant des conditions de manufacture qui se sont compliquées à plaisir pendant la guerre et n'ont fait qu'empirer depuis l'armistice, se sont montrés quelque peu surpris de cette hausse et l'ont accueillie avec un mécontentement évident sans essayer à se demander si elle n'était pas imposée par des circonstances qui la justifient pleinement Il n'est donc pas sans intérêt d'expliquer aux marchands de détail qui ont les boucliers sur lesquels viennent pleuvoir les récriminations du consommateur quelles sont les raisons qui ont motivé ce changement de prix et de les engager à porter ces arguments à la connaissance des protestataires.

Nul n'ignore que depuis 1914, il y a eu dans tous les pays rareté de tabac et augmentation énorme de la consommation et des besoins. La loi de l'offre et de la demande a donc manoeuvré automatiquement dans le sens de la hausse et nous avons vu la feuille de tabac atteindre à des prix qui n'avaient jamais encore été atteints jusqu'ici. Le papier à cigarette n'a pas échappé à ce mouvement de hausse, pas plus que le cartonnage des boîtes, le papier métallique, etc. Quant à la main-d'oeuvre on sait ses exigences sans cesse croissantes; une véritable crise a été créée par les demandes d'augmentation de salaires des ouvriers et ouvrières de manufacture et les conditions de fabrication s'en sont trouvées excessivement plus difficiles, le coût initial du produit montant à des niveaux inquiétants. Cependant les manufacturiers étudièrent résolument la question et firent tous les efforts pour faire face à la situation sans désorganiser le commerce de détail par des augmentations subites et phénoménales; voici pourquoi le consommateur n'a pas payé plus cher pour les cigarettes jusqu'en avril 1918.

Mais, nous dira-t-on, les cigarettes ont déjà eu des augmentations depuis ce temps-là. Sans doute, mais ne l'oublions pas, ces augmentations avaient pour objet que de couvrir les frais occasionnés par les taxes de guerre et autres qui s'élèvent au chiffre fabuleux de plus de 7 cents par paquet de 10 cigarettes. Voilà ce que le public ignore et ce qu'il faut lui dire pour l'empêcher d'être sous la fausse impression que les manufacturiers de cigarettes sont des profiteurs alors que bien au contraire, ils ont fait l'impossible pour ne pas faire supporter aux consommateurs le poids des différentes augmentations qui se sont lourdement abattues sur eux.

Aujourd'hui, pour ne pas compromettre le succès de leurs entreprises, nos manufacturiers de cigarettes soucieux de ne pas réduire la qualité de leurs produits réputés n'ont pu échapper aux influences d'ordre pécuniaire qui sont la base de la fabrication de la bonne cigarette et ils ont adopté l'augmentation dont nous parlons plus haut et qui représente la première compensation qui les dédommagera des hausses de la matière première et de la main-d'oeuvre qu'ils ont été seuls à supporter depuis près de cinq ans.

LA RECOLTE DU TABAC SERA SUPERBE

Dans la province de Québec, cette récolte dépassera de beaucoup les récoltes des années précédentes depuis longtemps.

La récolte de tabac dans la province de Québec s'annonce comme une des meilleures qui aient été récoltées depuis longtemps. Pendant la majeure partie de la saison un grand nombre de plantations souffrirent des conditions de température et surtout de la sécheresse, on pouvait craindre que le développement des tabacs soit tout à fait insuffisant. Cependant les pluies du mois d'août ont favorisé un nouveau départ de la végétation et l'on a pu voir beaucoup de belles récoltes, tant dans le groupe nord du St-Laurent que dans le groupe de l'Yamaska.

La récolte s'achève et, à l'heure actuelle, les tabacs de 1919 devraient être tous à l'abri dans les séchoirs.

La dessiccation a débuté pendant une période pluvieuse plutôt défavorable.

Les planteurs de tabac doivent veiller spécialement quand les périodes de temps humide se prolongent, à tenir constamment en mouvement l'atmosphère des séchoirs, afin d'éviter la formation de poches d'air confiné, particulièrement favorables au développement des moisissures.

On peut indiquer pour la dessiccation les règles générales suivantes:

Rentrer les tabacs au séchoir après un léger fanage sur la plantation. Ce fanage peut s'effectuer soit en petits tas laissés sur le terrain, soit, ce qui est préférable, sur des étendages. Les lattes portant les plantes doivent être espacées au moins de 6 pouces, de centre en centre. Si l'on dispose de l'espace nécessaire il vaut mieux laisser 7 pouces entre les lattes de Comstock Spanish portant cha-

cune 7 plantes. Au début la dessiccation doit être lente afin de permettre le jaunissage des tabacs dans le séchoir.

A cet effet on ouvre très peu les ouvertures latérales, se contentant de laisser ouverts les ventilateurs du toit. On peut laisser le séchoir dans cet état de 1 à 3 jours suivant la température extérieure. S'il fait chaud le jaunissage peut s'effectuer dans un ou deux jours et, dans ce cas, il est même préférable d'ouvrir les ventilateurs horizontaux situés tout à fait à la base du séchoir. Si le temps est plutôt froid le jaunissage exigera un temps un peu plus long pouvant atteindre une semaine. On doit surveiller l'odeur du séchoir en même temps que la couleur des feuilles et ouvrir les ventilateurs dès que l'odeur commence à être tant soit peu forte.

Après que le jaunissage des feuilles a commencé on augmente la ventilation dans toutes les parties du séchoir. Etant donné le peu de temps dont on dispose dans la province le Québec pour sécher la récolte il vaut mieux effectuer la dessiccation le plus rapidement possible. On peut se guider sur l'état de souplesse des feuilles: Par un très beau temps la ventilation doit être réglée de telle sorte que les parties des feuilles déjà brunes ne soient pas cassantes. Elles servent en quelque sorte de baromètre. Si elles sont cassantes on doit diminuer le ventilation sauf au sommet. Si elles sont trop humides et qu'il fasse beau on doit augmenter la ventilation.

Quand la dessiccation est à peu près terminée, c'est-à-dire que la plus grande partie de la feuille a acquis la couleur brune recherchée on peut réduire l'humidité par l'emploi de réchauds alimentés au charbon de bois. Dans ce cas on dégage une partie du séchoir assez grande pour éviter tout danger d'incendie, au voisinage d'une ventilateur, ou de faire passer l'air admis dans le séchoir dans la zone chauffée par le réchaud, et de dessécher l'atmosphère. L'emploi de réchauds n'a pas pour objet d'élever la température du séchoir, tout au moins sensiblement, son objet principal est de diminuer l'humidité de l'atmosphère vers la fin de la dessiccation, en cas de période de pluies prolongées.

Au début de la dessiccation, en cas de pluies prolongées, on peut, tant que la couleur brune ne s'est pas développée sur les feuilles, se défendre assez bien en ouvrant tout grands les ventilateurs et les portes. Plus tard quand la dessiccation est avancée et que les feuilles ont pris la couleur brune on peut, si les tabacs contenus dans le séchoir sont en bon ordre, se défendre pendant un jour ou deux, parfois même un peu plus longtemps, contre une période de pluies, en fermant tous les ventilateurs.

Pour cela il faut cependant que les tabacs soient plutôt sur le sec, et il est rare, si le mauvais temps se prolonge, quelque étanches que soient les séchoirs, qu'on puisse éviter l'envahissement de l'humidité. Dans ce cas le seul moyen efficace est l'emploi des réchauds au charbon de bois.

Le commerce du tabac au Canada

Le tabac a joué un grand rôle au Canada durant ses cinq ans de participation à la guerre. On réalisa dès le commencement que c'était un devoir patriotique d'envoyer du tabac à nos soldats d'outre-mer.

L'ouverture des listes de souscriptions pour augmenter l'approvisionnement des troupes attira l'attention de feu Richard Harding Davis, et il écrivit qu'il appuyait de tout coeur une telle oeuvre. Dans une lettre qu'il écrivait quelques jours avant sa mort, ce fameux auteur américain et correspondant de guerre disait: qu'il était convaincu que les rations de tabac y étaient pour beaucoup dans les faits d'armes glorieux de nos troupes canadiennes. Il ajoutait:—

"Ici ceux qui respirent l'odeur du tabac, et qui fument quand bon leur semble, n'ont pas d'idée de la valeur du tabac pour l'homme dans les tranchées, ou plutôt quelle perte représente le manque de tabac. Durant la guerre Hispano-Américaine, dans les réglements de l'armée Américaine, le tabac était officiellement classifié comme "approvisionnement des officiers". C'était considéré comme un luxe. Quand je cablai de Cuba que nos soldats avaient besoin de tabac, mon appel fut ridiculisé, et on me demanda s'ils n'avaient pas aussi besoin de pyjamas en soie et d'eau de Cologne. L'homme qui ne s'était jamais passé de tabac, et qui pouvait remplir sa blague au coin de la rue, croyait encore que le tabac était un luxe.

"Ce fut Sir Frédéric Treves, le médecin de feu le Roi Edouard , qui fit comprendre au peuple que le tabac pour les soldats était une nécessité. Un homme peut rester sans manger, il peut souffrir de froid, de fatigue, de blessures — il endurera toutes sortes de choses s'il peut fumer.

J'ai observé pendant sept guerres, et avec les hommes de toutes les races, la réponse est toujours la même. Donnez-leur du tabac, et il n'y a pas de choses qu'ils n'endureront pas avec courage.

Approvisionnement des Troupes

Richard Harding Davis avait parfaitement raison d'attribuer toutes ces vertus au tabac, et les pérépities subséquentes à la date de sa lettre ont amplement prouvé la valeur du tabac aux soldats canadiens. Un homme écrivait dans les tranchées:

Cigarettes

Sweet Caporal

La marque favorite des marchands parce qu'elle leur rapporte de bons profits.



Elles sont universellement reconnues comme les meilleures. Vendues par tous les marchands de gros.

"La Forme La Plus Pure Sous Laquelle Le Tabac Peut Etre Fumé."

Lancet.

"J'aimerais mieux me passer de bas que de me passer de cigarette". Un chirurgien canadien, décrivant ses expériences au front, disait que la cigarette était un sédatif incomparable pour les chocs nerveux, et que l'esprit d'endurance des soldats au front devait sa large part à la cigarette. Tout était rose quand les cigarettes s'allumaient.

Dans l'oeuvre splendide de la Croix Rouge Canadienne, la distribution des cigarettes était une chose grandement appréciée par les soldats, et on en parlait souvent dans les dépêches des correspondants de journaux ou autres. Voyez par exemple la description donnée par écrit par W. A. Willison sur le théâtre des opérations à Passechendaele. Il était correspondant de la Presse Canadienne, et l'observateur officiel des journaux Canadiens au front. Voici ce qu'il disait:

"Des bas secs, un breuvage chaud, un morceau de chocolat et la fameuse cigarette étaient les premiers conforts donnés aux blessés. Les hommes épuisés, douloureusement blessés, frissonnants, trempés jusqu'aux os pour avoir séjourné dans la boue, prenaient toutes ces choses après avoir reçu les premiers soins, et s'en allaient se sentant réconfortés. Tous les jours, le représentant de la Croix Rouge demandait aux stations médicales des divisions en action ce dont elles avaient besoin à part du nécessaire, et tous les jours ses demandes étaient exaucées. La Croix Rouge travaillait dans l'intérêt des hommes au feu. Si on ne pouvait pas se procurer certains conforts à la base, on faisait tout de suite application à la Croix Rouge Canadienne, Australienne ou Anglaise, et on ne manquait jamais de se rendre à notre demande.

Les cigarettes, qui étaient toujours en demande, faillirent leur manquer à la veille d'une attaque. On en fit aussitôt demander cent mille qui furent livrées en temps. Le jour suivant on en fit encore demander une autre cent mille. Elles étaient toujours livrées. Pas un blessé ne manquait de tabac.

"Ne vous méprenez pas sur la valeur de la cigarette — vous autres qui ne fumez pas. C'est un don du Ciel pour les hommes qui ont les nerfs malades ou qui souffrent. Dans l'action la cigarette est une médecine."

Une Nécessité Absolue

Le capitaine Julia Hanshaw n'était pas moins emphatique lorsqu'elle donna une conférence à Montréal à son retour du front. Voici ce qu'elle disait: "N'allez pas croire que la cigarette est un luxe, ou même un confort, c'est une nécessité absolue". En parlant des approvisionnements de la Croix Rouge qui étaient envoyés aux huttes où on faisait les premiers pansements, Madame Hanshaw disait qu'il y avait plusieurs cas, même d'opérations sérieuses, que le patient est obligé d'endurer sans autre chose pour apaiser son mal qu'une cigarette.

Un des officiers du corps médical avec les "Premiers Canadiens en France" fut le Colonel F. McKelvey Bell, et dans un article sous le titre ci-dessus, il fait les observations suivantes sur l'usage du tabac:

"Pour le garçon au front la cigarette est la panacée de toutes les maladies. J'ai vu des hommes mourir la cigarette aux lèvres, une dernière faveur qu'ils avaient demandée avant de mourir. Si le soldat souffre, il fume pour se reconforter; s'il est agité, il fume pour se calmer; lorsqu'il reçoit de bonnes nouvelles, il fume pour se réjouir; si les nouvelles sont mauvaises, il fume pour se consoler; s'il est bien, il fume; s'il est malade, il fume. Bonnes ou mauvaises nouvelles, bien ou mal, il fume toujours.

L'officier commandant du 13ème Bataillon — qui formait une partie du Premier Contingent Canadien — racontant ses expériences dit que le tabac était grandement apprécié par ses hommes, et il appuya ses différentes remarques d'anecdotes sur le champ de bataille, démontrant que les derniers moments des hommes étaient rendus plus doux par la cigarette. C'était un réel confort pour tous les hommes, malgré que dans plusieurs cas ils ne vécurent pas longtemps pour en jouir. Le tabac avait une valeur réelle pour les hommes qui faisaient face aux intempéries de la campagne.

Les Fonds de Tabac au Canada

Pour les planteurs de tabac et les manufacturiers, soit aux Etats-Unis ou au Canada, c'est une gloire pour eux de penser que le tabac fut d'un aussi grande aide aux soldats durant la guerre. Au Canada, on comprit tout de suite que les cigarettes et le tabac à fumer étaient les cadeaux les plus appréciés par les soldats là-bas, et il en résulta que des Fonds de Tabac furent établis par plusieurs journaux, et l'on obtint de nombreuses souscriptions. On dit qu'aucun Fonds de Tabac, sur ce continent, n'eut une aussi longue période d'activité que celui qui fut établi par un journal de Montréal, par lequel 25,000,000 de cigarettes et 500,000 paquets de tabac à fumer aussi bien qu'une grande quantité de tabac à fumer en palettes et de tabac à chiquer, des pipes et blagues, des allumettes, furent envoyés aux soldats au front.

Ce fonds fut en opération près de quatre ans. Les soldats préféraient naturellement avoir les marques de cigarettes et de tabac auxquelles ils étaient habitués chez eux, et peu après que ce Fonds de Tabac fût établi, l'Imperial Tobacco Company of Canada Limited — manufacturiers des marques les plus populaires — furent priés d'expédier ces marques outre mer. Les quartiers généraux de cette Compagnie sont à Montréal où sont sises leurs manufactures, et ils sont les plus grandes manufacturiers de tabac au Canada.

L'Imperial Tobacco Company of Canada Limi- l ne se contenta pas d'expédier ce matériel à un ix très réduit, mais donna même une souscription bdomadaire pour ce Fonds.

Bien en Vue dans le Commerce du Tabac

Si on demandait à quelqu'un qui est au courant ce qui se passe dans les cercles commerciaux nadiens quel est celui qui a fait le plus pour dé- opper le commerce du tabac au Canada, il ré- ndrait: Sir Mortimer B. Davis. Il est président l'Imperial Tobacco Company of Canada Limited a depuis plusieurs années pris une part active ns ses affaires et celles de ses prédécesseurs.

UN Record en Temps de Guerre

L'Imperial Tobacco Company of Canada Limi- a établi un record en temps de guerre dont tout ployé de cette maison a raison d'être orgueilleux. mployée de la manufacture faisait sa part en ai- t à fabriquer les matériaux essentiels pour la rre, car le soldat individuel avait besoin de ci- ettes aussi bien que l'artillerie avait besoin d'o- , et le plus humble travailleur de cette manufac- e faisait de l'ouvrage de guerre aussi loyalement les employés dans les fabriques de munitions.

Quant au service actif au front, les hommes personnel de l'Imperial Tobacco qui s'enrolèrent nt bonne figure; le tableau d'honneur montre effet qu'au-delà de 250 de ses employés s'enrolèrent pour le service d'outre-mer. Durant la période de la guerre les hommes mariés reçurent leurs pleins salaires de la Compagnie, et les célibataires la moitié de leurs salaires. Lorsque la guerre cessa tous ceux qui retournèrent au Canada furent réinstallés dans l'emploi de la Compagnie aussi vite qu'ils purent recevoir leurs décharges des autorités militaires.

Parmi les records individuels établis par les employés de l'Imperial Tobacco Company, nous citons le soldat J. F. Young, fut appelé au Palais de Buckingham en Avril dernier, et fut décoré par le Roi George de la Croix Victoria. L'on sait que la Croix Victoria est le plus grand honneur conféré au soldat pour son intrépidité sur le champ de bataille. Dans le rapport officiel au sujet de la récompense du soldat Young, on cite le fait suivant "pour bravoure et dévouement au devoir dans l'attaque de Dury secteur d'Arras, le 2 Septembre, 1918, agissant comme brancardier, affilié à la Compagnie 'D' du 87 ème Bataillon, Régiment de Québec."

Comme gage de leur appréciation l'Imperial Tobacco Company a présenté au Soldat Young un Bon de la Victoire de $1,000."

"Un autre employé de l'Imperial Tobacco Company est le Lt-Colonel Henri DesRosiers qui s'enrola comme subalterne et revint comme Colonel à la tête du 22me Bataillon, — le fameux régi-

(à suivre à la page 43)



De Plus Gros Profits

Lorsque vos clients achètent des cigares, ils veulent avoir une véritable valeur. Leur clientèle continuelle, voilà ce qui compte et le marchand qui recommande et vend le

"7-20-4"

le fait des clients dont les achats de chaque jour augmentent continuellement son compte de banque.

The Sherbrooke Cigar Co., Limited

Sherbrooke, Qué.



ACHETEZ le Tabac de Macdonald en boîtes scellées de dix livres. Il y a quatre palettes de plus dans chaque boîte de Brier et de Prince of Wales. Cela donne au détaillant un profit additionnel de 50c à 80c.

TABAC A CHIQUER EN PALETTE

Prince of Wales
Crown
Black Rod (torquette)
Napoléon

TABAC A FUMER EN PALETTE

Brier
Index
British Consols

Marque de fabrique enregistrée

Agents des ventes:

Nouvelle-Ecosse—Pyke Bros., Halifax.
Nouveau-Brunswick—Schofield & Beer, St. John.
Kingston—D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa—D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto—D. Stewart Robertson & Sons.
Hamilton—Alfred Lowis & Son.
London—D. C. Hannah.
Manitoba et Nord-Ouest—The W. L. Mackenzie & Co., Ltd. Winnipeg.
Colombie-Anglaise—George A. Stone, Vancouver.
Québec—H. C. Fortier, Montréal.

W. C. MACDONALD REG'D.

INCORPORATED

MONTREAL



TABACS—CIGARES—CIGARETTES

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, LIMITED

CIGARETTES

	Boîtes de	Prix par boîte	Prix par 1,000
Victoria en boîtes de 6	—600	$7.20	$12.00
Duquet, en boîtes de			
5	—600	7.20	12.00
Sweet Sixteen, en boîtes de 6	—600	....	.....
Derby, en boîtes de 6	—600	7.20	12.00
Old Gold, en boîtes de 6	—600	....	.....
Guinea Gold, en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
Player's Navy Cut, en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
en boîtes de 20	—500	....	.....
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.70	14.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.40	14.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.70	14.00
Old Chum, en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
Old Crest, en boîtes de 20	—500	6.25	12.50
The Greys, en paquets de 20	—200	3.30	16.00
en paquets de 20	—...	8.00	16.00
Prima, en paquets métalliques de 20	—200	2.90	14.50
Richmond Straight Cut, No 1 — Bouts en liège ou unis, en boîtes de 10	—200	3.30	16.50
en boîtes en carton de 20	—200	3.30	16.50
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.83	16.50
Wabash — forme Vale, bouts en liège — en boîtes de 10	—250	4.13	16.50
Cairo — avec fume-cigarettes en carton — en boîtes de	—500	8.00	16.00
Zo — avec fume-cigarettes en carton en boîtes de 10	—250	5.00	20.00
Hassan — bouts en liège — en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
Mica — bouts unis en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
Nim — bouts unis en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
Nim — bouts en liège — en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
Hyde Park — bouts unis — en boîtes de 10	—100	1.90	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Murad — bouts unis — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Mogul — bouts unis — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Mogul — bouts en liège — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Dardanelles — en boîtes de 10 — bouts en liège (ovales)	—250	4.75	19.00
bouts argentés (ovales)	—250	4.75	19.00
bouts unis (ovales)	—250	4.75	19.00
Yildiz Magnums — bouts dorés — en boîtes de 10	—250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts en liège — en boîtes de 10	—250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts unis — en boîtes de 10	—250	7.50	30.00
Imperial Fleur — bouts dorés — en boîtes de 10	—250	6.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	1.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de	—100	2.50	25.00
Pall Mall, Originales —bouts en liège— en boîtes de 10	—250	6.00	24.00
en boîtes de 20	—200	4.80	24.00
en boîtes ouatées de 50	— 50	1.20	24.00
en boîtes ouatées de 100	—100	2.40	24.00
Pall Mall, Originales — bouts unis — en boîtes plates de 10	—100	2.40	24.00
en boîtes ouatées de 100	—100	2.40	24.00
Pall Mall, format royal — bouts en liège — en boîtes ouatées de 10	—100	3.20	32.00
en boîtes ouatées de 50	— 50	1.60	32.00
de 100	—100	3.20	32.00
Egyptian Deities, No 3 — bouts unis — en boîtes plates de 10	—100	2.40	24.00
Egyption Deities, No 3 — bouts en liège — en boîtes de 10	—100	2.40	24.00
Maspero, No 22 — (ovales) — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
No 31, (ovales) — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Maspero, No 39, (rondes) — en boîtes de 10	—100	3.20	32.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	1.60	32.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	3.20	32.00
No 41, (rondes) — en boîtes de 10	—100	4.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 50	— 50	2.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	4.00	40.00
Three Castles — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	— 50	1.20	24.00
en boîtes en fer-blanc décorées de 100	—100	2.40	24.00
en cartons de 10	—100	2.40	24.00
Gold Flake — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	— 50	1.05	21.00
en paquets de 10	—500	10.50	21.00
en boîtes de 10	—500	10.50	21.00
Capstan, (douces) — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	— 50	1.05	21.00
en cartons de 10	—500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	—500	10.50	21.00
Capstan (moyennes) en boîtes en fer-blanc étanches de 50	— 50	1.05	21.00
en cartons de 10	—500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	—500	10.50	21.00
Wild Woodbine — en paquets de 10	—500	8.00	16.00
Otto de Rose — en boîtes de 10	—500	10.50	21.00
Petits Cigares Columbia, en boîtes de 10	—100	2.00	20.00
en boîtes de 10	—200	4.00	20.00

Prix sujets à changements sans avis.

Toutes commandes sujettes à l'acceptation du Bureau de Montréal et aux autres prix en cours au jour de l'envoi.

PETITS CIGARES

	Boîtes de	Prix par boîte	Prix par 1,000
New Light — en paquets de 10	—200	$3.20	$16.00
Sub Rosa Cigarros —en boîtes de 10	—500	8.00	16.00
Vice Roy — en boîte de 10	—500	8.00	16.00
Le Roy—en boîtes de 10	—200	3.20	16.00
Recruits — en boîtes en bois de 50	— 50	1.00	20.00
Columbia — en boîtes de 10	—200	4.00	20.00
Bunty — en paquets de 2	—100	2.00	20.00
en paquets de 4	—100	2.00	20.00
Empire — en boîtes de 10	—100	2.80	28.00
Royal Club — en paquets de 5	—100	3.20	32.00
Florodora — en paquets de 3	—100	3.00	30.00

TABACS A FUMER COUPES

	La livre
Seal of North Carolina—	
boîtes en fer-blanc, ½ livre	$1.75
poches 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Old chum—	
boîtes en fer-blanc, ½ livre	1.60
boîtes en fer-blanc 1 livre, cartons de 3 livres	1.60
paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
sacs 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Puritan Cut Plug—	
boîtes en fer-blanc ½ livre	1.60
Meerschaum—	
paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
poches 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Piccadilly London Smoking Mixture— en cartons de 2 livres.	
paquets 1/9 livre, en feuillets métalliques	2.15
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.15
Coronet Smoking Mixture— en cartons de 2 livres.	
boîtes en fer-blanc 1/5 livres	2.15
boîtes en fer-blanc 1/9 livre	2.15
West End Mixture— en cartons de 2 livres.	
boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15
Bull Durham—	
sacs 1/9, cartons de 5 livres	1.80
sacs 1/15, cartons de 5 livres	1.80
Unique—	
paquets 1/15, boîtes de 5 livres	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20
paquets ½ livre, boîtes de 5 livres	1.20
Duke's Mixture (Granulated)—	
sacs 1/13, cartons de 5 livres	1.60
Pure Perique—	
boîtes en fer-blanc ¼ livre	2.60
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.60
Repeater—	
paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc 1/9, boîtes de 2 livres	1.75
boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 2 livres	1.60
Snap—	
paquets 1/13, boîtes de 2 liv.	1.05
Old Virginia—	
boîtes en fer-blanc ½ livre	1.40
paquets 1/15, boîtes de 5 liv.	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20
paquets ½ livre, boîtes de 5 livres	1.20
Social Mixture—	
paquets 1/12, boîtes de 2 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc ½ livre	1.60
Red Mixture—	
paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
St-Léger (Sliced)—	
boîtes en fer-blanc 1/8, carton 1 livre	1.85
Calabash Mixture— en cartons de 2 livres.	
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.15
boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15
1/9 livre (empaqueté en feuilles métalliques)	2.15

TABACS A CIGARETTES

	La livre
B. C. No 1—paquets 1/15, boîtes de 2 livres	$1.80
Southern Straight Cut—paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Sweet Caporal — paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Ali-Baba—paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Tono Sama—boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 2 livres	1.60

TABAC COUPE

Brahadi's Celebrated Mild and Best No 1, Guard's Mixture

	La livre
boîtes en fer-blanc 1/8 livre	$2.40
boîtes en fer-blanc 1/4 livre	2.40
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.40
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.40

Brahadi's old Leaf No 2, Guard's Mixture

boîtes en fer-blanc 1/8 livre	$2.00
boîtes en fer-blanc ¼ livre	2.00
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.00
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.00

TABACS IMPORTES A FUMER DE WILLS

	La livre
Capstan Mixture	$2.55
Capstan Navy Cut	2.55
Traveller	2.55
Westward Ho Mixture	2.60
Black Cut Cavendish	2.50
Gold Flake	2.85
Liverpool Irish Twist	2.10
Superfine Shag	2.60
Old Friend Shag	2.50
Sweet Chestnut	3.00

TABAC A CIGARETTES DE WILLS

	La livre
Three Castles	$2.90

TABAC A FUMER PLAYER

	La livre
Navy Cut	$2.90

TABACS IMPORTES

	La livre
Navy Mixture	$2.90

TABACS A CIGARETTES PLAYER

Navy Cut	$2.90

TABAC A FUMER DE RICHMOND CAVENDISH

Pioneer	$2.75

TABACS A FUMER DE LAMBERT & BUTLER

Lob Cabin	$2.85
Warlock	2.50
Varsity Mixture	2.75
Garrick Mixture	3.00
Frontier Mixture	2.85
Waverly Mixture	2.70
May Blossom	3.00

TABAC DE MACDONALD

Cut Golden Bar	$2.65

TABAC A FUMER DE F. & J. SMITH

Glasgow Mixture	$2.70

TABAC A FUMER DE J. & F. BELL

Three Nuns	$3.60

TABAC D'OGDEN

St. Bruno	$2.55
St. Julien	2.60

TABACS A FUMER DE LA CIE WESTMINSTER

(en cartons de 1 livre)

Westminster Sliced Plug	$2.55

TABACS A FUMER AMERICAINS

	La livre
Pride of Virginia	$3.00
Old English Curve Cut	2.85
Peerless	1.90
Union Leader	1.75
Tuxedo Granulated Plug	2.15
Velvet	1.90
Lucky Strike	2.85
Lucky Strike (Roll Cut)	2.85
Rose Leaf (Fine Cut Chewing)	2.20
Westover (Plug)	1.80

TABACS AMERICAINS EN PALETTE, A CHIQUER

	La livre
Battle Axe	$1.85
Piper Heldsieck	1.85
Horseshoe	1.85
Star	1.60
Spear Head	1.85
Climax	1.85

TABAC A PRISER

National Tobacco Co., Limited

	La livre
Copenhague, par 8 de boîtes	$1.95
Horseshoe, par 8 de boîtes	1.95

TABAC COUPE

	La livre
Forest and Stream	$1.44
Great West	1.30
Master Workman	1.12

TABAC A CHIQUER NOIR

	La livre
Black Watch	$1.20
Club	1.00
Currency	1.00
Currency (Bars)	1.00
Old Fox (Plug 2 x 3)	1.00

TRESSES

Favorite	$1.15
MicMac	1.15

Liste de Prix des Tabacs Hachés

— DE —

La Cie de Tabac Montcalm,

JOLIETTE, P. Q.

Ces prix sont sujets à changements, suivant la hausse ou la baisse des prix du marché.

22ième Extra en paquets de 1-14.	$1.15
en ¼ en ½ et en lb.	1.10
Quesnel en paquet de 1-14	1.05
en ¼ en ½ et en lb.	1.00
Rouge et Quesnel en pqt de 1-14.	1.00
en ¼ en ½ et en lb.	0.95
Parfum d'Italie en pqt de 1-14.	1.05
en ¼ en ½ et en lb.	1.00
Havane doux en paquet de 1-12.	0.85
en ¼ en ½ et en lb.	0.80
Rouge en paquet de 1-12	0.85
en ¼ en ½ et en lb.	0.80
Spécial en paquet de 1-16, ¼, ½ et en lb.	0.65
Twists (torquettes) en 1-13	1.00
Rolls en 1-5 et en 1-8	1.00

Tous ces tabacs sont vendus strictement NET à 30 jours, ou 5% à 15 jours de la date de l'expédition. F. O. B. Joliette par Express.

Tout paquet ou boîte dont le timbre du gouvernement sera détérioré, en cas de retour de cette marchandise, le coût de ce timbre sera chargé au client, car il sera d'aucune valeur pour nous. Demandez nos listes de prix de tabac en feuilles et cigares.

LE COMMERCE DU TABAC AU CANADA

(suite de la page 39)

nt Canadien-Français — pour services rendus, lui discerna la médaille de l'ordre de service dis-gué (D.S.O.)"

L'Expérience Américaine

Revenant sur le sujet du tabac pour les trou-, il est intéressant de constater que lorsque les ts-Unis déclarèrent la guerre la nécessité de rnir du tabac aux troupes pleinement connue. Janvier 1918 à Mars 1918, l'Oncle Sam a acheté r $56,000,000 de piastres de tabac, cigares et ci-ettes pour ses troupes d'outremer. Le rapport ciel sur la situation du tabac aux forces expédi-naires Américaines soumise à Preston Herbert, f de la Division de ravitaillement, section du ta- est significatif car il recommande l'usage du ac aussi emphatiquement que les Canadiens t l'opinion est citée dans cet article. M. Herbert fut en France à la demande du Gouvernement Etats-Unis, et son rapport contient les faits ants:

"Nonobstant les rumeurs que firent circuler les ersaires mal informés du tabac, il n'y eut aucun me dont la santé fut affectée par l'usage du ta- durant laguerre. J'ai visité les plus grands taux de France et eut l'occasion de converser les gardes-malades et les médecins qui étaient tidiennement en contact avec toutes sortes de Les médecins et les gardes-malades étaient aimes à déclarer que le tabac avait joué un d rôle dans la guerre et avait été d'un confort pareil pour le plus grand bénéfice de tous les mes. J'ai calculé que le pourcentage des sol-qui firent usage de tabac sous une forme quel-ue était de quatre-vingt-quinze pour cent."

Ce que révèlent les chiffres

La proportion de ceux qui firent usage de ta-parmi les soldats Canadiens était sans doute e à l'armée Américaine. Les Canadiens de re- du front fument autant que lorsqu'ils étaient les tranchées. Des raports récents du Revenu Intérieur indiquent une augmentation satisfai-e d'après le Gouvernement Canadien. Une grande consommation de tabac et de cigaret-t due, dit-on, au rapatriement des soldats.

Le fait que le Canada a doublé ses achats de c aux Etats-Unis durant neuf mois de la der- année fiscale des Etats-Unis confirme ceci. exportations américaines au Canada se chif-à 18,147,174 livres de tabac durant cette pé-comparées à 9,037,167 livres pour les neuf correspondants de l'année précédente.

L'avenir du Canada

"C'est le siècle du Canada" tel est l'opinion primait feu Sir Wilfrid Laurier, pendant plu-sieurs années Premier Ministre de la Puissance, étant pleinement convaincu que le Canada éton-nerait le monde entier par ses progrès durant le vingtième siècle et égalerait le record des Etats-Etats-Unis pour le dix-neuvième siècle. Même par-mi les documents en possession du Gouvernement nous trouvons la même conviction, car le dernier numéro du "LIVRE BLEU" voici ce qui est dit:

"Puisque le progrès des cinquante dernières années a été si remarquable n'y a-t-il pas raison d'anticiper encore de meilleurs résultats pour les cinquante prochaines années? Le sentier du pro-grès au Canada est aussi ouvert qu'il l'était il y a cinquante ans; les ressources naturelles de la Puissance ont à peine été touchées. En population, en production, en manufactures, en commerce et en finance, etc., le Canada devrait au moins égaler sinon dépasser, son record brillant des derniers cin-quante ans écoulés."

LES DEPOTS D'EPARGNE

La population du Canada jouit d'une prospé-rité que les plus optimistes n'eussent pas osé pré-dire, pendant la guerre. Nous en avons la preuve dans l'état des banques canadiennes, pour le mois d'août, lequel accuse une encaisse de $1,196,632,931. dass les banques d'épargne, soit une augmentation de $181,921,066. sur la période correspondante de l'exercice 1918.

Ce résultat est d'autant plus remarquable qu'une très forte partie des épargnes du peuple canadien fut convertie en obligations de la Victoire, lors de l'émission de l'Emprunt de 1918, qui absorba plus de $600,000,000.

Est-il besoin de démontrer aux épargnants l'importance qu'il y a pour eux de souscrire à l'Em-prunt de la Victoire 1919? Le total de leurs dé-pôts d'épargne équivaut à près de quatre fois le montant requis pour assurer la continuation de la prospérité actuelle.

ETAT DES BANQUES POUR OCTOBRE

Les compensations des banques de Montréal pour octobre sont de $630,794,792. C'est un nou-veau record et une augmentation de 33.68 p. c. par rapport à octobre 1919 qui constituait cependant un record.

Pour les principaux centres de l'ouest du Cana-da, les compensations pour octobre se présentent comme suit:

Winnipeg, $300,069,261; Vancouver, $66,791,-366; Edmonton, $24,454,704; Régina, $26,801,665; Victoria, $11,860,501; Saskatoon, $11,294,553; Moose Jaw, $9,451,541; Brandon, $4,525,113; Fort William, $4,800,392; Medicine Hat, $2,844,583; New-Westminster, $2,998,233.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 5 novembre, 1919.

Une hausse de deux centins a été enregistrée sur le beurre et les tendances portent vers une autre augmentation de prix. Les oeufs, aussi, ont monté d'un à deux centins la douzaine. Le fromage nouveau a monté, en certains quartiers, d'un demi-centin. Le saindoux a monté d'un centin et la graisse végétale d'un demi-centin. Les porcs ont baissé d'un demi-centin sur la base de la semaine dernière. Le commerce est assez actif.

LEGER DECLIN SUR LES PORCS; LE BETAIL SE MAINTIENT.

Viandes fraîches. — Le marché des porcs a été très irrégulier, bien que la base de prix locale ait été moins affectée que celle des marchés extérieurs. Les prix payés pour les lots choisis ici ont varié entre $17.50 et $18 le quintal.

Nous cotons:

Porcs vivants	17.50	18.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs	....	27.00
Truies (pesantes)	23.50	25.00
Porc frais—		
Gigot de porc	....	0.33
Gigot de porc (trimmé)	....	0.37
Longes (trimmées)	....	0.37
Longes (non trimmées)	....	0.33
Côtes, Spare	....	0.25
Epaules (trimmées)	....	0.29
Saucisse de porc (pure)	....	0.25
Saucisse de ferme	....	0.18
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.24	0.25
Quartiers devant	0.14	0.15
Longes	....	0.35
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.14
Hanches	....	0.22
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.20	0.22
Quartiers devant	0.12	0.13
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.22
Chucks	....	0.11
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Veaux 30-40 lbs. (entiers), la lb.	....	0.23
Mouton	....	0.16

LES VIANDES PREPAREES SE VENDENT BIEN

Viandes préparées. — Avec une assez bonne demande et presque pas de changement dans la base du marché, les approvisionnements de viandes préparées sont suffisants.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.38
14-20	....	0.37
20-25	....	0.35
25-35	....	0.29
Plus de 35 lbs	....	0.27
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.43	0.52
Windsor	....	0.51
Cottage rolls	....	0.34
Jambon Picnic	0.25	0.27
Porc en baril—		
Canadian short cut (lb.) morceaux 30-40	....	54.00
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	56.00
Porc, lourd (baril)	....	47.00
Boeuf (plate)	....	32.00
Boeuf,(mess)	....	28.00
Porc engraissé aux fèves	....	48.00

LES VIANDES CUITES EN BONNE DEMANDE

Viandes cuites. — Il y a une très bonne demande pour les jambons cuits, la langue, etc, et les prix n'ont pas subi de changements importants.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.13½
Langue de boeuf en gelée, choix	0.59
Langue de porc en gelée	0.48
Jambon et langue, la lb.	0.30
Veau et langue	0.23
Jambons, rôtis	0.57
Jambons, cuits	0.56
Epaules, rôties	0.45
Epaules, bouillies	0 44
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb.	0.15 0.19

LE SAINDOUX MONTE D'UN CENTIN

Saindoux. — Certaines maisons ont monté d'un centin le prix de leur saindoux, et il y a un affermissement général du ton qui pourrait se maintenir pendant une semaine ou deux.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.31½	0.32
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.32	0.32¼
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.32¼	0.32½
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.34	0.35

LE TON EST PLUS FERME POUR LA GRAISSE VEGETALE.

Graisse végétale. — Sous l'influence de la fermeté du marché du saindoux, la graisse végétale a monté de ½ centin dans certains quartiers. La vente est très satisfaisante.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.29½
Tinettes, 50 lbs	0.24½	0.30
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.30	0.30½
Morceaux de 1 lb., la lb.	0.32	0.32½

LA MARGARINE PAS PLUS CHERE BIEN QUE LE BEURRE MONTE

Margarine. — Nonobstant le fait que le beurre s'est très affermi ces deux dernières semaines, la margarine, bien que stable, n'a pas subi de changements. Les détaillants achètent leurs besoins de quelques jours seulement.

Margarine:		
En moules, suivant la qualité, la lb.	0.35	0.39
En tinettes suivant la qualité, la lb.	0.31	0.34

UNE AUGMENTATION D'UN DEMI-CENTIN POUR LE FROMAGE NOUVEAU

Fromage. — L'annonce d'il y a une semaine à l'effet que le gouvernement anglais avait conclu un arrangement avec le gouvernement belge pour que les deux pays paient le même prix pour leurs achats de fromage a créé de l'incertitude ici. Le marché a été maintenu très stable et le fromage nouveau est coté à 1c de plus.

LE BEURRE DE CREMERIE MONTE DE 2c.

Beurre. — Une hausse de 2 centins a été enregistrée sur le prix du beurre de crèmerie, et le ton du marché est décidément fort. Cette hausse est le résultat de marchés plus hauts pour le produit à New-York, et les exportations aussi ont été considérables.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé	0.63¼	0.63½
Le meilleur crèmerie	0.62½	0.63
Bon crèmerie	0.62½	0.62
Le meilleur de ferme	0.57	0.58

TOUTES LES VARIETES D'OEUFS MONTENT ENCORE

Oeufs. — Une avance a été enregistrée sur toutes les variétés des oeufs et les strictement frais sont cotés à 72c. Ils sont rares. Les No 1 ont monté de 2c et les choisis de 1c

Oeufs strictement frais	0.74	0.75
De choix	....	0.64
No 1	....	0.58
No 2	....	0.55

PAS DE CHANGEMENT SUR LE MARCHE DES VOLAILLES.

Volailles.—Le marché continue d'être actif et des prix stables sont maintenus sur toutes les variétés. Les arrivages d'oiseaux vivants sont considérables, le temps froid permet l'envoi continuel de consignations.

BEAUCOUP D'HUITRES PERDUES UN GROS MOUVEMENT DU POISSON

Poisson. — Plusieurs grosses consignations d'huitres ont été perdues par suite de la grève de New-York. Da

Abbey's EFFERVESCENT SALT

LE POPULAIRE SEL



offre aux détaillants toutes les méthodes d'une publicité efficace.

Il y a des annonces dans les quotidiens tous les jours de l'année. Il y a des pancartes dans les tramways. Il y a de très jolies cartes de comptoir et des pancartes de magasin. Il y a des étalages uniques pour les vitrines. Prenez en stock le Sel d'Abbey et vous profiterez de toute cette publicité.

Tous les épiciers et les marchands généraux peuvent vendre le Sel d'Abbey avec profits, et se créer un commerce toujours grandissant avec ce Sel recommandable. Ecrivez-nous si vous tenez à avoir des pancartes de magasin ou des garnitures de vitrine.

THE ABBEY EFFERVESCENT SALT CO., MONTREAL.

ques cas, cette perte a été désas-
e pour le commerçant canadien,
qu'elle est subie en tout ou en
e par le consignataire. On s'at-
à un gros mouvement du poisson
quelques semaines et déjà les
es s'améliorent.

us cotons:

Poisson frais

e, la lb.	0.11	0.12
	....	0.20
illes, la lb.	....	0.12
eads (préparées)	....	0.13
éreaux, chacun	....	0.08
ies	0.12	0.13
de haddies	....	0.20
ock	....	0.09
n, Est	....	0.24
n, Ouest	0.23	0.24
e, tranchée	0.10	0.12
e pour le marché	0.07	0.08
lets	0.08	0.10
ettes	0.35	0.40
urds vivants	....	0.35
brochet (pike), la lb.	....	0.13
on (B.C.), la lb,		
ge	0.25	0.26
on de Gaspé	0.28	0.30
des Lacs	....	0.20
ereau	0.14	0.15
on blanc	0.17	0.18
e de russeaux	0.38	0.40

Poisson fumé

es, BXs, la lb.	0.12	0.13
	....	0.18
rs, la boîte	....	2.00
rs	....	2.25

Poisson gelé

reaux, la lb.	0.06½	0.07
, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest	0.20	0.21
Flétan, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.06½	0.07
Maquereau	....	0.13
Doré	0.14	0.15
Morue en tranches	0.08	0.08½
Saumon de Gaspé, la lb.	0.24	0.25

Poisson salé

Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs	....	21.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	20.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	18.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	15.00
Morue, sans arêtes (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.18
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.23
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, baril de 100 lbs	....	13.00

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb.	0.12	0.13
Filets	....	0.18
Bloaters, boîte	....	2.00
Kippers	....	2.25

L'EPICERIE

Une avance de 25c le quintal a été faite par la Canada Sugar Refineries sur son sucre raffiné. C'est le seul changement qui a été fait sur la liste du sucre au cours de la semaine. Le mouvement des conserves est limité. La mélasse est très ferme à la hausse. Les sirops de maïs sont actifs. Les fruits secs nouveaux sont arrivés et les prix sont fermes, avec la demande active. Les pois pour bouillir sont rares et fermes. Les prix des peanuts sont plus fermes sur les marchés des Etats-Unis. Les marchandises en paquets sont actives. Les prix de l'avoine roulée sont erratiques et quelques réductions de prix ont été manifestes, dit-on. Les shorts ont baissé de $3 la tonne.

L'orge a monté de quatre cents le boisseau. Les oranges sont plus faciles dans le Sud et ils peuvent baisser ici. La ficelle de coton a monté de trois cents la livre. Le poli à argenterie a monté.

LA FICELLE DE COTON MONTE DE 3c; LE POLI A ARGENTE PLUS CHER

Ficelles, polis. — Des avances sont en vigueur sur les ficelles de coton. La ficelle a quatre doubles est cotée de 73 à 74 cents la livre, et celle à trois doubles, de 70½ à 71 cents en pelotes. Les prix correspondants pour les cônes sont de 71 à 72 cents et de 67½ à 68 cents. La rouge et blanche est cotée de 75 à 76 cents. La crème Putz est plus chère, No 1, la douzaine, $1.25; No 2, $2.10; No 3, $3. et $5 et No 4, $6.30.

UNE AUTRE AVANCE DE 25c SUR LE SUCRE RAFFINE

Sucre. — Au cours de la semaine, une avance de 25c les 100 lbs a été faite par la Canada Sugar Refineries sur son sucre raffiné. Les tendances portent vers la hausse et l'on ne s'attend pas à une amélioration en ce qui concerne les stocks. Les sucres bruns ont été faciles à obtenir. Les commandes en général sont réduites par les marchands de gros.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	11.00
Acadia, extra granulé	11.00
St. Lawrence, extra granulé	11.25
Canada, extra granulé	11.25
Dominion cristal granulé	11.00
Glacé, barils	11.00
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	11.20
Glacé, (boîtes de 50 liv.)	11.60
Glacé, 1 livre	12.80
Jaune No 1	10.60
Jaune No 2 or	10.25 10.50
Jaune No 3	10.15 10.40
Jaune No 4	10.10
En poudre, barils	11.00
En poudre, 50s	11.00
En poudre, 25s	11.30
Cubes et déc. 100 lbs	11.45
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.55
Cubes, boîtes de 25 lbs	11.65
Cubes, paq. de 2 lbs	11.85
En morceaux Paris, barils	11.60
" " 100 lbs	11.70
" " boîtes 50 lbs	11.80
" " boîtes 25 lbs	12.00
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	13 50
Crystal Diamond, barils	12.75
" " boîtes 100 lbs	11.70
" " boîtes 50 lbs	11.80
" " boîtes 25 lbs	12.00
Demerara, pâle, la lb.	0.10

LES PETITES BOITES DE BLUETS A 95c.

Conserves. — On peut se procurer des bluets en "demi-boîtes" et elles se vendent 95c la douzaine. Certaines des commandes placées sont livrées, mais le mouvement est plutôt limité.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s	2.25	2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.65
" gallon, doz.		16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.50	4.75
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75
Gooseberries, 2s doz.	....	4.65
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		....
Pêches, No 2	3.00	3.75
Pêches, 2½ (sirop clair)	4.00	4.75
Poires, 2s	4.25	4.75
Poires, 2½s	5.25	5.40
Poires, 2s (sirop clair)	....	1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Boîtes plates, 1 lb., douz.		1.90
Boîtes rondes, 2 lbs, douz.		2.30
Boîtes, 2½s	4.00	4.50
Pruneaux Lombardie	2.00	2.20
Prunes, Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		2.00
Framboises. 2s		4.70
Framboises, 2½s		....
Fraises, 2s		4.65

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s.	4.85	5.25
Asperges (pointes) canadiennes	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax	1.85	2.10
Fèves, Refugee	2.00	2.10
Blé-d'Inde (2s)	1.65	1.70
Betteraves, 2 lbs	....	1.00
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	....	2.85
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	1.85	1.90
Tomates, 3s	....	2.15
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	....	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	....	3.25
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	1.97½
Pois, très fins. 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	2.00
Chums, boîtes de ½s., plates	....	1.20
Sockeye, 48, 1s douz.	....	4.75
Sockeye, 96, ½s douz.	....	2.50
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz., la dz.	4.00	4.30
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	....	2.60
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.75
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.90
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	4.00
White Springs (1s)	....	2.40
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	4.25	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates	....	3.25
Hareng, kippered	2.85	2.90
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.)	....	2.35
Harengs (sauce aux tomates) douz.	....	1.85
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s)	24.00	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1.90

LES MEILLEURES FEVES SE VENDENT SUR UNE BASE STABLE.

Fèves. — Les prix des meilleures fèves demeurent sans changement, bien que la variété japonaise soit l'objet d'une concurrence vive. Les pois pour bouillir sont rares et ils sont cotés de $8 à $8.50 le boisseau.

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.50	5.75
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	....	5.25
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	....	4.00
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)	7.00	7.25

LES PRIX DES PEANUTS VONT PROBABLEMENT MONTER ICI.

Noix. — Les prix ont été sous révision pour les peanuts de la Virginie, à la suite du rapport fait touchant la rareté des peanuts espagnoles. Les résultats se feront sentir ici plus tard. Les noix de Grenoble et Marbot commencent à arriver ici.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb.	0.28	0.32
Amandes (écalées)	....	0.62
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.26
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Chataignes (canadiennes)	....	0.20
Avelines (Sicile), la lb.	0.28	0.30
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.40
Peanuts (rôties) —		
Jumbo	0.23	0.25
Fancy	0.15	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0.26
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)		0.90
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LES FRUITS TAPES COMMENCENT A ARRIVER.

Fruits Secs. — L'arrivée des fruits nouveaux est une bonne nouvelle et l'on en attend encore plus la semaine prochaine. Parmi, il y aura du raisin de table. Les pommes tapées sont cotées un peu meilleur marché de 23½ à 24 cents mais elles ont été plus fermes dernièrement. La demande est active.

Nous cotons:

Abricots—		
labs		0.28
ancy		0.32
ommes (évaporées)	0.23½	0.24
êches (fancy)		0.26
aced	0.19	0.20
hoix	0.20	0.24
rand choix	0.21	0.24
2 onces par paquet	0.16	0.18
oires		0.26
elures (anciennes)—		
emon	0.46	0.47
range	0.47	0.48
itron	0.62	0.63
Raisins—		
n vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes		0.16
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.18
Muscatels, 1 couronne, la lb.		0.14
Sepiné de choix, 12 onces		0.14
Sepiné fancy, paquets de 16 onces		0.23
Sepiné de choix, paquets de 15 onces	0.16	0.18
Sans pepins, paquet de 11 onces	0.13½	0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces		0.23
Sans pepins (fancy)		0.18
Sans pepins (fancy)		0.17
Valence, choisi		0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches		0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.		0.18
12 onces		0.16½
Boxes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Pqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Pqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Pqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Vostizza, 80 lbs.		0.28
12 onces		0.26
24 onces, nouveau		0.32
Corinthe de Calif. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 16 onces	0.20	0.22
Boxes Excelsior, la caisse (36-10s.)		6.25
Boxes Dromadaires (36-12s)		7.25
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Boxes Dromadaire		0.22
Boxes (couche), boîtes de 25 lbs.	2.60	3.00
Boxes blanches (boîtes de 12 4 onces)		5.40
Boxes (boîtes de 28, 8 onces)		3.50
Boxes (boîtes de 12, 10 onces)		2.20
Boxes (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.		0.14
Fruneaux—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30s	0.32	0.35
40s		0.30
50s		0.25
60s	0.22	0.25
70s (boîte de 25 lbs)	0.20	0.22
80s	0.17	0.19
90s	0.16	0.17
100 120s		0.14
Pêches—		
Orange		0.45
Limon		0.42
Citron		0.62
Mélangé, cartons ½ lb., douz.		2.75

PAS DE BAS PRIX POUR LES MELASSES DE CHOIX

Melasses, Sirops. — Les perspectives tendent vers une hausse des prix de la mélasse, le marché étant décidément ferme avec la perspective de stocks limités. Les sirops de maïs sont décidément actifs et les prix sans changements.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils, environ 700 livres	0.08¼
½ baril	0.08½
Kegs	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque	2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque	6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse	6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7.50
½ barils, les 100 livres	10.25
Barils, les 100 livres	10.00
Glucose, cans 5 livres (caisse).	4.80
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—	
Puncheons	1.03
Barils	1.06
½ barils	1.08
Mélasses Antigoa—	
Puncheons	1.03
Barils	1.06
Demi-barils	1.08

LES PRIX DU FOIN DES CULTIVATEURS TROP ELEVES; L'ORGE A LA HAUSSE

Foin et Grain. — Les cultivateurs demandent des prix trop élevés pour leur foin, et le mouvement est très limité. Aucun changement de prix n'a été fait. L'orge a monté de 4c le boisseau, et l'avoine reste sans changement.

Foin, paille, grain (prix du gros, par lots de chars):

Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	$23.00
Bon, No 2	22.00
Bon, No 3	20.00
Paille	11.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	0.96
No 3 C.W.	0.95
Extra Feed	0.95
No 1 Feed	0.94
No 2 Feed	0.92
Orge:	
No 3 Extra, Ontario	1.53
No 3	1.52
No 4 C.W.	1.50

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LES "SHORTS" BAISSENT DE TROIS DOLLARS

Nourritures. — Une réduction de $3 la tonne a été enregistrée sur le prix des shorts au cours de la semaine. Cette réduction était considérée comme nécessaire par les minoteries car il y avait trop de différence entre ceux-ci et le son. Il y a eu plus de stocks de disponibles avec les commandes que les minotiers ont en mains pour l'exportation.

Nourritures—		
Shorts:		
Chars mélangés		52.00
Son:		
Chars mélangés		45.00
Avoine moulue	60.00	68.00
Orge (chop)	64.00	70.00
Midlings spéciales		64.00
Farine à nourriture (sac de 98 lbs)	3.50	3.75
Nourriture de gluten (22% de protéïne):		
F. O. B. Cardinal		64.00
F. O. B. Fort William		62.00

LES VENTES DE RIZ STABLES ET LES PRIX SE MAINTIENNENT

Riz, Tapioca. — Il y a un bon mouvement du riz, et les prix sont maintenus sans changement. Les tapiocas se vendent bien aussi sans changement de prix.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs).		13.60
Caroline	17.00	18.00
Honduras		18.00
Siam No 2		12.50
Siam,(fancy)		16.00
Rangoon "B"	11.75	13.00
Rangoon "CC"	11.75	12.90
Sparling		15.75
Mandarin		13.75
Patna	0.14	0.15½
Riz brisé, fin		7.00
Riz brisé, gros		8.50
Sagou, brun	0.15	0.16
Tapioca, la lb. (seed)	0.13	0.13½
Tapioca,(flake)	0.12	0.13
Tapioca (pearl)	0.13	0.14

DES THES ARRIVENT; LE MARCHE ENCORE FERME

Thés.—Les marchands de gros ont reçus quelques consignations de thés expédiés il y a quelques mois. Le ton est encore très ferme et seuls des prix élevés sont attendus pour la plupart des variétés.

Nous cotons:

Thés Japon—		
Choix	0.65	0 75
Early Picking	0.60	0.70
Javas—		
Pekeos	0.40	0.42
Orange Pekeos	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.40	0.43

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

Renseignements du District de Sherbrooke

LISTE DES PERSONNES SOUS LA LOI LACOMBE

District de Sherbrooke

L

Lebel, Adélard.
Laplante, Alphonse.
Lemelin, Willie.
Latulippe, Evangéliste.
Lefebvre, Frédéric.

M

Morin, Norman.
Mandigo, Dewart.
Miller, James.
Montpas, Philias.
Mercier, Joseph.
Martin, Homer S.
Martineau, Jos. Art.
Michaud, Jos.

Mc

McCone, E. E.
McDonald, Archie.
McTavish, Dugald.

N

Nelson, Clinton R.
Nadeau, Jos.
Nilson, Carl.

O

Ouellet, Charles E.
Osgood, Herbert.
Olivier, Jos.

P

Poulin, Ernest.
Palmer, Harford.
Pothier, J. Oliva.
Parks, Robert.
Prince, Henri.
Poulin, Ludger.
Parent, Aimé.
Poulin, Philias.
Plourde, Edgar.
Plante, Antoine.

R

Racicot, Israël.
Racicot, Armand.
Roy, Philibert.
Roux, Borromée.
Roberge, J. T.
Roberge, Aug.
Riendeau, Jos.

S

Simard, Jos.
Slatkoff, Sam.
Sayehik, Geo. A.
Sohenshiem, S.
Samson, Geo.
Sabourin, A. E.
Spencer, Clarence.
St-Pierre, Auguste.
St-Cyr, Alexandre.

T

Thibault, Jos.
Tremblay, Willie.
Therrien, Archelas.
Touchette, Adélard.
Thibault, Amédée.
Tourangeau dit Carrol, A.

V

Vallière, Télesphore.
Vallière, J.-Bte.
Vidal, J. A.
Vachon, Arthur.
Verret, Alphonse.
Vaara, Charles.
Vallée, Arthur.
Vadeboncoeur, Alfred.

W

Wright, Nelson A.

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE SHERBROOKE

Semaine finissant le 31 octobre 1919.

VENTES

Alfred Bolduc à Joseph Duclos, partie lots 147 et 148, village de Compton. Prix $6,600, payée.

O. A. Bégin à Mme O. G. Charrier, lot 309 Orford. Prix $850, payée.

W. M. Fisk à Arthur Morissette lots 355, 347, 348 et 356a, Waterville. Prix $11,000, $1,500 payées.

Mme R. W. S. Nutbrown à F. J. Glass, partie lot 425 Lennoxville. Prix $3,000, $500 payées.

A. T. Arbery, Jr. à F. P. Vaillancourt, partie lot 597 Orford. Prix $50, payées.

Ludger Denis à Arthur Hébert, partie lot 10d, 10t, 10f, nord, ½ lot 10e, lot 10d, partie lot 11a, rangé 7; lot 10d et droits dans le 10b, rang 8, Compton. Prix $8,000, $2,500 payées.

Mme Damase de Montigny à William Croteau S. 26 pieds lot 1469-11, quartier sud. Prix $1,000 payées.

Pierre Gervais à Joseph Chabot, lots 79 et 80, quartier centre. Prix $7,000, $3,000 payées.

Elisé Boivin à Arthur Rhéaume, lot 15b rang 10; Compton. Prix $9,000, $4,500 payées.

Abraham Schnapp à Bernard Gilman lots 1449 et 1450, quartier sud. Prix $11,200; $3,073.55 payées.

HYPOTHEQUES.

Eugène Coté à Mme Hubert Patenaude pour $3,000, affectant lots 3a et 3b, rang 9, Compton.

William et Andrew Crawford à John Crawford, pour $3,000 affectant lot 156 Orford.

Arthur Rhéaume à Auguste Rhéaume, pour $2,000, affectan lot 15b, rang 10, Compton.

QUITTANCES

Mme H. E. Thompson à William Crawford, hypothèque d 24 octobre 1916.

Mme C. G. Wiggett à W. S. Dresser, hypothèque du 24 d cembre 1918.

Sherbrooke Loan and Mortgage Co. à George Povey, hyp thèque du 6 avril 1916.

Mme David Porter à Mme W. N. Cann, hypothèque du avril 1918.

Louis Pelchat à Omer Poulin, hypothèque du 14 février 191

Bail conditionnel par Bernard Gilman à Arthur Parent, po 2 ans, du lot 1444-119, quartier sud, pour $8,000, dont $1.8 payés, avec option d'acheter.

Donation par William Crawford à Andrew Crawford, u moitié indivisée du lot 156, Orford.

Jugement par la Banque Nationale vs J. Clovis Gagné po $180 avec intérêt et frais, aussi avis affectant le quart d droits indivisés dans le lot 1324, quartier sud et lot quartier est.

Acte de dépôt d'annulation d'option par Fred. Mee vs J. Kennedy et H. H. Morency, affectant lots 11, 12, 13, 17, 18 et 19, Orford.

Contrat de mariage par Willie Roy et Delle Maria Lacroi

Société par J. Armand Bélanger, Delle Alice Lapointe et seph P. Cloutier sous le nom de "Société d'Agences nadiennes".

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ARTHABASKA

Rapport de la semaine finissant le 31 octobre 1919.

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

omène Poliquin vs Comm. d'Ecoles St-Christophe, St-Christophe, $275.00.
irouard et al. vs V. Couture, de Limoilou, $107.10.
flé Lessard vs The Federal Asbestos Co., de Robertsonville, $3,000.
omène Poliquin vs Louis Deneault et al., de St-Christophe, $400.00.
e-Jeanne Lacourse vs Alex. Baril de St-Albert de Warwick. Séparation de biens.
phe Provencher vs Alex. Baril, de St-Albert de Warwick, 1ère classe.
lerie de Plessisville vs Germain Leclair, Ste-Anne des Monts, $777.30.
Ladébauche vs Pierre Duff, de St-Nicéphore, $247.00.
e Adèle Tanguay vs Adélard Fradette et al., St-Pierre Baptiste. Partage et licitation.
ard Noble vs Charles W. Nixon, de South Durham, $295.32
Baril vs Joseph Carette, de Ste-Marie de Beauce, $100.75

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

irouard et al. vs Valère Couture, de Limoilou, $61.15.
id Girouard vs Zéphirin Desrochers et al., de St-Paul de Chester, $80.00.

JUGEMENT EN COUR SUPERIEURE

McMaster vs Notre Dame Auto Garage, de Thetford Mines. Jugement contre défendeur pour $1,256.50.

JUGEMENT EN COUR DE CIRCUIT

. Descoteaux vs Joseph Landry, de Sherbrooke. Jugement contre défendeur pour $43.81.

EAU D'ENREGISTREMENT, CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 27 octobre au 4 novembre

ance.—Ursulines des Trois-Rivières à A. J. B. Robert.
ation.—Viateur Barrette à Frs. Gélinas.
.—Ursulines des Trois-Rivières à E. L. Wilson.
.—E. L. Wilson à The Three Rivers Athletic Association.
.—Adolphe Allard à Arthur Marchand.
ation.—Dame Ludger Magny à succ. Dame J .E. Hétu.
ance partielle.—Gélinas et Jourdain à Viateur Barrette.
ance.—Freddy Aboud à Dame Ludger Magny.
ance.—J. N. Bourassa à Hector Bastarache.
tion.—Vve Jos. Lavergne à Arthur Lavergne.
.—Vivian Burrill à The Burrill Lumber Co.
à réméré.—Georges Milot à François Gélinas.
ation.—Emile Pelletier à Clarisse Perreault.
ation.—Emile Pelletier à Ephrem Juneau.
ance.—Luc Grandmont à Joséphine Vincent.
ration sociale.—La Cie de Tabac Shawinigan.
lution de société.—Bélanger et Dion.
.—Louis Duchaine à Thomas Déziel.
ge.—J. E. Hétu à Dame L. E. Boisclair.
.—Dame L. E. Boisclair à Honoré Arcand.
.—Honoré Arcand à Bruno Arcand.
.—Arthur Martineau à Albert Boisvert.
.—Joseph Desaulniers à Jos. W. Boisvert.
.—William Vennes à Jos. W. Boisvert.
nce.—Dame J. W. Boisvert à Jos. W. Boisvert.
evée.—Phi. Gélinas à William Vennes.
Cession.—Berthe Guillemette à Nap. Guillemette.
Transport.—Aimé Atty à De Charette et Frère.
Quittance.—Philorum Lafrenière à Josaphat Dupont.
Quittance.—Ernest Pellerin à Vve Arthur Pellerin.
Transport.—Ephrem Matteau à Maxime Matteau.
Obligation.—Sévère Lord à Cyprien Lesieur.
Obligation.—Ernest Normandin à Théodule Normandin.
Quittance.—J. A. Leduc à Joseph Allard.
Quittance.—Edouard Bergeron à Loggie Turner.
Quittance.—Désiré Déchène à Morasse Matteau.
Quittance.—Achille Carignan à Louis Lacroix.
Quittance.—James McNeely à Nap. Boisvert.
Vente.—F. X. Dupont à Adélard Lambert.
Vente.—Succ. Houhiston à Jos. A. Levasseur.
Obligation.—J. D. Lampron à Dame P. O. Guillet
Vente.—La Cie des Terrains Shaw. Falls à Henri Bissonnette.
Vente.—Théodore Lupien à Alfred Blais.
Vente.—Georges Baril à F. X. Brouillette.
Quittance.—Hormidas Drolet à George Page.
Quittance.—Albert Giguère à Athanase Boisvert.
Quittance.—Alphonse Ferron à Thomas Marcouiller.
Quittance.—Constant Valotaire à Thomas Caron.
Quittance.—Vve Nap. Dufresne à F. X. Dupont.
Obligation.—Henry Leclerc à Dame R. Frigon.
Déclaration de société.—Jacques et Jacques.
Vente.—Joseph Perron à Jos. et Odilon Brodeur.
Obligation.—Jos. et Odilon Brodeur à J. H. Ladouceur.
Vente.—David Pagé à The Shaw. W. and P. Co.
Vente.—The Shaw. W. and P. Co. à David Pagé.
Quittance.—Geo. Levasseur à Jos. et Odilon Brodeur.
Obligation.—Dame J. E. Bordeleau à De Charette et Frère.
Donation.—Charles Garceau à Philippe Garceau.
Privilège.—Lachance Limitée à Three Rivers Shipyards.
Vente.—Jules Brière à Horace B. Cressman.
Quittance.—Percepteur du Revenu à succ. Philomène Blais.
Quittance.—Canada Iron Foundries à Montreal Trust Co.
Vente.—Guy Boyer à James B. Paterson.

CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 27 octobre au 4 novembre

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Jules Dandurand vs Arthur Grimard, $8.00.
J. R. Beaudet vs Joseph Vallières, $20.00.
Donat Roux vs Omer Bergeron, $28.37.
J. L. D. Durand vs Wilfrid Dufour, $23.93.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Louis Arthur Beauchemin, Montréal vs Léo Laflamme, Shawinigan et Achille Désilets, St-Louis de France, $90.00.
Viateur Barrette vs Louis Lefebvre et Joseph Goyette, Trois-Rivières, $108.70.
Onésime Dargis, vs Médéric Marineau, Trois-Rivières, $122.50.
Delma Bédard, St-Tide vs J. N. Bacon, St-Prospère, $270.76.
Albert Olivier, St-Hyacinthe vs Chs Ed. Dufresne, Trois-Rivières, $447.28.
Arthur Cloutier vs Chs. Ed. Dufresne, Trois-Rivières, $712.90.
Baptiste Cloutier et Pothier Limitée, Trois-Rivières, vs Alfred Brousseau, Cap de la Madeleine, $199.30.
Montreal Butchers Supply Company, Montréal vs Arthur Lessard, Shawinigan, $100.00.
Joseph Gignac, St-Stanislas vs Thomas Brouillette, St-Narcisse, $850.00.
Arthur Goupil, Ste-Anne du Sault vs Hudon, Hébert et Cie, Limitée, Montréal, $300.00.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

A. Houle vs Israël Perrier, St-Constant, $51.
A. Desmarais vs K. George, Richmond, $79.
W. Rice vs Ls. Hili, Caughnawaga, $11.
Vve F. Corbeil vs Jos. Tremblay, Outremont, $87.
Hon. J. L. Perron et al vs S. Brenner, Hawkesbury, $87.
J. B. Valiquette vs H. Sylvestre, $8.
F. Côté vs Jos. Filion, $70.
A. Poirier vs Rod. Versailles, $39.
J. Picard vs Vve O. St-Jacques, $90.
Sovereign Mercantile Agency vs O. Laliberté, $50.
Z. Calpron vs Arsène Beaudry, $38.
McCormick Mfg. Co. vs Verville Grocery, $17.
W. M. F. Kelly vs O. Jetté, $21.
E. Paiement vs A. Boivin, $30.
O. Vaillant vs A. R. Brown, $16.
S. Rossy vs S. Booshara, $68.
M. P. S. Corp. vs A. Lamarche, $14.
D. Messier vs A. Ouellette, $31.
J. A. Mailhiot vs A. Fournier, $28.
Turcotte Frères vs R. A. Brossard, $35.
Turcotte Frères vs E. Lecompte, $55.
Turcotte Frères vs N. de C. Brault, $31.
Mme S. Ste-Marie vs Geo. Dandurand, $39.
N. S. S. Arbour vs B. Tetgten, $54.
J. N. Chaussée vs L. A. Brunelle, $75.
J. B. Clément vs E. Caron, $50.
W. A. Handford vs H. Baron, $24.
Le Café Thémis Ltée, vs L. P. Hamel, $17.
P. Bellehumeur vs P. Jutras, $50.
D. L. Manchester vs Thiel Detective Service Co., $33.
H. Cohen vs Jos. Rigler, $26.
S. Hamel vs W. Cabana, $26.
H. St. Georges vs J. G. Brydges, $29.
O. V. A. Emond vs D. Huet, $84.
Mme M. Limoges vs Chs. Chalifoux, $39.
J. Routtenberg et al vs Margaret Upton, $99.
W. Brophy vs V. Deschamps, $55.
J. Dugal vs Nap. Desureault, $21.
Mme A. Pigeon et vir vs E. Gauvin, $25.
B. Kahn vs Robert Bienville, $14.

———:o:———

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Nap. Wallot vs Henri Provencher, Montréal, $250.
Com. Ecoles Catholiques d'Outremont vs Metropolitan Realties Co., Ltd., Montréal, $153.
Blanche Séguin vs J. Gagné, Montréal, 1ère classe.
M. Perreault vs J. A. Tardif St-Léonard de Port-Maurice, $100.
B. Peters vs Sam. Greenberg, Montréal, $100.
Annie Greengerg vs Sam. A. Mendelsohn, Nathan Mendelsohn, Mendelsohn Bros., Montréal, $100.
Edith Taylor vs Arthur P. Knight, Montréal, 1ère classe.
J. M. Balacan vs Abe Silverman, Montréal, $2,414.
Peter Adelstein vs Elite Café, Montréal, $282.
Com. des Ecoles Catholiques vs Arthur Dignard, Montréal, $27.
L. N. Panneton vs Délia Champagne, Joliette, Mme Wilf. Coutu, Montréal, $181.
Daisy Eleanor Denbich vs Edwin Bélanger, Montréal, 1ère classe.
United Motion Picture Theatre, Ltd. vs Edm. Desmarteau, Montréal,
Geo. R. Marler vs Thos. Earle, Montréal, $2,929.
H. Richman vs G. Zudick, J. Shputser, H. Shapiro, Montréal, $280.
T. D. Willing vs Succession J. H. Boyer, Montréal, $369.
D. B. Smith vs D. F. Gilmour, Montréal, $2,892.
Jos. Kauffman vs Mendel Mallik, Montréal, $140.
W. Christensen vs R. J. Colby, Montréal, $100.
J. A. Benoit vs Yvonne Sincennes, Mme Elz. Lavergne, Yvonne Lavergne & Cie., Montréal, $250.
A. Amiot et al. vs Delima Beaubien, Mme Ad. Larin, Montréal, $120.
A. Miller vs Samuel Ketty, Montréal, $390.
Laflamme & Cie vs Anthony H. Qyroka, Montréal, $125.
Moses Vineberg vs A. N. Brodeur, Montréal, $1,124.
Sanche et Leblanc, Ltée. vs Geo. Giguère, Old Boston Café, Montréal, $281.
C. A. Harwood vs F. A. Sylvestre, Vaudreuil, $115.
Dom. Rubber System Ltd. vs A. A. Robinson, Suton Junction, $225.
J. L. P. Roy vs J. E. Bernier, Montréal, $200.
Marie-Louise Pilon vs J. G. Laliberté, Montréal, $114.
Smeaton Bros. vs Soc. de Publ. de l'Est, Ltée., Montréal, $185.
Cosmopolitan House Furnishers vs Wm. White, Lachine, $157.
Comptoir Coopératif de Montréal vs Achille Després, Weedon Centre, $380.
Jos. Laurent vs J. R. Leroux, Montréal, $290.
Greater Montreal Land nv. Co., Ltd. vs Christ Drakulos et A. Daussi, Montréal, $$562.
Geo. J. Gallagher vs J. A. Slaney, Montréal, $900.
Réal Verville vs A. Richard, Montréal, $101.
Harel & Frère vs J. . Perrier, Montréal, $106.
Lalonde & Desroches vs T. Lafleur, Montréal, $127.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Ald. Aumond vs Aug. alias Alf. Bélanger, 11 nov., 11 a.m., 210 Holt, Normandin.
J. A. Lépine vs A. Marcotte, 8 nov, 10 a.m., 1328 Hôtel-de-Ville ef. de Randall So., Ltd, T. S., Desmarais.
S. Cohen vs J. M. Béland, 12 nov., 10 a.m., 576 St-Laurent, Desroches.
Frank Ferro vs Olivier Barbarie, 12 nov., 10 a.m., 11 17e Ave., Lachine, Desroches.
M. Lurie vs F. Feldstein, 12 nov., 10 a.m., 183 De la Roche, Desroches.
J. Routtenberg et al. vs Alb. Pearlman, 10 nov., 10 a.m., 455 St-Laurent, Desroches.
J. Routtenberg et al. vs M. Lagacé et al., 10 nov., 11 a.m., 248 Pie IX, Desroches.
G. T. R. vs A. R. Rousse et al. 13 nov., 10 a.m., 1090 St-Jacques, Marson.
W. Bessette vs E. V. W. Bélair, 10 nov., 2 p.m., 49 St-Charles, Trudeau.
Paper Ltd. vs Soc. de Publ. de l'Est. 10 nov., 10 a.m., 144 6me avenue, Pointe-aux-Trembles, Marson.
Cie de Véhicules Moteurs de Montréal vs Chs. L. Fortier, 10 nov., 10 a.m., 12 Victoria, Lafrance.
W. H. Pauzé vs H. R. N. Viau Realty Co., Reg. et al, 12 nov., 10 a.m., 860 Union, Robitaille.
A. Béliveau vs O. Alarad, 10 nov., 11 a.m., 834 Cartier, Bourdeau.
L. Corbeil vs T. Fletcher, 10 nov., 10 a. m., 1718 Bordeaux, Bourdeau.
H. Chagnon Co., Ltd., vs Alex. Marsan. 11 nov., 10 a. m., 782 Dorion, Bourdeau
J. E. Gravel vs C. Gaspard Hébert 10 nov., 11 a. m., La Edifice La Presse, chambre 23, Normandin.

LA CONSTRUCTION—Suite

ST-DENIS

Modifications et additions à l'église sur la rivière Richelieu, pour la paroisse St-Denis, diocèse de St-Hyacinthe. Architectes: Viau & Venne 76 rue St-Gabriel. Les plans sont en préparation et des soumissions seront demandées vers le 1er janvier.

TROIS-RIVIERES

Entrepôt frigorifique, $66,000, sur l rue Notre-Dame, pour Ahern & Arsenault. Une partie des matériaux a été achetée.

Résidence de $6,000, sur la rue Panneton, pour Odilon Cormier, rue Panneton. La brique, la plomberie, toiture et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Chantiers maritimes pour laa Three Rivers Shipbuilding Co., Ltd. Le contrat a été accordé et les travaux viennent de commencer.

Quatre logements de $12,000, quartier St-Philippe, pour le compte de la paroisse St-Philippe. Curé: Rév. Louis Denoncourt.

Club House et bain, $20,000, pour Three Rivers Amateur Athletic Association. Président: W. Baptist. Travail à la journée.

Pulperie et fabrique de papier $6,500,000, pour le St-Maurice Lumber Co., 2 rue Notre-Dame. Gérant: R. Grant.

Résidence de $8,000, sur la rue Collège, pour Hector Michel, Drummondville. La brique et le bois ne sont pas encore achetés.

———:o:———

AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE

Avis est par les présentes donné que James Goddard, des cité et district de Montréal, dans la province de Québec, soldat de retour du front s'adressera au Parlement du Canada à sa prochaine session, afin d'obtenir un bill de divorce d'avec son épouse Lilian Frances Goddard, pour cause d'adultère.

JAMES GODDARD

Daté à Montréal,
le 10 octobre,
A. D. 1919.

A CONSTRUCTION

BEDFORD

ésidence pour le gérant de la que Molson. On est à préparer plans pour de nouvelles galeries utres modifications.

CAP DE LA MADELEINE

ésidence de $5,000 au Parc Thi-u, pour Ed. Veilleux, Pont St-rice. Les travaux doivent com-cer sous peu.

ésidence de $5,000 au Parc Thi-u, pour Rob. Laroche, Pont St-rice. Les travaux doivent com-cer sous peu.

ésidence de $5,000 au Parc Thi-u, pour P. Savageau. Elle sera ablement en brique.

ésidence de $5,000 au Parc Thi-u, pour A. Normandin, Pont St-rice. Les travaux commenceront rintemps prochain.

ésidence de $5,000 au Parc Thi-u, pour M. Dionne c/o Mme Thi-u. Les travaux doivent commen-bientôt.

uatre résidences de $5,000 cha-, au Parc Thibeau, pour Honoré ert, Pont St-Maurice. Le propriété construira probablement cet hi-

ésidence de $5,000, pour M. Le-, Parc Thibeau, Pont St-Maurice. travaux seront commencés cet r ou le printemps prochain.

nq résidences de $5,000 chacune, Thos. Robert, Pont St-Maurice. travaux commenceront probable-t le printemps prochain.

esbytère et église, $25,000, au St-Maurice, pour la paroisse. : Rév. M. Fusey. Architecte: Gascon, Trois-Rivières.

tel de $15,000, au Pont St-Mau-pour M. Lavoie c/o de l'archi-Jules Caron, 69 rue St-François-er, Trois-Rivières.

COATICOOK

Moulin à scie de $4,000, pour A. H. Cummings & Sons. Les travaux doivent commencer immédiatement. Le travail sera fait à la journée. On demande des prix pour une fournaise et une chaudiere avec des appareils à vapeur chaude.

FRASERVILLE

Additions de $100,000 à l'Hôpital St-Joseph. Supérieure: Sr. Prétextat. De nouvelles soumissions seront demandées d'ici quatre semaines.

GRAND'MERE

École technique, pour la Commission des Ecoles Catholiques. Président: Dr J. O. H. Richard. La commission s'est adressée à la Législature de Québec pour obtenir l'autorisation de construire l'école ci-dessus.

HUDSON HEIGTS

Résidence pour John H. Shaw, c/o l'architecte Philip J. Turner, 241 du Beaver Hall, Montréal. Des soumissions seront reçues par l'architecte pour la boiserie intérieure et les travaux de finition.

LACHINE

Église et sacristie de $300,00, pour la paroisse des Anges Gardiens. Curé: I. V. Thérien. Architectes: Viau enne, 76 rue St-Gabriel, Montréal.

LAUZON

Bungalow de $4,000, sur la rue Ste-Catherine, pour Alfred Pérusse.

LEVIS

Usine de filtration de $100,000 pour le compte du conseil de ville. Surintendant: F. X. Desrochers, Hôtel-de-Ville. Les plans seront terminés le 1er janvier et les travaux commenceront vers le 15 avril 1920 pour être terminés le 15 septembre 1920.

Poste de police et de pompiers, $37,280, pour le conseil de ville. Maire: Noël Belleau, rue St-Georges. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec.

LIMOILOU

Résidence de $3,000, pour A. Pelisson, 213, 1ère Avenue, Chemin Charest.

MONTREAL

Addition à une fabrique, $100,000, pour la Wadding Co., 12 rue Vinet. Les plans seront terminés et des soumissions seront demandées bientôt pour des additions à la fabrique actuelle.

Logements de $5,000, sur la 7ème Avenue, Rosemont, pour E. Meloche, 1913 rue Masson. Le propriétaire décidera probablement de faire tous les travaux à la journée et il achètera tous les matériaux qu'il lui faut.

Résidence de $15,000, pour Edmond Teck, 58 avenue Simpson.

Résidence de $1,2000, sur la rue Chabot, pour Rooco Salvo, 65 rue Cathédrale. Le propriétaire fera tout le travail et il est sur le marché pour ses matériaux.

Appartement (6 plain-pieds), sur la rue Therrien, pour S. de Repentigny, 35 carré Georges-Etienne Cartier. Le propriétaire accordera des sous-contrats privément, mais il aura besoin de brique, de ciment, etc.

Club Athlétique et terrain, $20,000, pour le Club de football du Grand Tronc. Président: Humphrey Payne, 69 rue Charron. Les travaux seront commencés dans quelques jours à la journée, sous la surveillance du comité.

Modifications à deux résidences, $2,000, sur la rue Casgrain, pour Philippe Brisson 3602 rue Casgrain. Le propriétaire fera tout le travail et il a besoin de certains matériaux.

Modifications à une fabrique sur l'avenue Pie IX, angle de la rue Notre-Dame, pour la St. Lawrence Sugar Refineries, Ltd., 145 rue St-Jacques.

Extension à une fabrique de peintures et de vernis, $25,000, sur l'avenue Atlantique, pour la Holland Varnish Co., Ltd., 3000 avenue du Parc.

Café et salle de danse Maxim Café", $10,000, 602 rue Ste-Catherine Ouest, pour la Dominion Operating Co., 200 rue Queen, Ottawa, Ont. Gérant: Colonel McNeill.

Modifications à deux résidences et magasins, $5,000, sur l'avenue Mont-Royal, pour A. B. Bélair, 125 avenue Mont-Royal. Le propriétaire fera tout le travail et il a besoin de matériaux.

Addition à une fabrique d'accessoires d'automobiles, $50000, sur la rue De Courcelles, pour la National Acme Co., 278 rue De Courcelles. Gérant: P. F. Mellinger.

Maison à appartements sur l'avenue Melville, Westmount, pour J. Garsovitz, 1125 rue St-Urbain. Le propriétaire s'attend de commencer les travaux bientôt.

Résidence et garage de $12,000, dans le haut de la rue Belmont, Westmount, pour John Watson, 167 rue Wellington.

Garage et écuries, chemin Belvedre, Westmount, pour J. W. Norcross, 97 The Boulevard, Westmount.

Eglise et presbytère de $200,000, angle de la 6ème avenue et de la rue Masson, pour la paroisse de St-Philémon de Rosemont. Curé: Rév. J. E. Brien, 1751 rue Masson. L'architecte sera bientôt nommé.

Résidence, angle des avenue Sunnyside et Victoria, pour M. Whitaall c/o A. R. Whitall Can Co., 726 rue Mullins. Les travaux doivent commencer bientôt. Le permis a été demandé.

Modifications à un magasin pour faire une entrée à un théâtre angle des rues Cadieux et Ste-Catherine. Locataire: E. Guindon, 347 rue Garnier. Le théâtre sera repeinturé et décoré à neuf.

Résidence de $20,000, avenues Westmount et Belge, pour G. B. Alison, 572 avenue Roslyn. La brique, le bois et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Théâtre de $300,000, rues Cathcart et McGill, pour J. J. Allen, rues Richmond et Victoria, Toronto. Le site a été déblayé et les fondations posées, mais il n'y aura pas d'autres travaux de faits pour cette année.

Modifications à un entrepôt d'épicerie en gros, $2,500, 21 rue Ste-Julie, pour Hudon et Orsali, 79 rue St-Paul Est. Président: Albert Hudon.

Modifications à une résidence (4 logements), $3,500, 44 Belmont Court, pour Réné T. Leclerc, 160 rue St-Jacques. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il a besoin de certains matériaux.

Résidence de $4,000, sur l'avenue Marcil, pour Nap. Messier, 648 avenue du Sacré-Coeur. Le propriétaire accordera des sous-contrats et il a besoin de certains matériaux.

Quatre résidences de $4,000 chacune, sur l'avenue Melrose pour laa Lancashire Land & Construction Co., 227 rue Ontario Est. La brique et le bois ne sont pas encore achetés.

Additions à une fabrique de boulons et d'écrous, $150,000, sur la rue Charlevoix, pour la Steel Co. of Canada, 1272 rue Notre-Dame Ouest.

Garage de $2,000, sur la 11ème avenue, Rosemont, pour J. Levasseur, 390 11ème avenue, Rosemont. La plomberie et la quincaillerie ne sont pas encore achetés. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il a besoin de certains matériaux.

Résidence (3 plain-pieds), $6,000, sur la rue Boyer, pour J. E. Brazeau, 2066 rue Boyer. Une partie des travaux seront faits à la journée.

QUEBEC

Résidence de $5,000, sur la rue Bourlemaque, pour Adj. Bouret, 23½ rue St-Gabriel.

Résidence de $5,000, sur la rue Bourlemaque, pour Adj. Bouret 25½ rue St-Gabriel.

Entrepôt de $10,000, angle des rues du Marché et Notre-Dame, pour J. A. Gagnon, 72 rue Ste-Ursule.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 5 novembre 1919.

Au cours de la semaine plusieurs changements ont été enregistrés sur les marchés de la quincaillerie et il y a une tendance continuelle vers la hausse pour les articles manufacturés surtout. Les pièges à rat de la variété des cages ont subi une hausse de 20 pour cent. Les bouts en fer forgé se vendent plus chers. Divers coupelets et pentures, boulons, etc., ont monté d'environ 10 pour cent.

Les ficelles et le câble de coton, la corde à auvents et à châssis, etc., ont subi une avance. Le câble de manille est côté plus cher aux Etats-Unis, soit un centin de plus la livre, mais il n'a pas monté ici, bien que, naturellement, la tendance porte vers l'affermissement.

Les marché en tôles galvanisées sont très hauts et les prix offrent une grande variété de cotations, les stocks devenant très limités et les perspectives n'étant pas satisfaisantes pour des stocks supplémentaires plus tard.

Le ferblanc brut montre beaucoup de changements de jour en jour: il il monte et descend, mais il n'y a pas de changement marqué ici. Les prix du plomb vont probablement monter. Le spelter est plus facile. Les conditions du commerce sont décidément actives et les perspectives pour un automne affairé sont excellentes. Les approvisionnements sont difficiles à obtenir.

LE CABLE DE COTON MONTE; LES FICELLES ET LA CORDE AUSSI

Articles en coton. — Des prix plus élevés sont en vigueur pour les ficelles et le câble de coton, etc. Les nouveaux prix pour le câble sont: 3-16, la lb., 75c; 1-4 et plus, 74c. Corde à châssis, No 6, la lb., 80c; No 7, 79c et 8-12, 78c. La ficelle de coton a monté d'environ 5 pour cent sur toute la ligne, les lignes tressées imprégnées de craie ont subi une avance semblable.

LES PIEGES A RAT PLUS CHERS; DE MEME QUE LES COUPELETS, ETC.

Pièges à rat, bouts, coupelets.—La ligne "Hold-Em" de cages de broche se vend plus chère, la hausse étant d'environ 20 pour cent.

Les bouts (nipples) de tuyau sont à la hausse, ceux de quatre pouces et moins avec 77½ pour cent et plus de quatre pouces, 67½ pour cent.

Les divers coupelets, ordinaires et fantaisie, boulons, etc., de la marque Canada Steel ainsi que les produits de la fabrique Taylor-Forbes ont subi une hausse; les escomptes étant d'environ 10 pour cent plus élevés.

LES FABRICANTS DE POELES OCCUPES A FAIRE LEURS LIVRAISONS

Poêles et accessoires. — Les manufacturiers de poêles et de ranges suffisent à peine actuellement à faire face à la demande. Le commerce des fournaises a été considérable, et il y a eu aussi une forte demande pour les ranges et les poêles. Les tendances sont très fermes et les déclins ne sont pas probables dans les circonstances actuelles; des avances sur nombre de lignes ne seraient pas surprenantes.

La vente des dessous de fournaise, les pelles à fournaise, les pelles à cendre, les chaudières à charbon, etc., est très active et le ton est très ferme.

LA DEMANDE EST ACTIVE, MAIS IL N'Y A PAS DE CHANGEMENT SUR LES HUILES

Huiles et gazoline. — La demande pour l'huile de charbon et la gazoline est forte et les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins. Les prix n'offrent pas de changement marqué, le prix de l'huile de charbon variant de 22c à 25c le gallon. La gazoline à moteur se vend encore 33c.

IL Y A UN BON MOUVEMENT DES CLOUS ET LES PRIX SONT MAINTENUS

Clous et broche. — Les prix sont stables et fermes pour les clous découpés et de broche et la base se maintient à $4.75 le baril. Il y a une bonne vente de la broche et la base du prix reste à $5 les 100 lbs pour le No 9 et les plus gros diamètres.

LE FER ET L'ACIER SONT ACTIFS ET STABLES

Fer et acier. — Il y a un mouvement actif sur les barres de fer et d'acier et les tendances portent vers l'affermissement. Il est probable que les barres vont figurer parmi les ventes des maisons de gros à partir de ce moment et jusqu'ici l'on a éprouvé très peu de difficulté à se procurer ce dont on avait besoin.

Nous cotons:

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini Star	3.30
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LE MANILLE AMERICAIN PLUS FERME; LES PRIX DES JUTES ELEVES

Câble et cordage. — Il n'y a pas de changement notable à enregistrer cette semaine sur le marché du câble. Aux Etats-Unis, les prix du câble de manille a monté d'un centin et comme il y a rareté du véritable manille, les tendances sont plus fermes. Aucun changement n'a été fait aussi, la base du manille pur étant à 31c; le manille anglais et beaver à 27c et les sisals à 23½c. La jute est très ferme et chère.

LES STOCKS DES TOLES VONT-ILS DISPARAITRE ENTIEREMENT?

Plaques et feuilles. — Il est à l'ordre du jour de dire que la situation en ce qui regarde les tôles galvanisées est déjà aigue, et ceux qui ont un stock sont très fortunés. Quelques-uns ont vendu tout ce qu'ils avaient; d'autres cherchent à en avoir partout où ils croient pouvoir en trouver. Les livraisons des usines ne s'amélioreront pas probablement d'ici quelques semaines, et par suite nous pouvons dire que les prix sont nominaux et qu'ils vont continuer à l'être. Les cotations suivantes sont sujettes à une revision immédiate et les prix ne pourront rester en vigueur durant un temps bien défini.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.65	6.40
Calibre 12	5.70	6.35
Calibre 14	5.75	6.50
Calibre 16	5.85	6.65
Calibre 18-20	6.30	6.35
Calibre 22-24	6.35	6.40
Calibre 26	6.45	6.50
Calibre 28	6.75	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	9.00
Calibre 28	8.85
Calibre 26	8.75
Calibres 22 et 24	8.40
Calibre 16	8.00
Calibre 18	8.25
Calibre 20	8.25

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LES PRODUITS DU PLOMB TRES FERMES

Produits du plomb, soudure. — Bien que le marché n'offre pas de changement, les tendances sont plus fermes, et il n'est pas du tout improbable que des avances seront faites avant longtemps sur la soudure et autres lignes de plomb. La difficulté à se procurer du plomb anglais deviendra plus

ande un peu plus tard, dit-on, et les dances alors seront plus élevées le continent américain.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Tubuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 5%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.37½
Soudure, strictement, la lb.	0.33
Soudure, commerciale, la lb.	0.32
Soudure, wiping, la lb.	0.30
Soudure à broche (No 8)—	
10-60	0.36
5-55	0.38¾
0.60	0.41¼
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

TUYAU DE FER
Standard Buttweld
Les 100 pieds.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
pc...	$ 6.00	$ 8.00	$.....	$.....
pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
pc...	38.90	49.73	.....	.....
pc...	50.87	65.03	.....	.....
pc...	64.86	81.88	.....	.....
pc...	76.85	97.01	.....	.....

Standard Lapweld.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
pc...	$27.94	$34.78	$31.64	$38.11
pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

FERBLANC EST ERRATIQUE; LE PLOMB FORT; LE SMELTER A LA BAISSE

étaux en lingots. — Le ton n'est changé pour le cuivre. Le marché ferblanc brut est erratique; celui plomb plus fort et la position du ter est plus facile.

uivre. — Il y a encore une certaine demande et les prix restent sans ngement. S'il y a quelque chose, t un ton plus facile.

erblanc. — Cet item change chaque jour, et la difficulté se trouve dans définition du marché, des avances es déclins étant fréquemment anncés par des câblogrammes de Lon-

omb. — Il y a une probabilité de sse des prix du plomb, si les en- de plomb anglais sont arrêtés et st probable que la chose va se dans un avenir très rapproché. demande a été active et les prix nement maintenus.

elter. — Un déclin d'un quart de centin la livre a été enregistré cette semaine, la base actuelle étant à 9¾c.

Aluminium. — Une meilleure demande existe sur ce marché et le prix reste sans changement à 34c.

Fer en gueuse. — $50 la tonne est encore le prix coté pour les petits lots.

LA PEINTURE

Tout indique à présent une réduction préliminaire dans le prix de l'huile de graine de lin. Actuellement, l'huile sur place se vend un peu meilleur marché, et d'ici une semaine il est possible qu'une base de $2.50 soit atteinte. La graine s'en va aux broyeurs en plus grande quantité, mais la température dans l'Ouest du Canada n'a pas été favorable à un bon mouvement. La demande locale est plutôt limitée.

La térébenthine a baissé un peu et il y a un stock suffisant pour répondre à une demande limitée de la part du commerce. Les maisons de gros déclarent qu'il faut de cinq à six semaines pour obtenir des approvisionnements du Sud.

Le mouvement du mastic n'est pas encore très actif, bien que les ventes de blanc de plomb dans l'huile soient un peu moins nombreuses au commerce local. La demande au cours de la saison dernière a été très forte et toutes les sources font rapport d'une année très satisfaisante.

ON S'ATTEND A UNE AMELIORATION IMMEDIATE SUR LE MARCHE DE L'HUILE.

Huile de Graine de Lin. — Bien que la liste actuelle des cotations sur l'huile de graine de lin ne soit pas beaucoup changée, le ton est plus facile et l'on s'attend à ce que les stocks de graine subissent une grande amélioration d'ici une autre semaine. Cela devrait assurer une base autour de $2.50 pour la première quinzaine de novembre et à $2 pour la dernière quinzaine. Un broyeur disait qu'un lot de 50 barils s'était vendu autour de $2.75 le baril, tandis que des lots de barils simple avaient rapporté $2.85. Les ventes sont limitées, et d'ici une autre semaine le marché devrait baissé un peu.

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	2.85	2.95
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....

Bouillie—

1 à 4 barils	2.87½	2.97½
5 à 9 barils	....	....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

LA TEREBENTHINE EST MAINTENUE; LES LIVRAISONS LENTES

Térébenthine.—Les livraisons de la térébenthine prennent de cinq à six semaines et cela rend difficile l'estimation des stocks. Le marché est stable et dans un quartier il a baissé de 10c le gallon. La demande limitée qui existe de la part du commerce est bien remplie dans le moment.

Térébenthine—

	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	2.35	2.65
Par petits lots	....	2.65

(Empaquetage extra)

LA DEMANDE N'EST PAS CONSIDERABLE POUR LE MASTIC; LA VITRE S'EN VIENT

Mastic et Vitre. — Il n'y a pas encore une grande demande pour le mastic et le marché n'offre pas de changement marqué. Il restera probablement stable pendant encore quelque temps.

La vitre est rare, surtout dans les dimensions populaires, mais d'ici une semaine ou deux les importateurs espèrent avoir de plus gros stocks, et par suite ils seront en position de répondre à tous les besoins.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

PEU D'AFFAIRES ICI POUR LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE

Blanc de plomb dans l'huile. — Ici, et pour le commerce domestique les affaires ne sont pas bien considérables. Il y a eu une forte demande des sources d'exportation, et les manufacturiers ont été mien satisfaits de l'étendue de ce commerce, qui leur offrira un plus gros débouché, probablement, l'an prochain.

Les prix restent encore sans changement, avec les lots de 5 tonnes cotés à $15.50 les 100 lbs; les lots d'une tonne à $16 et en plus petites quantités à $16.35.

LE COMMERCE EST DE SAISON POUR LES PEINTURES MELANGEES

Peintures Préparées. — Les fabricants de peinture ont fait la revue de la saison et, en général, ils sont bien satisfaits des résultats de 1919. Les perspectives pour l'an prochain sont excellentes. En attendant, il se fait

un certain montant de bonnes affaires, mais l'approche du temps froid a, naturellement, réduit les ventes des peintures pour l'extérieur. Le marché reste sans changement.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.12	0.12

Couleurs (sèches)	la livre
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11 0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17 0.19
Vert Chrome, pur	0.19 0.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 lbs	10.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½ 0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½ 0.15
Ochre d'Or, 100 livres	0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils	0.04½
Ochre jaune, barils	0.03½ 0.05½
Ochre français, barils	0.06 0.10½
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Rouge Super Magnetic	0.05
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23	0.30
Rouge Indien	0.30	0.36
Jaune chrome, pur	0.53	0.55
Ochre d'or, pur	0.30	0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25	0.29
Verts, purs	0.28	0.38
Terres de Sienne	0.34	0.36
Terres d'Ombre	0.34	0.36
Bleu Ultra-marin	0.45	0.50
Bleu de Prusse		1.00
Bleu de Chine		1.00
Noir fin	0.35	0.37
Noir ivoire		0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38	0.40
Noir de marine, 5 livres		0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss, C. P. C.	5.75
Email "Blanc", B-H	6.90
Mooramel	7.00

Colle.

Colle All-Round Brantford—

Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85	45.45	
86 à 90	48.85	
91 à 94	49.80	
95 à 100	58.55	
101 à 105	65.35	
106 à 110	73.10	

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%.
Comptant, 2 pour cent.
f.a.b. Montréal.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 20 pour 100.
Livraison en ville, 25 pour 100.
f.a.b. Montréal.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.68 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.35
Crown Diamond	16.00	16.35
Crown, pur	16.00	16.35
Ramsay, pur	16.35	16.70
Green Seal	16.00	16.35
Moore, pur	16.00	16.35
Tiger, pur	16.00	16.35
O. P. W. Dec., pur	16.25	16.60
Eléphant, véritable	16.50	16.85
Red Seal	16.00	16.35
Decorators, pur	16.00	16.35
O. P. W. anglais	16.20	16.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.50, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris

En barils, environ 600 lbs	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche	4.95
Eléphant, couleurs	4.55
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.80
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.80
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	4.80
Moore, couleurs, blanches	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	4.00
Moore, peinture de plancher	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	4.80
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.00
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur, couleurs	3.50
Ramsay pure, blanche	4.90
Ramsay pure, couleurs	4.65
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porch paint	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, coulours	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.05
Maple Leaf, couleurs	4.80
Maple Leaf, à plancher	4.00
Pearcy, préparées, blanches	4.25
Pearcy, préparées, couleurs	4.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

BLANC

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17½
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

COULEURS

No 5	0.13½
No 1	0.12½
No 7	0.11½
No 1A	0.10½
No 1B	0.09½
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

Le Crampon Tapatco donne une prise solide et tient en place les agrafes, longtemps après que le tissu lui-même a été affaibli par l'usure.



Tous les propriétaires de chevaux ont besoin de ces bourrures.

C'EST LA RAISON POUR LAQUELLE LES VENTES SONT CONTINUELLES ET PROFITABLES.

Les marchands aiment à vendre des lignes qui sont en demande — naturellement, ils préfèrent celles qui se vendent facilement durant toute l'année. Ils ont cette ligne avec les bourrures à collier de cheval Tapatco — une ligne qui ne manque jamais de donner satisfaction.

Grâce à un petit travail supplémentaire, un marchand peut augmenter le chiffre de ses ventes de cette ligne profitable. En disant à ses clients combien il est important de se procurer une semblable bourrure pour tous ses chevaux, il peut inciter plus de gens à l'employer continuellement. Il peut facilement signaler la perte que subit un cultivateur lorsque ses chevaux sont au repos par suite de blessure à l'épaule— il peut offrir les bourrures Tapatco comme un préventif certain contre les contusions, les blessures et les irritations. Un examen de la bourrure par le client bâcle généralement la vente.

Poussez la vente des Tapatco de cette manière — et vous constaterez qu'il vous est possible de doubler le chiffre de vos ventes de cette ligne profitable.

GANTS TAPATCO

Notre ligne variée et complète comprend des modèles qui répondent à tous les besoins de vos clients en fait de gants de travail.

Modèles: gantelet, poignet en tricot et haut à bande.

Pesanteurs: pesants, moyennement pesants et légers.

Matériel: bout en cuir, dessus en cuir, en Jersey.

TAPATCO REGISTERED TRADE MARK BRAND BOURRURES à Colliers de Chevaux

Gants et mitaines en tan, ardoise ou oxford.

THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO., CHATHAM, ONT.

38 ans d'expérience dans la fabrication des bourrures.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR

Grand Prix Spécial

Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

Vendez le TUE-MOUCHES

de J. B. CHOUINARD

qui détruit: poux, mites, punaises, coquerelles, mouches, etc. Ne renferme pas de poison. Se vend 25c la boîte avec un soufflet rempli de poudre pour 30c. Les conditions et prix que nous offrons aux marchands leur laissent un superbe profit. Echantillon gratis sur demande.

Adresser toute correspondance à

J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.

VILLAGE DU CAP DE LA MADELEINE

PLACE D'AFFAIRES A VENDRE

Située au centre de trois moulins à papier et près de la cale sèche.
Grosse clientèle.
Gros chiffres d'affaires.
Grand magasin et résidence privée.
Superbe occasion pour un acheteur immédiat.
Conditions faciles de paiements.
Une partie comptant et le reste par versements faciles.
Ecrire au

NOTAIRE L. P. MERCIER,

25 rue St-Alexandre, TROIS-RIVIERES.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

LESSIVEUSES CONNOR

Nous avons la ligne la plus complète à vous offrir et une proprosition très intéressante à vous faire.
Les machines à laver "CONNOR" sont largement annoncées, et très connues de façon avantageuse. Nos marchands sont enthousiastes parce que les articles "CONNOR" se vendent facilement et donnent des profits extraordinaires. Si vous n'êtes pas familier avec les produits "CONNOR", envoyez-nous une carte postale et nous vous ferons connaître la ligne la mieux faite, la plus moderne, la plus satisfaisante de Lessiveuses qui soit sur le marché. Nos prix sont corrects — nos marchandises sont fiables, ainsi donc pourquoi hésiter? L'occasion ne se présente qu'une fois — saisissez celle qui s'offre à vous.

Electriques, à moteur à gaz, à pouvoir d'eau, ou à main. Aussi tordeuses, supports, planches à laver et à pétrir, barattes, etc.



Demandez-nous notre proposition de vente et nos prix.

J. H. CONNOR & SON, Limited, OTTAWA ONT.

Une offre qui s'adresse strictement au marchand

La PEINTURE RAMSAY est placée sur le marché par les Marchands de Ramsay et les Marchands de Ramsay font des profits en vendant la

PEINTURE RAMSAY'S

Il n'y a pas de borne à notre coopération; pas de restriction de qualité; rien d'épargné pour maintenir le succès du bon renom qui a pris 77 longues années pour s'édifier.

Ecrivez pour notre proposition

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO MONTREAL VANCOUVER

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

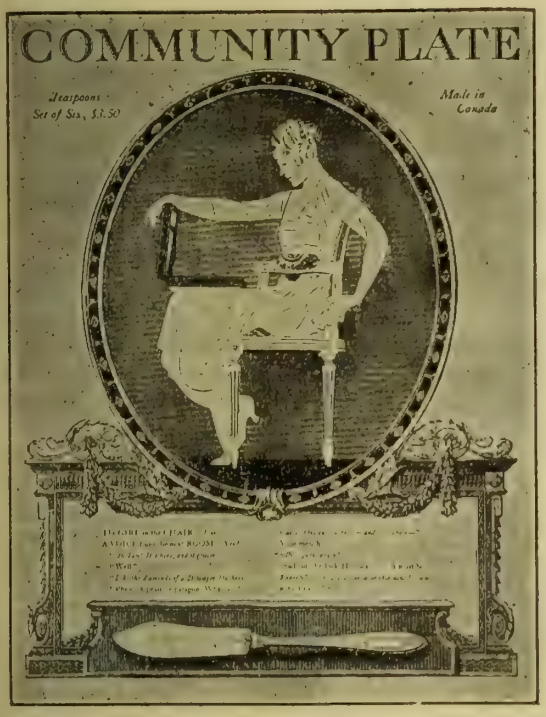
Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

LES SUPERBES ANNONCES DE LA

COMMUNITY PLATE







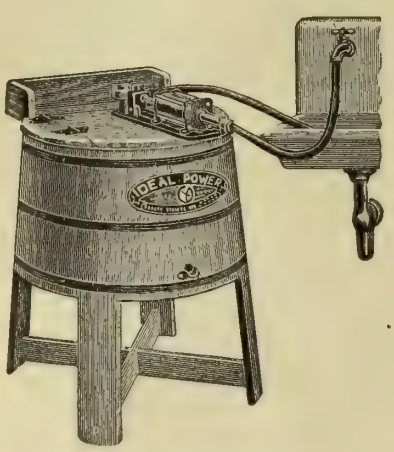


Quatre de la série des onze annonces artistiques de l'Argenterie COMMUNITY PLATE qui seront publiées dans les principaux quotidiens français et anglais de tout le Canada d'ici Noël.

ONEIDA COMMUNITY,
LIMITED

Niagara Falls, Ontario.

L'"IDEAL"



"La Machine qui marche toute seule"

est la lessiveuse actionnée par l'eau su laquelle on peut compter pour avoir u service long et satisfaisant, lorsque l'o peut avoir la pression d'eau requise.

Le moteur est simple de constructio n'ayant pas de parties délicates suscep tibles de se détraquer. Il est fort e rapide, et avec du soin il durera des an nées.

Chaque moteur est éprouvé avec soi avant de partir de la fabrique.

Dans la fabrication de l'"Idéal" - moteur, cuve et autres parties — l meilleur matériel est employé par d ouvriers d'une grande habilité, de sort qu'une fois la lessiveuse finie elle appr che autant de la perfection qu'il est po sible de le faire.

Dowswell, Lees & Co.

LIMITED

Représentant: JOHN R. ANDERSON

36-38 Rue St-Dizier, - - - - MONTREAL, P.

Il n'y en a pas de meilleures que les

BROSSES DE SIMMS

La supériorité des SIMMS sur toutes les autres brosses et balais est la récompense de 54 années d'efforts consciencieux pour fabriquer une ligne de brosses et de balais parfaits sous les rapports du matériel et de la fabrication.

Une garantie de qualité accompagne chacun de nos produits.

Balais		Brosses à chaussures
Petits balais	Blaireaux	Brosses à poêle
Pinceaux à peinture		Brosses à plancher

Chacun des articles ci-dessus est de vente assurée et profitable pour vous. Votre client sera satisfait — et il recevra la meilleure valeur pour son argent.

Prenez en stock notre ligne et vous aurez le commerce de balais et de brosses de votre district.

T. S. SIMMS & CO., LIMITED

Fabricants des meilleurs brosses et balais depuis 54 ans.

Siège social: ST. JOHN, N. B.

MONTREAL LONDON TORONTO



Les Clotures et Barrières "Invincible"

Ne sont vendues que par l'intermédiaire des marchands, à des prix qui sont raisonnables.

Vous pouvez réaliser un bon profit --- faire face à la concurrence des maisons vendant par malle et offrir à vos clients des marchandises que vous avez en mains en tenant la Clôture *"Invincible"*.

La Clôture *"Invincible"* donne depuis de nombreuses années le maximum de satisfaction dans tout le Canada.

Cette bonne clôture est manufacturée entièrement au Canada, depuis le minerai jusqu'au matériel fini. Beaucoup d'autres marques sont simplement bouclées avec du fil de fer importé.

Echantillons, Prix et Renseignements Complémentaires vous seront gracieusement envoyés sur demande.

The Steel Company of Canada,

LIMITED

Rue Notre-Dame Ouest, MONTREAL

Il se Vend à Vue!

Le Tranche-Aliments "HOME 65"

—parce que vous pouvez facilement démontrer à vos clients que c'est l'article le plus utile qu'ils peuvent avoir dans leur cuisine.

Maxwell

Superbement fini

Chapeau hermétique à l'eau

Fait au Canada

Une bonne ligne à mentionner en tout temps.

MAXWELLS LIMITED

St. Marys, Ontario

Modèle à Vis d'Arrêt

DES

Porte-Outils "Agrippa"

DE

Williams pour Tours



Pour donner un choix plus grand et plus varié dans la ligne des porte-outils "Agrippa" de Williams, nous offrons ce modèle à vis d'arrêt de porte-outils pour tours, surtout à ceux qui se servent d'outils à couper (cutters) faits d'acier ayant été martelé ou laminé avec une plus grande variété de dimensions que celles employées généralement dans les ateliers ordinaires. Mais pour la majorité de ceux qui achètent des outils à couper de dimension précise, nous recommandons le véritable modèle à came "Agrippa" de porte-outils pour tours comme étant le plus fort, le plus recommandable et celui qui donnera meilleure satisfaction que n'importe quel autre porte-outil pour découper. Les deux sont illustrés ici.

Modèles droits et tournant à gauche et à droite en stock aux mêmes prix que le modèle à came de la dimension correspondante. Ecrivez pour avoir un exemplaire de notre brochurette traitant des outils pour machinistes.

J. H. WILLIAMS & Co.

122 RICHARDS ST., BROOKLYN, N.Y.

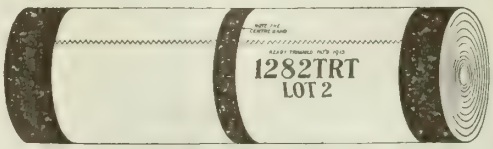
Représentants canadiens:
The Canadian Fairbanks-Morse Co.,
MONTREAL et QUEBEC.

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

DESSINS NOUVEAUX
COULEURS NOUVELLES
TRAITEMENTS TECHNIQUES NOUVEAUX
FINIS NOUVEAUX

Cette nouvelle période de l'histoire exige des idées nouvelles dans la décoration de la maison. Pour cela, ces papiers seront trouvés très utiles.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



ont considérablement augmenté le commerce des autres marchands. Pourquoi ne feraient-ils pas la même chose pour vous?

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon, Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)



Le meilleur

PLOMB EN SAUMON

anglais

Marque " ENTHOVEN "

A. C. Leslie & Co. Limited

560 rue Saint-Paul Ouest

MONTREAL.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

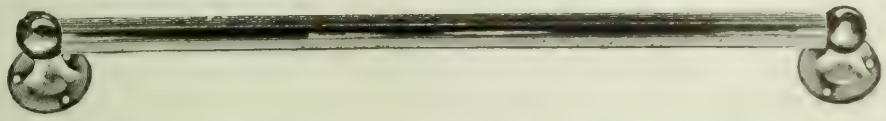
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

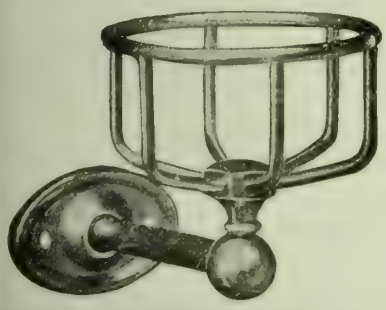
Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.





Garnitures Gendron pour Salle de Bain

D'autres produits Gendron pour écouler votre stock plus rapidement. Assurent de grosses ventes, un bon profit, une clientèle permanente et des commandes répétées. Attirent le client et lui donnent satisfaction.

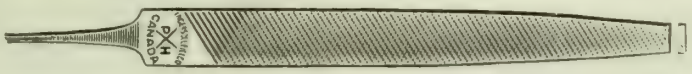
THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, Limited

rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ontario.

JOHN MORROW SCREW & NUT CO. LIMITED

A celui qui s'en sert

Vous tenez toujours à avoir *ce qu'il y a de mieux* — alors vous devriez exiger que l'on vous *donne les MORROWS.*



ECROUS AVEC TARAUD

A deux filetages—recommandables

LIMES INGERSOLL

Il n'y en a pas d'aussi bonnes. "Elles taillent plus vite et durent plus longtemps."

FOREUSES A TORSION

Celles qui percent plus de trous avec le moins d'affûtage.

Aucun marchand de gros recommandable ne vous offrira une contrefaçon. Achetez les produits Morrow chez votre fournisseur. Usine à Ingersoll, Canada.

En gros seulement de
F. BACON & CO., Agents,
Montréal, Qué.



LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke - - - - - MONTREAL

LA BANQUE MOLSONS

[Incorporée en 1855]

Capital et Fonds de Réserve $8,800,000

us de 100 Succursales

Pour remplacer les ravages de la grande guerre il faudra que des industries nouvelles soient organisées et équipées et qu'un grand nombre de celles qui sont déjà établies soient réorganisées. Beaucoup d'argent sera requis pour ces fins. Les gérants de la Banque Molsons étudieront avec empressement le côté financier de ces entreprises et donneront leurs conseils pratiques sans entraîner aucune obligation de votre part de leur confier vos affaires.

Edward C. Pratt,
Gérant Général

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 34,000,000.00

95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrède BIENVENU, Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef
M. C.-A. ROY, Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé	$5,000,000
Capital versé	2,000,000
Réserve	2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

BANQUE D'HOCHELAGA

—— Fondée en 1874 ——

Capital autorisé	$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve	7,800,000
Total de l'actif au-delà de	67,000,000

—— DIRECTEURS: ——

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson,
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

——— 39 Bureaux de Quartiers ———

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

J. L. HOULE

Viandes en gros, Volailles, Oeufs, Patates

1, Bonsecours, MONTREAL.

Tél. MAIN: 3072



M. FELDMAN, Prop.

Tél. Westmount: { 7617 / 7618

Syndicat St-Henri

Magasin à rayons

COMPTANT OU CREDIT

1685-0 rue Notre-Dame O. 1687
MONTREAL.

FINANCES

LA SITUATION FINANCIERE ET ECONOMIQUE

New-York, 3. — La production mondiale de l'or a diminué. Le coût de la production de ce métal précieux a augmenté, tandis que la valeur de l'or monnayé est restée la même. Les Etats-Unis, cependant, devenus les créanciers des autres pays, ont considérablement accru leur réserve d'or. Ils ont plus d'or en proportion de leur papier monnaie qu'avant la guerre, mais là n'est pas toute la question.

La relation de la quantité de monnaie avec le niveau des prix s'établit par le pouvoir d'achat. La monnaie est une facilité de faire des achats, mais le crédit des banques en est une autre et il faut ajouter qu'en ce pays on en a fait un usage considérable. La hausse des prix dans tous les pays du monde est due en grande partie à l'inflation du crédit à l'énorme usage que l'on a fait du crédit comme pouvoir d'achat.

Sur le continent européen l'expansion de ce crédit s'est pratiquée par la mise en circulation des billets de banque. En Angleterre et aux Etats-Unis elle s'est produite au moyen d'emprunts contractés auprès des banques.

Les prêts et les escomptes de toutes les banques nationales s'élevaient au 30 juin 1914 à $6,-000,069,215 et au mois de mai 1919, à $9,904,821,-000. A ce dernier montant il faut ajouter celui de $2,100,000,000 qui a passé dans les réserves des banques sous forme de réescomptes, ce qui fait un total de $12,000,000,000.

Les dépôts des particuliers dans les banques nationales s'élevaient en juin 1914 à $6,268,692,000 et au mois de mai 1914 au chiffre énorme de $11,-799,799,000. Les prêts et dépôts des banques d'Etat et des compagnies féduciaires ont augmenté dans les mêmes proportions.

La guerre a été l'occasion d'une formidable expansion exercée sur la production industrielle du pays. Le gouvernement a distribué des contrats à droite et à gauche pour des fournitures et du matériel de guerre et c'est à qui des contracteurs offrirait les prix les plus élevés pour la main-d'oeuvre et les matières premières.

Les ouvriers ont passé d'un patron à l'autre et chaque fois qu'ils changeaient de place ce n'était que pour obtenir une augmentation de salaire. Le nombre de gens ont quitté la ferme, les fabriques, les manufactures et les chemins de fer pour aller travailler dans les fabriques de munitions et de là dans les chantiers maritimes. L'activité industrielle sans précédent et les processions de gens se rendant aux manufactures ne discontinuaient pas. Ils furent rares ceux qui ne purent obtenir des contrats et une fois qu'ils avaient les contrats en mains, rien n'était plus facile que d'obtenir de l'argent pour leur exécution et il en résultait que les ouvriers n'eurent que l'embarras du choix pour obtenir de l'ouvrage à des salaires qu'ils n'avaient jamais gagnés auparavant et qu'ils n'avaient jamais rêvé d'obtenir.

La situation fut telle que la demande illimitée se trouva en face d'une main-d'oeuvre et de matières premières dont la disponibilité était restreinte et ce fut là la cause réelle de la hausse et des salaires et des prix. Ce que les événements appellent inflation du pouvoir d'achat à laquelle n'a pas correspondu dans les mêmes proportions l'accroissement de la production.

———:o:———

LES BESOINS DE L'EUROPE.

Washington, 1er. — Les besoins de l'Europe pour l'année prochaine dépassent $1,500,000,000 et la plus grande partie, sinon la totalité de ce montant sera déposée aux Etats-Unis, pourvu que des arrangements puissent être pris relativement à des crédits suffisants.

Jusqu'à présent trois pays seulement ont fait connaître leurs besoins pour l'année 1920. Ce sont la France, l'Italie et la Belgique. Lorsque la Grande-Bretagne et les nations du centre de l'Europe auront à leur tour fait connaître leurs besoins le total atteindra deux milliards.

Les besoins de la France seront de $700,000,-000 environ; ceux de l'Italie, de $800,000,000 et ceux de la Belgique, de $100,000,000.

Les besoins de la France comprennent surtout: produits alimentaires, $150,000,000; cuivre, $70,000,-000; coton, $200,000,000; pétrole, de $50,000,000 à $75,000,000; acier et autres produits, $100,000,000.

L'Italie aura besoin de 4,000,000 de tonnes de pétrole et de 12,000,000 de tonnes de charbon.

Les prix élevés auxquels se vend le blé américain ont forcé la Belgique à acheter son blé en Argentine et en Roumanie.

———:o:———

UN PLACEMENT DE TOUT REPOS IDEAL.

C'est celui que vous feriez si vous souscriviez à l'Emprunt National, 1o. Parce qu'il est garanti par le pays tout entier; 2o. parce qu'il vous rapportera du 5½ pour cent; 3o. parce que cet intérêt vous sera payé deux fois l'année; 4o. parce que sa valeur est à l'abri de tous les coups de bourse ou des crises; 5o. parce qu'il est le seul placement assuré d'une hausse; 6o. parce qu'il est le plus facile à faire; 7o. parce qu'il est à l'abri de toutes pertes.

Dites nous donc ce qui vaut mieux qu'un placement dans l'emprunt national ?

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance Patronale

Manufacturiers,

Entrepreneurs, Commerçants

La "Loi des Accidents du Travail de la Province de Québec" vous impose des responsabilités sérieuses relativement aux accidents dont vos employés pourraient être victimes au cours de leur travail, ainsi qu'à la réparation des dommages qui pourraient en résulter. "La Prévoyance" assume pour vous ces responsabilités. Elle émet, à des taux raisonnables, des polices couvrant toutes les responsabilités du patron pour les accidents à ses employés.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

ASSURANCE COMMERCIALE

Un commerce quel qu'il soit ne saurait être solidement protégé, si ceux qui contribuent le plus à son succès ne sont pas titulaires d'une Police d'Assurance dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous renseignements à la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY
Siège social - - TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

The Liverpool-Manitoba
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00
Capital Souscrit $1,000,000.00
Capital Versé $247,015.70
Actif $1,019,177.68
Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

S PERTES PAR LE FEU AU CANADA

rapport de la "National Fire Protection tion" sur l'incendie de Baltimore déclare

absence générale de protection des ouver- ratiquées dans les murs, a plus contribué te autre cause à répandre cet incendie. On me attribuer à cette cause l'extension de ce point de rendre impuissants les efforts du l'incendie."

les de protection des fenêtres. — Les types ction des fenêtres se divisent en trois clas- oir: jets d'eau ou arroseurs ouverts, contre- talliques, châssis métalliques ou recouverts l avec vitres en treillis. Les arroseurs ou- u "rideaux aquifères" n'ont pas été soumis euves très rigoureuses, et cependant on les unde de préférence aux contrevents. Cette nce ne semble pas être justifiée, car l'eau ermane et permet à la chaleur radiante de er facilement. Un rapport du "New York Fire Underwriters", sur la question des s, comme protection des fenêtres, résume e de la manière suivante:

us sommes sous l'impression que le système seurs ouverts alimentés par des conduites us forte pression, ne saurait apposer une sûre en cas de grand incendie. On ne de- l'installer à l'exclusion des vitres à treillis ntrevents. Nous croyons que l'on devrait ge de ces derniers sur toutes les ouvertures s, dans les quartiers exposés."

us grande valeur des arroseurs ouverts re- le renfort qu'ils pourvoient à d'autres me- protection des fenêtres, telles que les con- t les vitres à treillis.

ontrevents ont fait preuve de résistance s occasions, mais leur apparence n'est pas e. Leur emploi a sa raison d'être dans les s pratiquées à l'arrière des entrepôts et factures, toute méthode systématique de , dans une maison occupée par des loca- serait guère pratique. Un autre inconvénient serait qu'un feu, qui éclaterait à l'intérieur pendant la nuit, pourrait atteindre de grandes proportions, avant d'être découvert de l'extérieur, si ces contrevents étaient fermés. Les stores qui s'enroulent automatiquement n'ont pas ce désavantage, mais leur installation est dispendieuse. Les contrevents de toute sorte devraient posséder les qualités suivantes: (a) la résistance au feu. Cette propriété dépend des matériaux dont ils sont faits et de leur mode d'installation; (b) la propriété de résister à la radiation de la chaleur; (c) la facilité d'être ouverts de l'extérieur. Cette dernière qualité est essentielle, afin que les pompiers puissent avoir accès à l'intérieur, ou que les personnes de l'intérieur aient issue en dehors de la maison.

Lorsque le danger du voisinage ne justifie pas l'usage des contrevents, ou si leur apparence déplaît, des vitres à treillis, montées dans des châssis métalliques ou couverts en métal, plaisent davantage, mais n'ont pas le même degré de résistance; cependant, de telles vitres ne sont pas une protection contre la radiation de la chaleur; on ne saurait les recommander en cas de dangers graves, à moins qu'elles ne soient renforcées par des contrevents ou des arroseurs extérieurs.

En général, si une construction est de première classe et séparée de toute autre d'au moins 75 pieds, les arroseurs ouverts devraient suffire, sauf les cas de dangers très graves. Si le danger extérieur est ordinaire et à 40 ou 50 pieds de distance, et que la construction elle-même n'est pas de matières très inflammables, les vitres à treillis seraient préférables. S'il y a danger grave et que la distance est de 25 à 40 pieds, il est nécessaire de couvrir les contrevents de fer-blanc, lorsque l'apparence n'est pas un obstacle. Et si la distance d'un danger grave est inférieure à 25 pieds, il faut non seulement couvrir les contrevents d'une enveloppe métallique, mais recourir en outre aux vitres à treillis ou aux arroseurs ouverts. Ces recommandations sont purement des mesures de précaution, car chaque construction est en soi un problème, suivant la nature des matériaux, des occupants et du danger de son voisinage. Les principaux désavantages des fenêtres protégées, en outre de leur laideur, est que l'économie réalisée sur les primes d'assurance est trop minime pour couvrir les frais de protection; d'un autre côté, elles sont impuissantes contre les feux qui éclatent à l'intérieur.

Appel aux Aviseurs Financiers

Le privilège, le devoir des financiers canadiens et leur opportunité.

C'est un grand privilège que le vôtre --- vous, les financiers canadiens, que d'être les aviseurs financiers d'au delà de huit millions de personnes.

C'est un noble devoir qui s'impose à vous --- vous les financiers du Canada --- que d'aviser consciencieusement vos concitoyens, quant au placement de leur argent.

C'est une belle occasion qui vous est offerte --- à vous les financiers canadiens---de conseiller le placement des fonds de fideicommis et de successions dans une des meilleures valeurs; d'encourager les gens timides à acheter des Obligations qui sont absolument garanties par toutes les ressources de la nation; d'encourager le petit épargnant, l'ouvrier à gages, l'homme et la femme salariés à acheter des Obligations de l'Emprunt de la Victoire, 1919, suivant le plan de paiements partiels, créant ainsi des habitudes d'épargne, qui donnent la satisfaction et contribuent au bonheur.

Prêchez l'évangile des bons placements !

Prêchez l'évangile de l'épargne !

Prêchez l'achat d'obligations de la Victoire 1919 !

Emprunt de la Victoire 1919.

Publiée sous les auspices du Ministre des Finances par le Comité Canadien de l'Emprunt de la Victoire.



Sauvez la surface

et

Vous sauvez tout

La saison d'automne, plus que n'importe quelle autre, est le bon temps pour peinturer.

Nous sollicitons de nouveau votre patronage sur la base du mérite seulement.

Nos produits ne sont pas faits *pour être vendus à un certain prix* mais *d'après un étalon de qualité!*

OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

OTTAWA,
Canada.







Les agents Brandram-Henderson peuvent fournir une peinture pour toutes les fins. Quelle que soit la peinture dont votre client peut avoir besoin, il y a un produit B-H de haute qualité qui fera son affaire.

La ligne B-H est une ligne complète, une ligne de qualité supérieure et une ligne valant la peine que l'on se renseigne sur elle.

Toute demande de renseignements de votre part ne vous engagera en aucune manière.











"Sauvez la surface et vous sauvez tout." *Peinture et Vernis.*

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCES — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

1887 | MONTREAL, vendredi 14 novembre 1919. | Vol. XXXII—No 46



LA BALANCE DAYTON DANS VOTRE MAGASIN EST UNE BONNE INDICATION A VOTRE BANQUIER

...E inspire la confiance. La présence d'une balance Dayton dans votre magasin a des effets plus étendus que vous ne le croyez. Elle assure des pesées exactes et des conditions de prix absolument précises aussi. Tous ceux qui voient une ...lance Dayton dans votre magasin ont une meilleure opinion de vous et de votre établissement parce qu'elle s'y trouve. ... la marque d'un marchand de progrès. C'est un signe que les clients y sont traités équitablement. Elle porte vos ...uis à être un peu plus fiers de l'homme pour qui ils travaillent. Elle montre à vos clients que vous êtes non seulement ...archand prospère, mais encore que vous êtes judicieux, moderne et progressif.

La balance illustrée ici projette votre annonce lumineuse chaque fois que vous l'employez. Votre magasin est bien annoncé. Faites venir notre nouveau catalogue illustré.

DAYTON COMPUTING SCALES

(FAITES AU CANADA)

212 RUE McGILL, MONTREAL.

Bureau Principal et Manufactures: Avenues Royce et Campbell, Toronto, Ont.

Aussi à WINNIPEG et VANCOUVER.

...RANK E. MUTTON,
...prés. et gérant général.

Division de l'Intercolonial Business Machines Co., Limited. Aussi fabricants des Enregistreurs de temps International et des machines à calculer Hollerith à l'électricité.



LA CONSTRUCTION REPREND



DE toutes les parties de la province de Québec, la bonne nouvelle arrive que la construction reprend, et la demande continuelle, urgente, pour les produits Neponset est la preuve évidente que c'est vrai.

Examinez le chiffre de vos ventes! A-t-il augmenté dernièrement? Si non, c'est le temps de vous mettre à l'oeuvre et de répondre à la demande dans votre territoire — car vous avez actuellement l'occasion de faire des écoulements de stock rapides et des profits substantiels. Faites savoir à vos clients que vous vendez les

PRODUITS NEPONSET

les produits éprouvés pour toutes fins de construction.

TOITURE PAROID NEPONSET

La toiture idéale pour édifices à fabrique, entrepôts ou granges. Une toiture avec un service de dix-neuf ans à l'appui de son renom comme la meilleure toiture préparée qui soit faite au Canada.

BARDEAUX JUMEAUX NEPONSET

Pour toiture de n'importe quelle maison. Ces bardeaux sont faits en deux couleurs: rouge et vert, du même matériel résistant que celui de la Paroid. Ils sont non seulement idéals pour la toiture de votre maison, mais encore vous pouvez les poser avec le plus joli effet sur votre fabrique.

PLANCHE- MURALE NEPONSET

Pour réparer les murs endommagés et faire des divisions. C'est la seule planche murale sur le marché qui n'exige aucun fini ni décoration.

PRODUITS NEPONSET

Feutre asphalte, papier à construction imperméable noir, papier isolant, ciment plastique, peinture Neponset, toiture en caoutchouc, Florian Neponset.

BIRD & SON, Limited

HAMILTON, Ont.

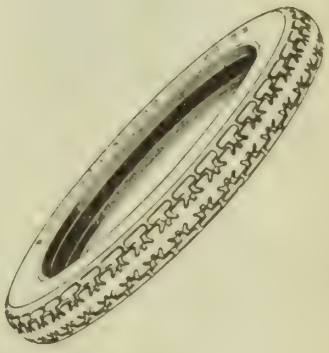
Fabriques: Hamilton, Ont.; Pont Rouge, Qué.;
37 rue St-Antoine, Montréal, Qué.

Edificateurs de Grosses Affaires

Durant 1919 le service donné par les Pneus Maltese Cross a dépassé toutes les attentes. Ce service exceptionnel, ajouté à une campagne de publicité intensive fait que c'est une bonne politique d'affaires pour vous, que de vendre les



Pneus



Maltese Cross

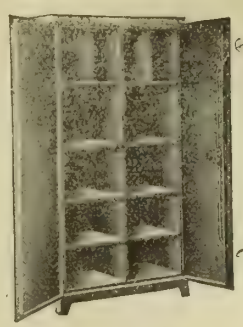
Le plus précieux actif: "la clientèle", ne peut être obtenue que si vous donnez à vos clients une satisfaction absolue. Ne vendez que des pneus parfaits --- les Pneus Maltese Cross.

Notre voyageur passera bientôt chez vous. Faites une liste de ce qu'il vous faut et remettez-la lui. Prenez un stock complet --- pour vous éviter des désappointements.

Gutta Percha & Rubber, Limited

Siège social et Fabrique: Toronto.

Succursales: Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Fort William, Winnipeg, Saskatoon, Régina, Calgary, Edmonton, Lethbridge, Vancouver, Victoria.



Classeur à documents en acier ou en autre matériel.



Coffre-fort en acier pour la maison ou le bureau.

Tout Magasin, Bureau et Résidence offre une perspective de vente pour un article de la ligne

DENNISTEEL

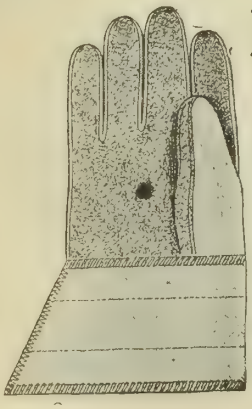
Le Classeur à documents tout en acier illustré ci-contre est un de nos articles qui se vendent le plus vite. Il donne de l'espace pour tous les documents, papiers, etc., qu'on laisse traîner dans le magasin ou dans le bureau et qui donnent une si mauvaise apparence à votre place d'affaires. Ce classeur met en lieu sûr vos documents, papiers, etc., et vous évite la perte de temps occasionnée par la recherche d'un document qu'il vous faut immédiatement. Plusieurs modèles et dimensions au choix.

Ce coffre-fort en acier pour la maison ou le bureau est d'une construction à double paroi avec de l'amiante entre les parois. La porte et le tiroir sont munis d'une serrure Yale. Se vend aux maisons et aux bureaux où l'on n'a pas de place pour un gros coffre-fort.

Ecrivez-nous pour avoir des brochurettes décrivant toute notre ligne. Adressez-vous à notre bureau-chef, à London, Ont.

THE DENNIS WIRE AND IRON WORKS CO. LIMITED
LONDON CANADA

AGENTS DEMANDES. — Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, Winnipeg, Calgary, Vancouver.



Le gant "ECONOMIQUE" pour le Client est le Gant "PROFITABLE" pour le Marchand

Actuellement, pendant que les gens cherchent des moyens d'économiser, il y a une très bonne raison pour la vente déjà grandissante des Gants TAPATCO. Le service qu'ils donnent est tellement exceptionnel que leur véritable économie saute aux yeux.

Les hommes qui travaillent de leurs mains ne sont pas lents à se rendre compte qu'ils peuvent économiser de l'argent en portant des gants aussi résistants. Par suite, les marchands vendent très facilement cette ligne de gants — qui leur donne un joli profit.

Faites-vous le commerce de gants de travail que vous devriez faire? Nombre de marchands rapportent une augmentation immédiate de leurs ventes de gants après qu'ils ont fait connaître la ligne TAPATCO à leurs clients.

GANTS
TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND

"Des mois de service avec chaque paire."

MODELES
Gantelet, poignet en tricot et haut avec bande.

PESANTEURS
Epais, moyennement épais et minces.

MATERIEL
Bout en cuir, paume en cuir, mitaines et gants en Jersey, en tan, ardoise ou exfords.

The American Pad & Textile Company, Chatham, Ont.



VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons : glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.
Aussi verre à châssis.
Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.
Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.
Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

LES OUTILS DE BUCHERONS DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.



The

THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

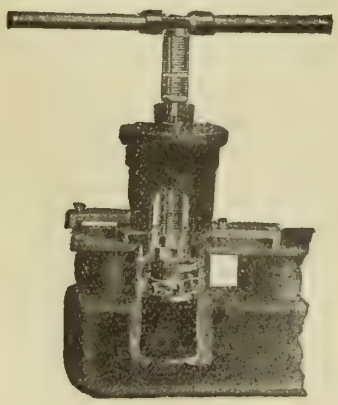
PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

LES OUTILS UNIVERSAL A ALESER DE NOUVEAU SONT CORRECTS.

C'est là un fait prouvé:— Non une prophétie.

1. La qualité du matériel employé et la perfection de la fabrication.
2. Spécifiez l'"UNIVERSAL."
3. Plus d'assurance de la robustesse de l'Universal.
4. Il fait le travail qu'on exige de lui.
5. C'est un placement profitable.



Voici l'UNIVERSAL en opération. Pouvez-vous vous dispenser d'un semblable outil?

Catalogue avec renseignements complets envoyé sur demande.

Cinq raisons dans cette lettre pour lesquelles tous les garages devraient avoir

L'OUTILLAGE UNIVERSEL:

Tél. 6446 Automobiles usagés à vendre

J. W. FREEMAN,

Atelier de réparations et garage Ford
9654—106 A Avenue Edmonton, Alta.

5 Juin, 1919.

P. A. C. McINTYRE & CO.,
Agents vendeurs pour l'Ouest
Universal Reboring Tools
WINNIPEG, Man.

Messieurs,

En réponse à votre demande touchant notre expérience avec les outils Universal à aléser de nouveau, il nous fait plaisir de déclarer que:

Il y a environ deux ans, nous avons acheté un outil Universal à aléser de nouveau et depuis nous avons alésé à peu près trois cents moteurs avec cet outil.

Cet outil est précis et fait le travail d'une manière entièrement satisfaisante. Nous le considérons comme un placement très profitable et nous ne voudrions pas nous en passer dans notre atelier.

Vos tout dévoués,

J. W. FREEMAN,
Par A. F. Coburn, surintendant de l'atelier.

Manufacturé par

THE WINDSOR MACHINE & TOOL WORKS

WINDSOR - ONTARIO

Fournaises à Air Chaud

Plus que jamais auparavant dans l'histoire du chauffage des maisons, ce problème est sérieusement étudié par le propriétaire et par le locataire. De sorte qu'il est absolument nécessaire que l'entrepreneur qui installe le système de chauffage connaisse parfaitement ce sujet pour préparer intelligemment des estimés, un plan et voir à l'installation des systèmes à air chaud.

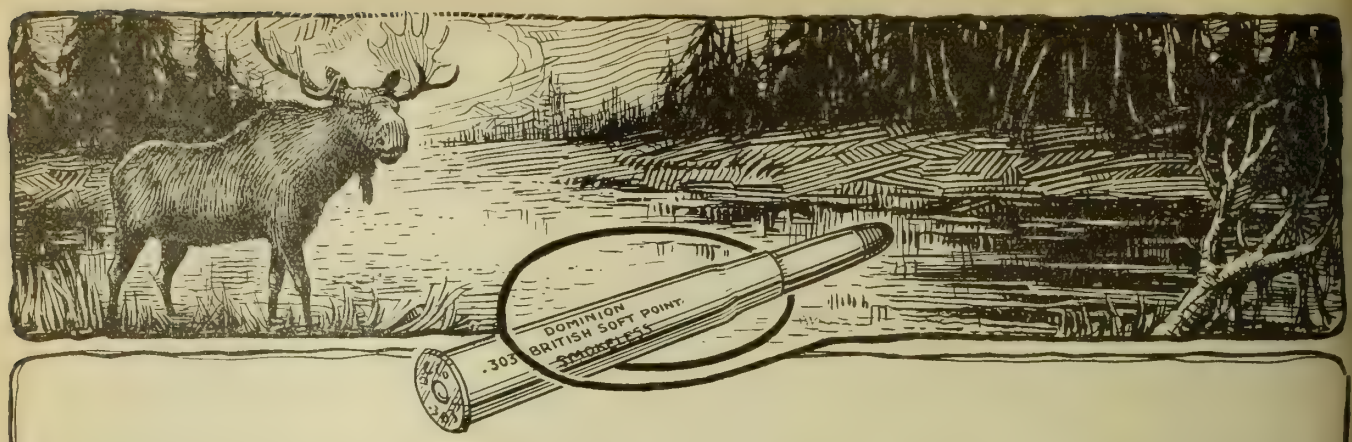
Le chauffage à air chaud, lorsqu'il est intelligemment et bien posé, est reconnu par les meilleures autorités comme le système de chauffage le plus hygiénique, le plus pratique et le plus économique.

Nos experts en fait de chauffage, qui consacrent tout leur temps à cette industrie, sont des hommes qui se font gloire de suivre la marche du progrès dans la pose des chauffages à air chaud, et leurs services vous sont offerts gratis chaque fois que vous avez besoin de leurs conseils.

Si vous tenez à garder votre renom comme bon poseur de chauffage à air chaud, voici quelques points vitaux à considérer: toujours recommander la pose des appareils d'un manufacturier en renom dont la garantie accompagne toujours la vôtre; faire l'installation suivant les méthodes les plus modernes, en employant des matériaux de première classe et à un prix vous permettant de faire faire le travail par les meilleurs ouvriers, car alors votre client recevra la pleine valeur de l'argent qu'il dépensera, et vous réaliserez non-seulement un profit qui vous permettra de vivre, mais vous aurez la réputation de faire un travail recommandable et satisfaisant, ce qui ne manquera pas d'ajouter énormément au SUCCES de votre commerce.

THE McCLARY MANUFACTURING CO.

23 RUE WELLINGTON, MONTREAL



LA VENTE DES CARTOUCHES POUR GROS GIBIER

Le chasseur du gros gibier, lorsqu'il achète des cartouches, n'a le choix que parmi les diverses marques de la cartouche appropriée à sa carabine.

LES CARTOUCHES DOMINION POUR LE GROS GIBIER

(Voir la liste plus bas)

sont faites pour les carabines populaires au Canada.
La qualité reconnue des cartouches de sport Dominion est le résultat de l'emploi d'hommes ayant perfectionné ces facilités de production qui assurent la perfection d'un produit.

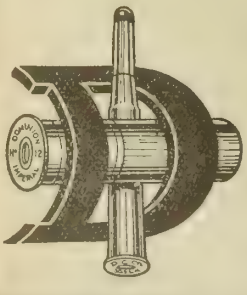
L'analyse chimique et microscopique de toutes les matières — la surveillance continuelle à toutes les phases de la fabrication — et des épreuves complètes par le tir de centaines de cartouches ont pour résultat la vélocité Dominion — la précision Dominion — la pénétration Dominion de chaque cartouche empaquetée dans les boîtes portant la traditionnelle marque de fabrique "D". Dites cela à vos clients.

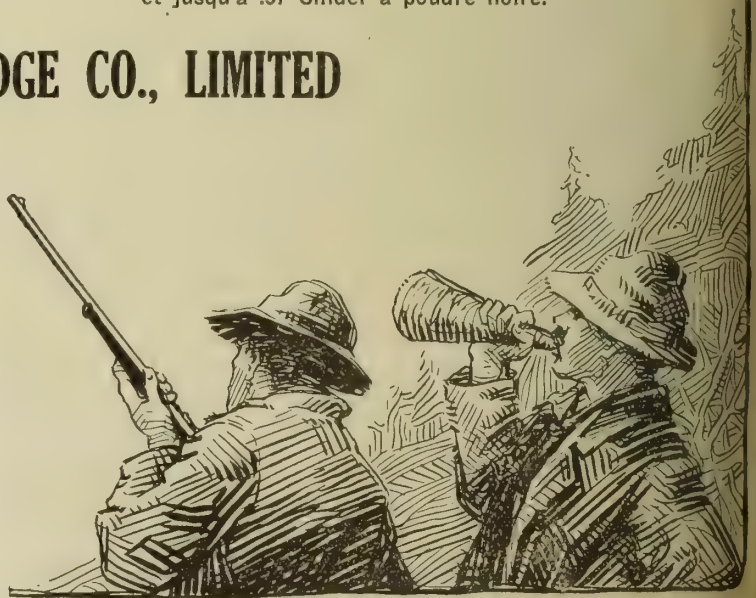
Les Cartouches de sport Dominion sont:
.25-35 à bout mou sans fumée.
.280 à bout mou sans fumée.
.30-30 à bout mou sans fumée.
.303 à bout mou Savage sans fumée.
.303 à bout British sans fumée.
.32 Spécial.
.32-40 à poudre noire et à bout mou sans fumée.
.38-55 à poudre noire et à bout mou sans fumée.
et jusqu'à .57 Snider à poudre noire.

DOMINION CARTRIDGE CO., LIMITED

120 rue St-Jacques,

Montréal.





SHERWIN-WILLIAMS

—la ligne complète

Peinture préparée—S. W. P.
Teinture à bardeaux
Peinture créosotée
Peinture rouge Commonwealth pour granges
Peinture à toitures et à ponts
Couleur unie (pour murs et plafonds)
Email Old Dutch
Decotint (peinture murale à l'eau froide)
Peinture à plancher de portique
Peinture à plancher d'intérieur
Marnot (vernis à plancher)
Scarnot (pour vernissage d'intérieur)
mails et finis à auto
Peinture aluminum
mail à tuyau de poêle
ire à plancher
eintures-vernis
c., etc., etc.

Un produit de bonne qualité pour toutes les fins.

POUR tous les travaux de peinture, vernissage, etc., il y a un produit S.-W. qui est, sans contredit, le meilleur dans son genre. Lorsque vous prenez en stock la ligne S.-W. vous pouvez avoir tout ce qu'il vous faut pour votre département de la peinture. Vous savez (et vos clients le savent aussi) que pour la qualité et le prix, c'est la meilleure valeur sur le marché.

La Sherwin-Williams est la ligne de peinture la mieux annoncée au monde. Depuis des années nous n'avons cessé de parler au public à l'aide de placards, enseignes, quotidiens, magazines, journaux d'agriculture, etc., des avantages de la ligne S-W. Le public sait que nos affirmations sont véridiques, car il en a eu la preuve.

Ecrivez pour avoir des détails sur la proposition S-W — elle veut dire le progrès de votre département de la peinture.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

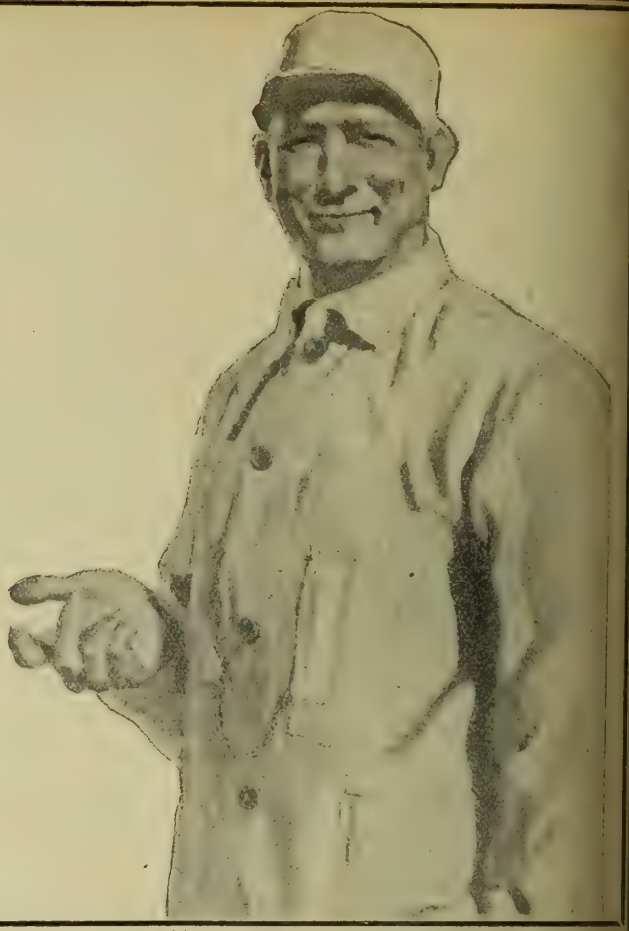
THE SHERWIN-WILLIAMS CO.
of Canada, Limited.
FABRICANTS DE PEINTURE, VERNIS, ET DE COULEURS EN POUDRE
BROYEUR DE GRAINE DE LIN
MANUFACTURES: MONTRÉAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDRES, ANG.
BUREAUX ET ENTREPÔTS: MONTRÉAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER LONDRES, ANG.

Le Peintre Luxeberry dit :

Lorsque papa me prit comme associé dans son commerce il y a trente ans, il se servait des vernis, teintures et émails de Berry Brothers depuis plus de trente ans. Papa a abandonné son pinceau depuis longtemps, mais je continue encore à me servir des finis Berry. Ils ont été la pierre fondamentale de mon succès.

C'est la confiance méritée dans les produits des Berry Brothers qui maintient et accroit leur demande. Les plus petits acheteurs ont appris que l'étiquette des Berry Brothers est une garantie de la qualité et une protection absolue contre les finis de qualité inférieure.

N'importe quel marchand peut accroître son commerce de vernis en mettant en évidence les marques des Berry Brothers.



BERRY BROTHERS INC
World's Largest Makers
Varnishes and Paint Specialties

WALKERVILLE, ONT.

Le Commerce de Noel

Allez-vous être du nombre des marchands qui font de l'argent avec le commerce de Noël?

Efforcez-vous d'avoir ce commerce cette année — et permettez aux Disston de vous aider!

Les gens qui lisent régulièrement les annonces des scies et des outils Disston dans leurs journaux et magazines seront ceux qui achèteront chez vous à l'occasion de Noël — profitez de la popularité du nom Disston pour leur vendre.

La publicité Disston pour les meilleurs outils et scies sur le marché atteint pour ainsi dire tous vos clients.

7,456,748 propriétaires, 781,067 garçons et jeunes gens et 9,589,745 cultivateurs ainsi que leurs familles lisent régulièrement les annonces Disston — et ces mêmes gens seront vos clients à Noël.

Profitez de la publicité Disston !

Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer des étalages de vitrines, des garnitures de magasin ainsi que de la littérature d'annonce. Ecrivez-nous.

HENRY DISSTON & SONS, Inc., Toronto, Canada.

REG. U.S. PAT. OFF.

Succursale: Vancouver, C.A.

REG. U.S. PAT. OFF.

MODÈLES COMMUNITY



COMMUNITY PLATE

RELIANCE PLATE

PAR PLATE

Il serait avantageux pour vous de vendre l'ARGENTERIE COMMUNITY PLATE. Elle est faite avec le plus épais placage et le dos de chaque cuiller et de chaque fourchette — le dos est la surface la plus exposée à l'usure — est protégé par notre célèbre double couche superposée et visible d'argent pur, qui donne à l'article la double épaisseur de l'argenterie ordinaire. Elle est vendue sur une base de revente qui vous assure un joli profit et en même temps vous protège contre les gens sans scrupules qui "coupent" les prix. Aux points de vue du modèle, de la qualité durable et de l'approbation du public, il n'y a pas l'argenterie sur la marché aujourd'hui qui mérite autant d'être poussée de l'avant que la COMMUNITY PLATE.

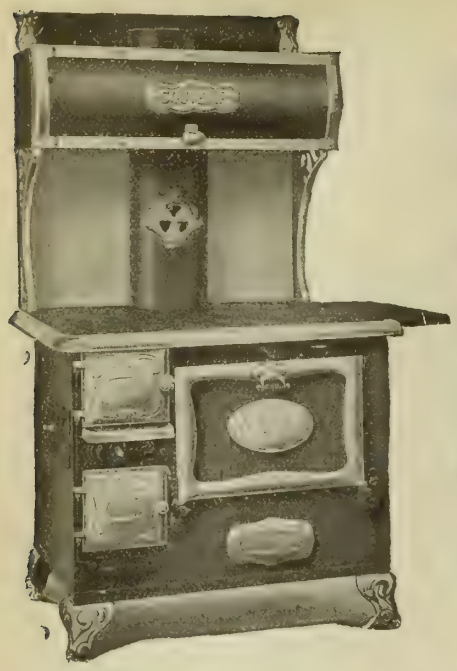
L'Argenterie RELIANCE PLATE Oneida Community est une ligne recommandable pour les gens qui tiennent à avoir de l'argenterie, mais qui ne peuvent acheter la COMMUNITY PLATE. Cette argenterie est avec double couche de placage, renforcé aux endroits les plus exposés à l'usure par une double couche visible d'argent pur.

L'Argenterie PAR PLATE Oneida Community, protégée où porte l'usure, est scientifiquement modelée pour donner le plus long service possible pour le montant déboursé. Bien que son prix soit modéré, la qualité est excellente, de sorte que c'est une ligne payante pour n'importe quel marchand.

ONEIDA COMMUNITY, LTD.

NIAGARA, FALLS, ONT.

Qualité **Economie**



Si vous voulez que votre commerce de poêles soit profitable, tenez une ligne qui donnera entière satisfaction à votre clientèle.

LES POELES "SOUVENIR" EN FONTE ET EN ACIER SONT VENDUS PAR TOUS LES MARCHANDS PROGRESSISTES

Les avantages offerts par ces poêles sautent aux yeux des acheteurs et les ventes se font vite. Ces poêles répondent à tous les besoins d'une ménagère. En dépit de la hausse générale de la matière première, nous sommes encore en position d'offrir au commerce la meilleure valeur au plus bas prix possible. Les caractéristiques des poêles "SOUVENIR" sont la QUALITE et L'ECONOMIE. Comparez-les avec les autres poêles sur le marché et vous serez forcé d'admettre cela.

Si vous tenez à conserver votre clientèle et à l'accroître, écrivez pour avoir notre catalogue et notre liste de prix. NOS POELES FERONT LE RESTE.

No	Ronds	Fourneau	Boîte à feu pour le charbon	Boîte à feu pour le bois	Dessus	Hauteur	Poids	Prix
8-18 Carré	6-8"	16 x 16 x 10¼	14 x 6 x 6½	16 x 6 x 6½	38 x 25½	31	300	$49.80
9-20 Carré	4-9" 2-6"	18 x 18 à 10½	15 x 6 x 7	21 x 7 x 7	28 x 40	32	350	52.95
9-22 Carré	6-9"	20 x 20 x 12	17 x 7 x 7	23 x 8 x 8	28 x 42	32	390	56.65
9-20 Réservoir					28 x 45		410	60.85
9-22 Réservoir					26 x 46		450	64.50

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCCESSEURS DE

GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED

HAMILTON, ONTARIO

VANCOUVER WINNIPEG MONTREAL

"75 années de succès dans la fabrication"

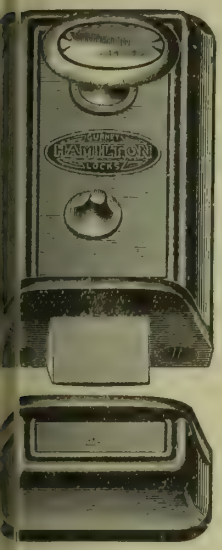
VOUS AVEZ BESOIN DE SERRURES ET DE QUINCAILLERIE D'ENTREPRENEURS

Adressez-vous en toute confiance à

HE HAMILTON STOVE & HEATER COMPANY, Limited.

Successeurs de

GURNEY, TILDEN & CO., Limited



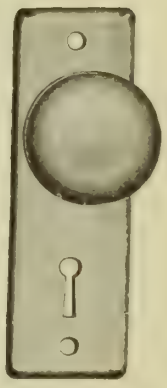


erou No 1980

ot de nuit à cylindre, ure antique. En vente us les marchands de

30.32 la douzaine, net.

Notre quincaillerie est garantie sous tous rapports donner entière satisfaction à votre clientèle, quelque difficile qu'elle soit.



Fermeture 1 D No 0200

Pour l'intérieur. Fini cuivre antique. Prix: $5.70 la douzaine.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCCESSEURS DE

GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED

HAMILTON, ONTARIO

UVER WINNIPEG MONTREAL

"75 années de succès dans la fabrication"

Aero Cord

LA "AERO CORD" est la seule corde sur le marché qui soit à l'épreuve de l'eau, ne pourrit pas et ne s'étire pas. Ces caractéristiques exceptionnelles en font sans contredit le meilleur article à se procurer comme corde à linge, corde à voile, corde à tente, corde à touage et corde à trolley. Elle répond aussi à tous les besoins de l'intérieur et peut, par exemple, fort bien servir de corde à châssis, etc.

PLUS forte et coûtant meilleur marché que n'importe quel autre article servant à un usage semblable, il n'est pas surprenant que cette corde se soit créé, dans le monde commercial et industriel, une réputation à nulle autre comparable. Elle est sans aucun doute la plus profitable pour le marchand, qui donne infailliblement satisfaction à sa clientèle et augmente constamment ses ventes, et à tous ceux qui s'en servent, puisqu'elle est la meilleure et la moins cher.

Demandez à votre marchand de gros la corde à linge "Aero", elle coûte moins et dure plus longtemps.

LA "AERO CORD" est composée d'une corde spéciale à fibre tordue, couverte par de nombreux plis de coton, tissés sous haute tension, l'enroulant étroitement, pour qu'elle ne se déroule pas, ni ne s'affaiblisse, ou ne s'étire; quant à son état d'être à l'épreuve de l'eau, elle est soumise à une solution qui maintient d'une façon permanente les fibres de la corde entière, éliminant toute espèce de rouille ainsi que l'étirage, et la rendant presque indestructible. Cette solution est neutre et ne tachera ni ne décolorera les tissus, comme corde à linge.

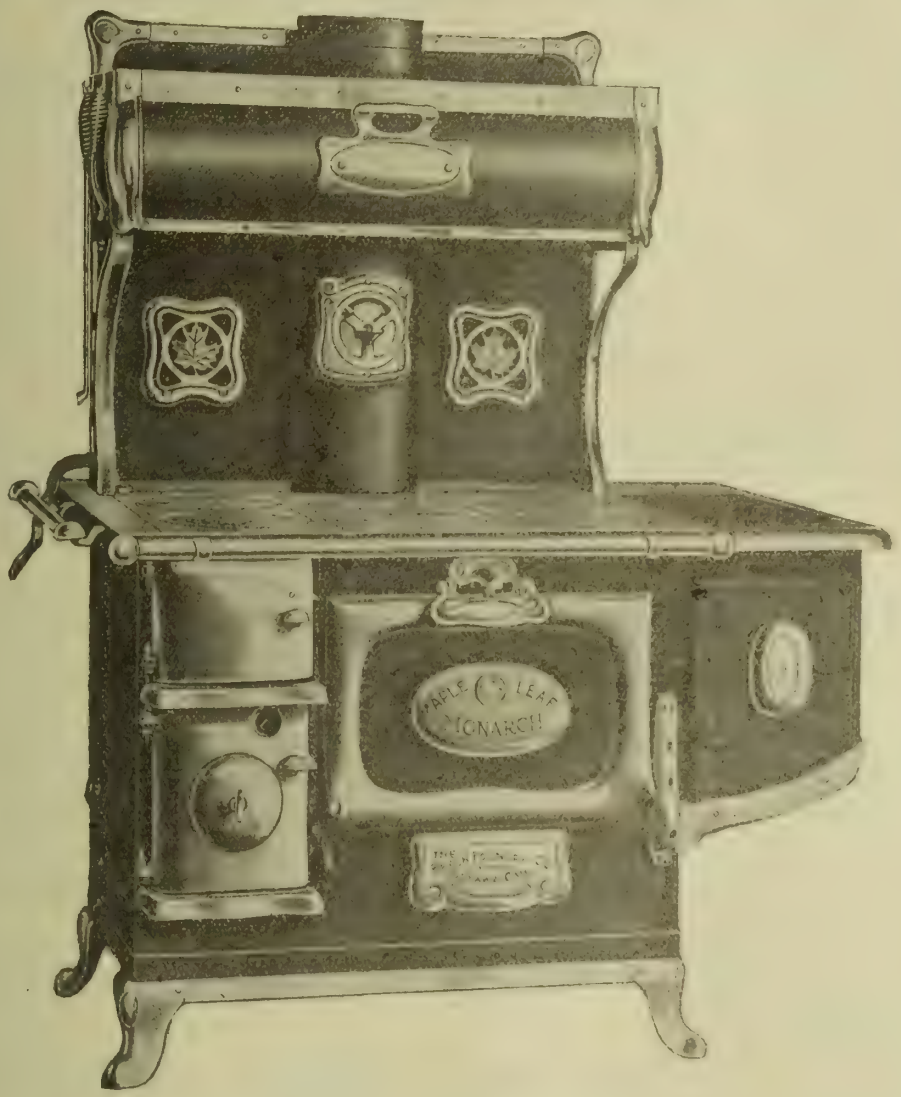
LA construction de la "AERO CORD" est bâsée sur le principe suivant: plus vous donnez de torsion à une corde, plus grande est la force pour un certain diamètre donné; mais quand une tension est exercée sur cette corde, elle tend à se dérouler, le déroulement étant en proportion directe au degré de tension exercée. Ceci non seulement affaiblit le tissu, mais permet un degré considérable d'étirage. Tous ces défauts des cordes ordinaires sont éliminés dans la "AERO CORD", la meilleure et la moins cher.

Aero Mfg. Co. Ltd.

Sherbrooke, Qué.

Augmentez vos Ventes en tenant la ligne

MAPLE LEAF



Le MONARCH, un superbe poêle de famille

un poêle indispensable dans toutes les familles. Vous constaterez qu'il est de vente facile. Il combine la r exceptionnelle aux derniers perfectionnements apportés à un poêle. Il est d'un beau modèle uni avec corps le d'acier épaisse, contenant un fourneau parfait avec thermomètre pour l'enregistrement des degrés de la a r, un réchaud d'une dimension exceptionnelle, une barre pour les linges de vaisselle, le plus nouveau foyer e les fameuses grilles Duplex pour brûler du bois ou du charbon. La vente de ce poêle donne un gros profit. Il ad pour ainsi dire tout seul à cause de sa valeur exceptionnelle, de son prix modéré et de ses améliorations us nouvelles.

La campagne de publicité nationale pour le Monarch rend faciles les ventes de ce poêle.
Ecrivez aujourd'hui même pour avoir un catalogue ainsi que nos prix.

facturé par

THE BEACH FOUNDRY COMPANY, Limited

OTTAWA - - - - - - CANADA

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY COMPANY, SASKATOON, SASK.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis, Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

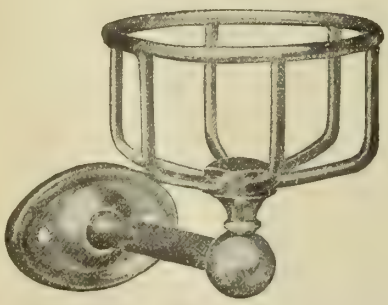
NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie., (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul. - - MONTREAL





Garnitures Gendron pour Salle de Bain

D'autres produits Gendron pour écouler votre stock plus rapidement. Assurent de grosses ventes, un bon profit, une clientèle permanente et des commandes répétées. Attirent le client et lui donnent satisfaction.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, Limited

rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ontario.

LES MEILLEURES FOREUSES A TORSION

MORROW Canada. Ingersoll,

Faites d'acier Sheffield (Ang.) par la John Morrow Screw & Nut Co., Limited — une compagnie essentiellement canadienne.



Les foreuses Morrow *sont garanties sous tous rapports* et elles perceront plus de trous avec moins d'affûtage.

Achetez de votre marchand de gros le plus proche, mais *EXIGEZ LES MORROWS.* Les marchands de gros recommandables ne vous donneront pas de contrefaçons.

Usine à Ingersoll, Canada.

En gros seulement de
F. BACON & CO., Agents,
Montréal, Qué.

M. le Marchand de Quincaillerie

Etes-vous en affaires pour faire un profit? La ligne de balances que vous vendez, vous permet-elle de faire concurrence aux maisons vendant par la poste tout en vous laissant une marge raisonnable de profits?

—Si non, vous ne devriez pas la tenir en magasin. Vous y gagneriez à donner suite à cette annonce.

Champion
Union
240 lbs



Remarquez le nouveau genre de plateau

Nous sommes en position de vous coter les prix les plus avantageux pour vous sur la ligne bien connue des

BALANCES IMPERIAL STANDARD & CHAMPION JEWEL

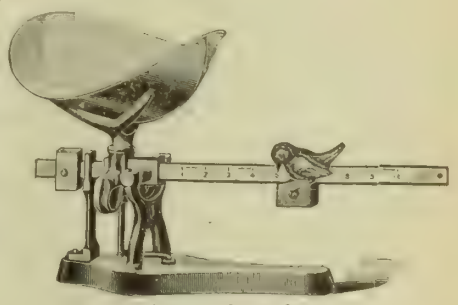
Tous les modèles et toutes les capacités au choix.

Depuis la plus petite balance postale à la plus grande balance-truc de 200 tonnes pour chemin de fer.



Balance de ménage
Capacité: 25 lbs.

Ne manquez pas de nous écrire pour avoir notre gros catalogue descriptif ainsi que notre liste de prix. Vous y trouverez un gros profit.



Balance de ménage
Capacité: 10 lbs.

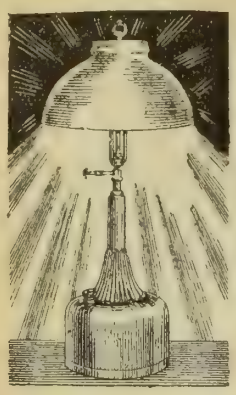
Manufacturées par

THE BURROW, STEWART & MILNE CO., LTD.

HAMILTON - - - - CANADA

Agent pour l'Est du Canada

JOHN R. ANDERSON - - 36 rue Saint-Dizier, Montréal.



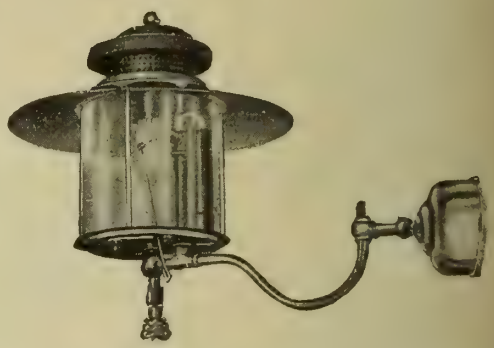
LA RADIANT

Tenez la Radiant en stock. Elle brûle du pétrole ou de la gazoline. Elle donne plus de lumière que 20 lampes à l'huile de charbon ordinaires. Contrairement aux lampes généralement employées, elle brûle dans n'importe quelle position; se place sur le côté, la tête en bas ou on peut la rouler sur le plancher sans le moindre danger. 'Se vend au détail $15.00.

Prix aux marchands, lampe échantillon	$12.50
En lots de 2 lampes	11.50
En lots de 6 lampes	11.00
En lots de 12 lampes	10.75

Lampe Portative Murale à Gazoline pour l'Extérieur

Puissance de 300 chandelles, dépense 1-3 cent par heure. Faite spécialement pour devanture de magasin avec fontaine d'une capacité d'une pinte. Une jolie lampe forte, durable, résistant aux intempéries et avec laquelle on peut compter avoir satisfaction, sous tous rapports. Celui qui l'essaie n'en veut pas d'autre. Cette lampe est nickelée et munie d'une cheminée en mica et elle peut remplacer la lampe mise généralement dehors. Prix au complet, prête à servir $18.00 Termes. — Une remise de 30% doit accompagner la commande. Si toute la remise accompagne la commande, un escompte de 5% sera déduit sur le prix de la facture.



THE CAPITAL GASOLINE LIGHT CO.

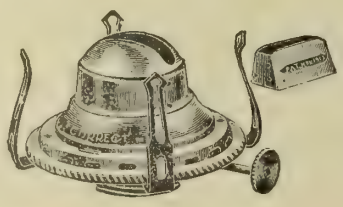
Rue Sparks, OTTAWA, Ont.

Becs de Lampe et de Fanal "CORRECT"

(type à flamme en éventail)

De 25 p.c. à 50 p.c. plus de lumière que n'importe quel autre bec.

Donnez un commande d'essai à votre marchand de gros. Vous aimerez ces becs.



Nous fabriquons également les becs "QUEEN MARY" et "DOMINION."

THE SCHULTZ MFG. CO. LIMITED

HAMILTON, Canada.

Donnez-nous le nom de votre marchand de gros et nous vous enverrons un échantillon.

ERIGEZ VOUS-MEME VOTRE GARAGE



Nos garages sont modernes, indestructibles, se transportent, se posent et se défont facilement.

Ils sont à l'épreuve du vent et du feu.

Ils ne peuvent rouiller.

Ce sont des constructions sur charpente en acier avec toiture en tôle galvanisée.

Nous avons pour les marchands des prix qui leur laissent une belle marge de profits.

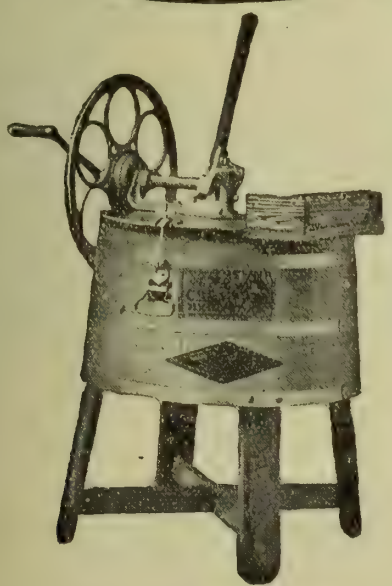
Pour plus de renseignements, écrivez à la

DOMINION CORRUGATED STEEL PIPE CO. LTD.

SAINT-JEAN, Qué.

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de

Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.



Nous fabriquons toutes espèces de Scies Circulaires à dents solides et à dents rapportées. Quel que soit le genre de Scies que vous désirez, nous pouvons vous les faire.
Réparations générales sur Scies telles que:
Vieilles Scies, à dents solides, converties en dents rapportées, ou à dentes rapportées converties en dents solides.
Scies passées au feu réparées à neuf, à dents solides, ou à dents rapportées.
Dents et Sections de Scies SIMONDS et R. HOE.
Demandez nos prix avant de placer vos commandes ailleurs.

LA MANUFACTURE DE SCIES DE LEVIS
LEVIS, QUE.

Les Kribs font faire de l'argent

LES MACHINES A LAVER KRIBS ne manquent jamais d'être une source ininterrompue de profits pour les marchands qui les vendent parce qu'elles ne manquent jamais de donner un service entièrement satisfaisant au client qui les achète.

C'EST UN VERITABLE PLAISIR que de vendre ces machines, dont les avantages sont si supérieurs à ceux des autres. Le bois qui entre dans leur construction — du cyprès choisi — et le soin avec lequel elles sont faites sont des exclusivités attrayantes. Les ENGRENAGES DECOUPES rendent impossible le glissement ou le relâchement de la marche — un inconvénient que l'on constate souvent avec les engrenages fondus ordinaires. Le MECANISME RECOUVERT et la distribution faite avec soin du poids de l'appareil — ce qui évite la trop forte tension sur les pentures ainsi que le bris du couvercle — sont d'excellents arguments de vente employés chaque jour par des centaines de marchands enchantés de vendre cette ligne de machines à laver.

La LAVEUSE ELECTRIQUE KRIBS offre tous les avantages de la machine la plus moderne à un prix raisonnable. Son service est merveilleux sans occasionner une forte dépense.
A l'électricité, par moteur à gazoline, par moteur hydraulique ou à la main.

Catalogue illustré et liste de prix sur demande.

William A. Kribs Co., Limited

HESPELER, ONTARIO

Fabricants de trucs de tous genres pour la manutention des marchandises.

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

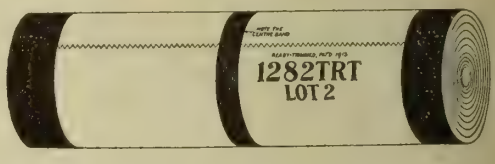
J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

FAITS AU CANADA

Il n'est peut-être pas généralement connu que ces superbes créations trouvent un marché dans plusieurs pays du monde où des marchandises ne sont achetées qu'à cause de leur mérite artistique.
En Angleterre, ces papiers à tapisser sont tenus dans le plus grand estime; en France, ils sont considérés comme pouvant subir favorablement la comparaison avec ceux qui sont fabriqués au pays même; en Australie, en Nouvelle-Zélande, à Terre-Neuve et au Sud-Africain, ils jouissent d'un renom exceptionnel. Les Canadiens, sûrement, ne vont pas mettre de côté des marchandises fabriquées au pays pour acheter des papiers à tapisser importés qui ne les surpassent pas en beauté du dessin et des couleurs ni dans l'excellence de leurs traitements techniques.



Les papiers "Tout rognés" Staunton sauvent du temps et du travail dans la pose de la tapisserie et ils assurent un travail parfait.
Lorsque vous achetez des papiers à tapisser, faites-vous montrer les papiers Staunton. Ils sont en vente chez tous les principaux marchands de papiers à tapisser du Canada.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

Pneus "Partridge"
Puissants Auxiliaires du Progrès



LES Pneus "Partridge" ont prouvé qu'ils occupent la première place dans la marche du progrès.

Une telle position est basée sur l'exécution et l'accomplissement dûe à leur durabilité.

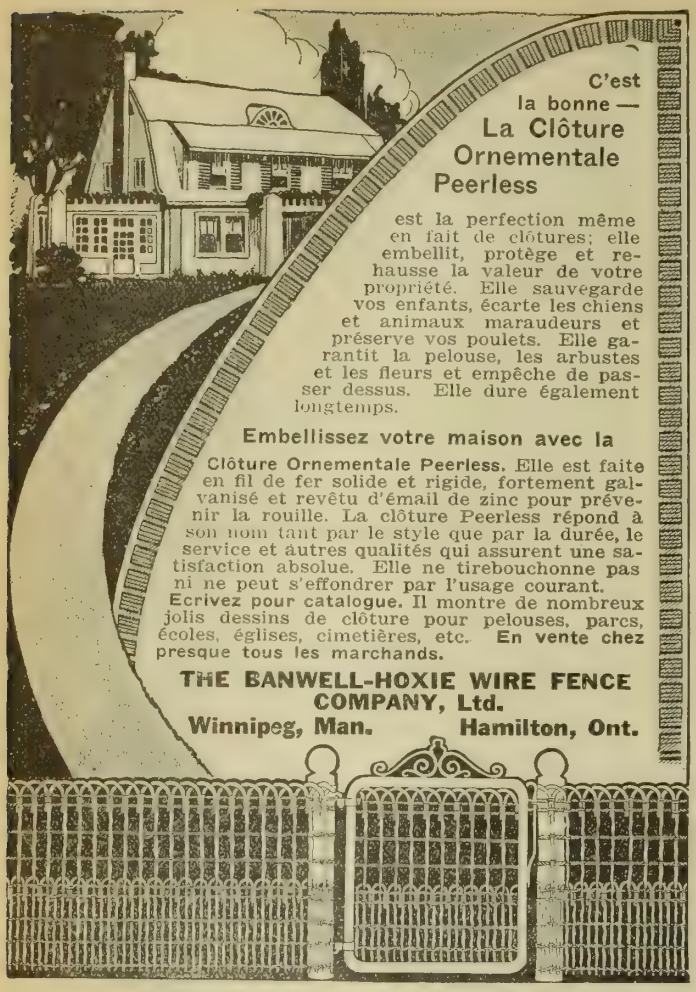
Manufacturés par The F. E. Partridge Rubber Company, *Limited*, Guelph, Ont.

Représentants pour la Province de Québec,
LAMONTAGNE LIMITÉE, - - MONTRÉAL.

L'annonce illustrée ici fait partie d'une série qui est publiée dans les quotidiens et les magazines d'un océan à l'autre. Les marchands peuvent profiter de cette publicité en donnant une commande immédiatement à

LAMONTAGNE Limitée,

MONTREAL



C'est la bonne — **La Clôture Ornementale Peerless**

est la perfection même en fait de clôtures; elle embellit, protège et rehausse la valeur de votre propriété. Elle sauvegarde vos enfants, écarte les chiens et animaux maraudeurs et préserve vos poulets. Elle garantit la pelouse, les arbustes et les fleurs et empêche de passer dessus. Elle dure également longtemps.

Embellissez votre maison avec la Clôture Ornementale Peerless. Elle est faite en fil de fer solide et rigide, fortement galvanisé et revêtu d'émail de zinc pour prévenir la rouille. La clôture Peerless répond à son nom tant par le style que par la durée, le service et autres qualités qui assurent une satisfaction absolue. Elle ne tirebouchonne pas ni ne peut s'effondrer par l'usage courant.

Ecrivez pour catalogue. Il montre de nombreux jolis dessins de clôture pour pelouses, parcs, écoles, églises, cimetières, etc. **En vente chez** presque tous les marchands.

THE BANWELL-HOXIE WIRE FENCE COMPANY, Ltd.

Winnipeg, Man. Hamilton, Ont.

VENTE D'INVENTAIRE

MESSIEURS: —

Nous avons 100,000 pieds de moulures assorties pour encadrement de ¾", 1", 1½", 2" de large; fini doré, circassien, chêne fumé et imitation, que nous devrons écouler d'ici au 15 décembre. Dans le but de satisfaire notre nombreuse clientèle, nous n'expédierons qu'à chaque client 800 pieds assortis de ces moulures, représentant 200 pieds de chaque largeur pour la modique somme de $50.00. Ces moulures ont une valeur de 6c à 12c le pied et représentent un assortiment complet des derniers modèles. Ecrivez et confiez-nous votre commande immédiatement.

La Cie Winsintainer & Fils Inc.

Bureau et salles d'échantillons
58-60 Boulv. St-Laurent,

Manufacture,
7 rue Clarke.

MONTREAL, Qué.

Pourquoi Employer le Premier Outil qui vous tombe sous la main?



POURQUOI perdre votre temps et gaspiller votre énergie avec des outils appropriés à tout autre travail pour faire des ouvrages de forage lorsque le Porte-outil réglable "Agrippa" pour forer vous offre le dernier degré de la commodité et de l'efficacité.

Chaque porte-outil pour forer peut recevoir des barres de plusieurs dimensions. Sa hauteur se règle facilement; un tour de l'anneau strié élève ou baisse la base sur laquelle repose le travail. Tout l'appareil se fixe instantanément en serrant l'écrou de fixation.

Quatre dimensions pour les barres de ½" à 2¼" — fournis avec ou sans barres.

J. H. WILLIAMS & CO.

122 S. Clinton St., CHICAGO, Ill
122 Vulcan St., BUFFALO, N.-Y.
122 Ruboids St., BROOKLYN, N.-Y.

Porte-outil "Agrippa" de Williams pour forer.

Vous connaissez le vieux proverbe:

"Le Temps est un Grand Maître"

et certes l'auteur de ce dicton dit juste, car la

PEINTURE RAMSAY'S

a, depuis 1842, acquis une réputation exceptionnelle dans la fabrication de peinture de qualité. Cette expérience de 77 années est à votre service.

Vous avez l'opportunité de faire des profits en vendant:—

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement."

S'il n'y a pas d'agent Ramsay dans votre ville, écrivez-nous.

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO MONTREAL VANCOUVER

LES RASOIRS DE SURETE

Gillette

FAITS AU CANADA

MADE IN CANADA

TRADE Gillette MARK

KNOWN THE WORLD OVER

CONNUS DU MONDE ENTIER



ont toujours été populaires comme cadeaux de Noël.

Lorsque $5.00 valait $5.00, les Rasoirs Gillette étaient une ligne profitable à tenir.

Aujourd'hui, un $5.00 n'achète qu'un cadeau qui coûtait $2.50 auparavant.

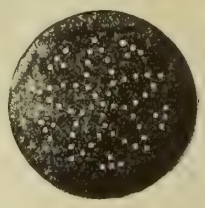
Mais pour les acheteurs de Gillette un $5.00 est encore un $5.00. Le prix et la valeur du Rasoir de Sûreté Gillette sont exactement les mêmes qu'ils étaient avant la guerre.

Ce fait et la publicité plus intensive que jamais que nous faisons à l'occasion de Noël dans les quotidiens et sur des placards va faire de Noël 1919 "La plus grosse saison de ventes de Gillette encore vue."

Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited

73, rue St-Alexandre, Montréal, Qué.

Sièges de chaise—Faits de trois placages
Modèles réguliers

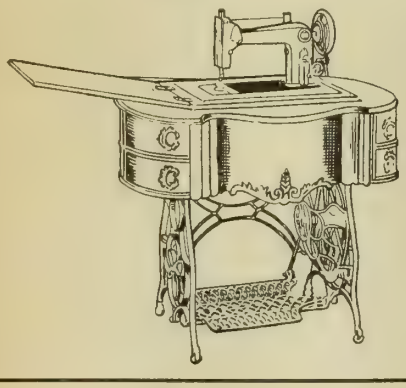


Tous les sièges C.V.C. sont faits du meilleur matériel, bien collés, d'une jolie forme et troués avec soin; les coins des sièges sont bien arrondis, les bords polis, passés au papier sablé et finis avec du véritable vernis à bancs d'église.
Faites venir des échantillons et comparez-les avec ceux de n'importe quelle autre marque.

CANADA

Canadian Veneering Co., Inc.
ACTON VALE, QUEBEC
Distributeurs: Richardson & Bureau, 55 rue St-Frs-Xavier, Montréal.

Notre Machine à Coudre "RIVAL"



est actuellement la meilleure valeur sur le marché. Elle est très robuste et elle durera très longtemps. Son service donnera la plus entière satisfaction et elle est "garantie pour 10 ans". C'est une superbe machine fini chêne doré. Pour plus de renseignements au sujet de cette machine supérieure, écrivez à

LA FONDERIE DE L'ISLET, Limitée,
L'Islet Station, Qué.



Notre assortiment considérable de BOULONS A VOITURE et A MACHINE, DE VIS A CARROSSERIE, RIVETS, ECROUS ET RONDELLES (washers), ECROUS CARRES ET HEXAGONES, PENTURES DE PORTES DE GRANGE ET DE BARRIERE AVEC CROCHETS POINTUS, assure des commandes remplies rapidement et une expédition prompte. NOTRE QUALITE ET NOS PRIX PLAISENT A TOUT LE MONDE.

LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

Siège social et fabriques:
623-639 Maitland St.,
London, Canada.

RESERVOIRS A GAZOLINE
RESERVOIRS DE PREMIER ORDRE SOUDES ET EPROUVES
Pour emmagasinage souterrain de la gazoline.
(Avec tous accessoires appropriés)



Un réservoir de haute qualité complètement soudé à l'acier, ce qui le rend pratiquement d'une seule pièce. Peint à l'extérieur avec de la peinture noire anti-rouille et à l'épreuve de l'acide. Ils sont pratiquement à l'épreuve de la rouille et des matières corrosives. Ils sont faits par des ouvriers experts. Nos réservoirs sont fabriqués conformément aux exigences du National Board of Fire Underwriters. Avant de laisser nos usines ils sont tous éprouvés sous pression d'air par un surintendant compétent, et sont ensuite encaissés et expédiés pour que vous les receviez en bonne condition. Nous croyons que nos prix vous intéresseront, car ils sont très raisonnables. Rien de mieux pour emmagasiner de la gazoline. Toute dimensions faites sur commande. Ligne complète de pompes mesurant automatiquement.

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., Limited
TWEED, ONTARIO, CANADA.

TOLES NOIRES
Marque GLOBE

Flexibles, faciles à travailler et d'un fini uniforme.

JOHN LYSAGHT, Limited,
Manufacturiers
NEWPORT, ANGLETERRE.

A. C. Leslie & Co. Limited
560 rue Saint-Paul Ouest
MONTREAL.

Feutre et Papier
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser. 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

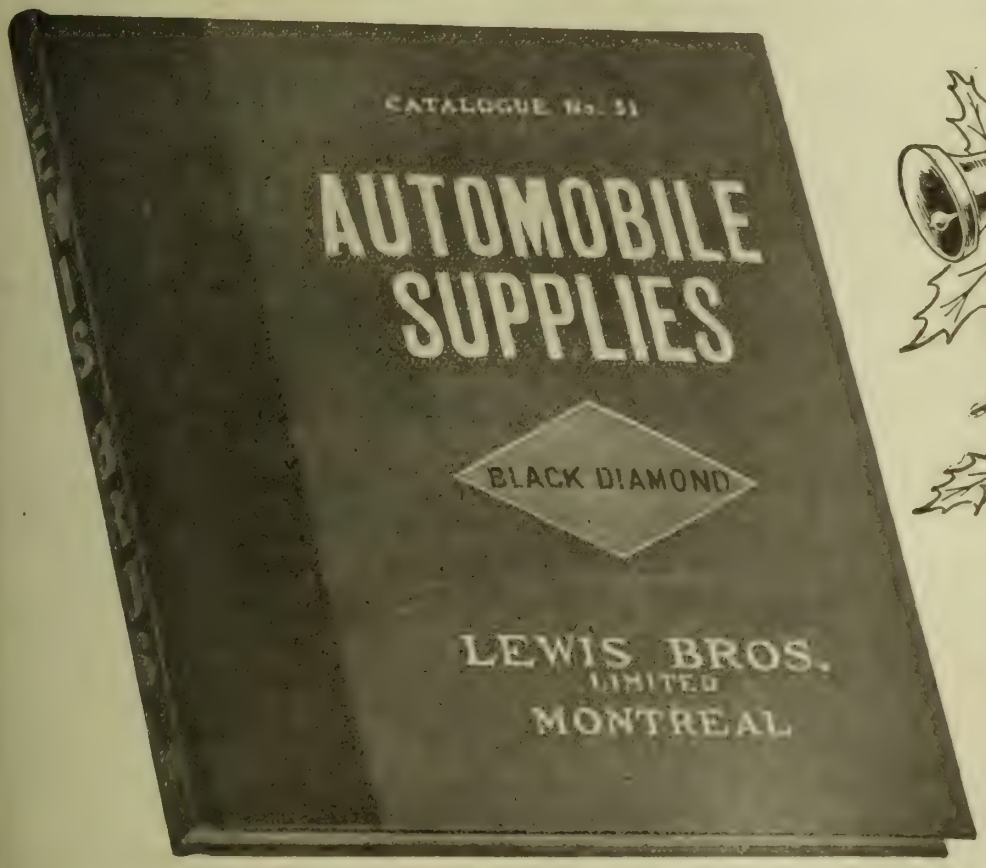
Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

OUTILS EN ACIER FORGÉ
HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).
CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

Parce que vous ne vendez pas des ACCESSOIRES D'AUTOMOBILE, ce n'est pas une raison pour que vos clients ne fassent pas un choix personnel de ce qu'il leur faut, si vous tenez ce livre sur votre comptoir.

Presque tout le monde possède un automobile, et vous devriez vous préparer pour répondre à la demande à l'occasion de Noël.



Suggérez à vos clients qu'ils donnent



des Accessoires d'Automobile en Cadeaux de Noël

Ce catalogue a été préparé dans le but de vous aider de la façon la plus pratique à préparer vos commandes par la poste.

Pour le commerce de Noël, nous vous offrons un service tout spécial — nous expédions promptement les commandes par la poste et nos prix sont très raisonnables.

DONNEZ-NOUS UNE COMMANDE D'ESSAI

LEWIS BROS., LIMIEED

MONTREAL

Accessoires d'automobile

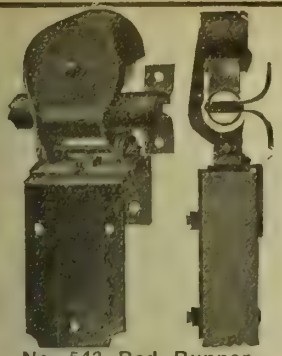
Tout en fait de quincaillerie
Accessoires pour plombiers et contracteurs de chemin de fer, articles de sport, coutellerie, toiture préparée, peintures et vitres.

Accessoires d'automobile

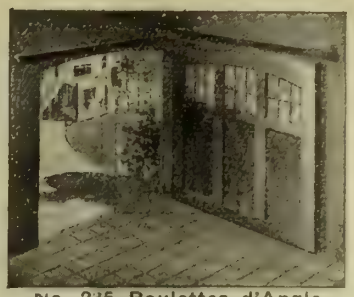


Table Alphabétique des Annonces

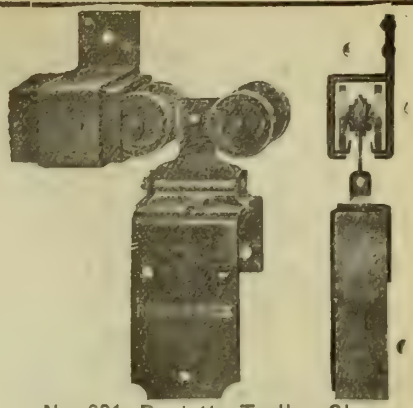
Aero Mfg. 14
Armour & Co. 65
Banque Molsons, Couverture
American Pad & Textile 4
Assurance Mt-Royal 72
Bailey & Son 42
Banque d'Hochelaga 70
Banque Nationale . 76
Banque Provinciale. 70
Banwell-Hoxie . . . 22
Beach Foundry . . . 15
Bird & Son, Couverture
Berry Bros. 10
British Colonial Fire 72
Brodeur, A. 66
Brodie & Harvie . . . 66
Burrow Stuart Milne 17
Canada Foundries . 24
Canada Life Assurance Co. 70
Canadian Nat. Carbon 28
Canadian Polishes Ltd. 68
Capital G. Light . . 18
Carnation Milk . . . 60
Chamberlain Medecine 65
Chouinard, J.-B. . . 66
Canadian Postum Cereal 43
Canadian Salt . . . 45
Canadian Veneering Co. 24
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . 72
Connors Bros 64
Clark, Wm. 64
Cluett, Peabody . . 58
Circle Bar Knitting . 50
Côté & Lapointe . . 66
Couillard, Auguste . 72
Dennis Wire 4
Desmazières 66
Disston Saw 10
Dom. Canners Ltd., . 67
Dominion Cartridge Co. 8
Duffy, J. J., & Co. . . 60
Dom. Corrugated Steel Pipe 19
Emprunt de la Victoire 74
Eddey, E. B. & Co. . . 68
Fabrique de balais de Granby 58
Fontaine, Henri . . . 66
Gendron Mfg. 17
Gillette Safety Razor Co. 23
Gagnon P. A. 72
Garand, Terroux & Cie. 72
Gonthier & Midgley . 72
Gutta Percha & Rubber Co. 3
Hamilton Carhatt . . 50
Hamilton Stove & Hatton 62
Heater Co., Ltd. 12-13
Hébert, L.-H. 16
Hobbs 5
Imperial Tobacco . 29
Inglis 58
International Time Couverture
Jonas & Cie, H. . . . 69
Kribs 20
Lamontagne Limitée 21
La Prévoyance . . . 72
Leslie & Bros. . . . 25
Lewis Bros. 25
Liverpool-Manitoba . 72
La fonderie de l'Islet 24
London Bolt 24
Mathieu 46
Mathieu, (Cie J. L.) 68
Maxwells Ltd. 19
McArthur, A. 24
Manufacture de Scies de Lévis 19
McClary 7
Mercier 58
Montreal Biscuits Co. 68
Morrow Srew & Nut Co. 16
Nova Scotia Steel Co. 24
Office Specialty . . 26
Old City Mfg. Co. . . 57
Oliver-Lee 63
Oneida Community Ltd. 11
Oscar Onken 60
Ottawa Paint Works, Couverture
Paquet & Bonnier . 72
Pigeon Lymburner . 66
Pink 5
P. Poulin & Cie . . 66
Ramsay & Son . . . 22
Richard, Wilcox & Co., Ltd. 27
Rose et Laflamme . 59
Schultz Mfg. Co., Ltd. 18
Sherwin Williams . . 9
Stauntons, Ltd. . . . 20
Still Mfg. Co. 20
Steel of Canada . . . 49
Stanway Hutchins . 66
Sun Life of Canada . 72
Steel Through & Mch. 24
Trudel & Guillet . . . 66
Western Ass. Co. . . 72
Ward 61
Williams Co., J. H. . 22
Wisintainer & Fils . 22
Windsor Machine & Tool 6



No. 543 Red Runner
La meilleure roulette flexible avec lisses couvertes



No. 235 Roulettes d'Angle
Excellentes pour portes de garage



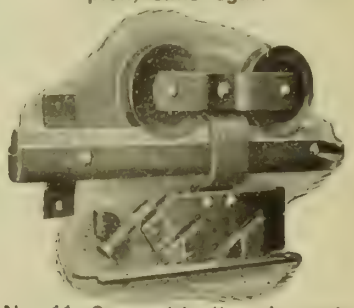
No. 321. Roulette Trolley Champion, sans égale



Royal Trolley
Roulette pour porte de maison



Serrure pour porte coupe-feu.
Tous genres — Ligne complète



No. 11. Support-trolley de porte de maison, silencieux et d'un roulement facile.

Nous enverrons avec plaisir notre catalogue (160 pages) complet à qui nous en fera la demande.

Ecrivez-nous pour prix sur tout ce qui peut vous intéresser, à notre

Bureau de Montréal

Lorsque vous êtes de passage à Montréal venez à notre bureau et à notre salle d'échantillons

290 rue St-Paul Ouest



Support double pour solives



Echelle de magasins. Tous genres



Meules à Monture Tubulaire



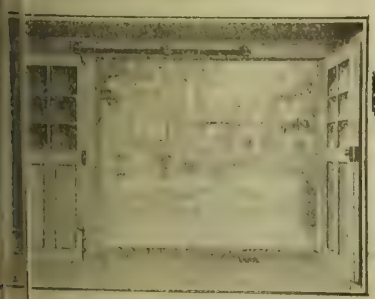
Absorbe-chocs H. & D. Rend doux aux Fords les mauvais chemins



No. 21. Tendeurs de fil de fer



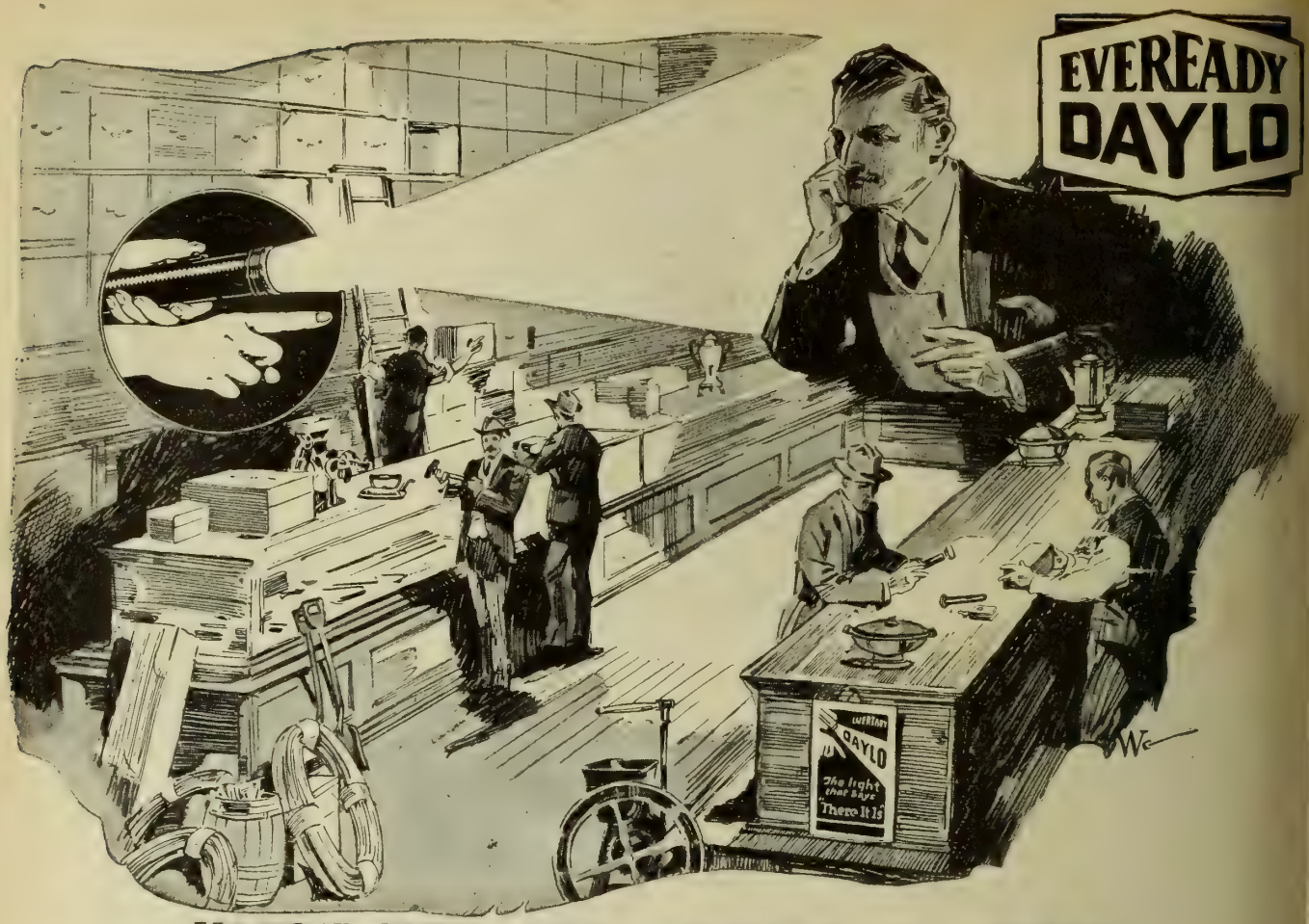
Crics tout en acier pour voitures



Support de Porte de garage

Richards-Wilcox

CANADIAN COMPANY, LTD.
LONDON, ONTARIO.



VOTRE MEILLEUR ARTICLE DE VENTE POUR NOEL

FAITES la revue de votre magasin. Y a-t-il une ligne de vos marchandises plus appropriées pour cadeaux de Noël que la DAYLO?

N'y a-t-il pas une DAYLO à la portée de toutes les bourses; n'y a-t-il pas une DAYLO appropriée comme cadeau à n'importe qui?

Une DAYLO n'est-elle pas un cadeau idéal — combinant la beauté avec l'utilité pour tous les jours de l'année?

Il y a pour ainsi dire des milliers de gens qui ont déjà inscrit la DAYLO sur la liste de leurs cadeaux. Il y en a des milliers d'autres qui le feront lorsque notre grande publicité à l'occasion de Noël commencera. Et il en reste des milliers d'autres encore qui n'ont qu'à apprendre que les DAYLOS sont très appropriées pour étrennes pour les acheter.

Le profit que vous retirerez de ces ventes peut être considérable, si vous avez un stock approprié à votre clientèle et d'une variété suffisante pour faire un joli étalage de ces lampes portatives.

Donnez votre commande aujourd'hui même à votre marchand de gros. N'attendez pas que le stock actuel soit épuisé.

CANADIAN NATIONAL CARBON COMPANY, Limited.

Dépt. 211, TORONTO, Ontario.



LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téphone Bell Est 1185. MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . $2.50 | Canada . . . . . $2.50 | Etats-Unis . . . . . $3.00 | Union postale . . . $4.00 } **PAR AN.**

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 14 novembre 1919. Vol. XXXII — No 46

PAIEMENT DES MONTANTS DUS PAR LES MAISONS D'AFFAIRES CANADIENES AUX MAISONS ALLEMANDES.

Lors du commencement des hostilités en 1914, un grand nombre de maisons canadiennes importaient des marchandises allemandes, et un autre nombre de maisons canadiennes exportaient également des marchandises en Allemagne. Lorsque la guerre a été déclarée, les montants dûs par les maisons canadiennes aux maisons allemandes, et par les maisons allemandes aux maisons canadiennes sont restés en souffrance. Le traité de paix qui a été signé à Versailles prévoit au règlement de ces créances, et a édicté deux procédures alternatives entre lesquelles chacune des puissances alliées doit faire son choix dans le cours du mois qui suit la ratification du traité.

La totalité des dettes encourues avant ou pendant la guerre sera exigible de part et d'autre, et la valeur du change est établie pour le recouvrement de ces dettes au prix qu'elle était lors de la déclaration de la guerre. Chacune des puissances alliées a le droit d'opter dans le cours du mois suivant la ratification du traité au règlement direct entre les créanciers et les débiteurs, ou le gouvernement de chacun des pays alliés a le droit d'établir des bureaux de vérification à qui les réclamations seront transmises, et il deviendra du devoir de ces bureaux de vérification d'ajuster les dites réclamations de la manière suivante:

Les sujets allemands feront le total de leur réclamation, et les sujets des pays alliés en feront autant, et les bureaux de vérification de chaque gouvernement feront le remboursement à leurs nationaux. S'il y a une balance due par les Allemands à l'un des pays alliés, le gouvernement allemand sera tenu d'en faire le paiement immédiatement. S'il arrive qu'il y a une balance dûe par les alliés aux Allemands, ce montant sera retenu, et devra s'appliquer sur le montant à être payé par les Allemands comme indemnité de guerre. Dans le cas où ces bureaux de vérification seraient établis, le règlement direct entre le sujet d'un pays allié envers les Allemands est défendu.

Le gouvernement anglais a pris avantage de l'option pour les règlements au moyen de bureaux de vérification, et nous croyons que ce système épargnera aux sujets anglais, et par conséquent canadiens, des frais inutiles et des ennuis de toutes sortes concernant le recouvrement des montants qui seront dûs aux Allemands par les maisons canadiennes, car advenant le cas où les réclamations de maisons canadiennes seraient contestées, les maisons canadiennes auraient été dans l'obligation d'instituer des procédures en Allemagne pour en recouvrer le montant, et il n'y a pas de doute que les tribunaux allemands seraient plutôt sympathiques à leurs nationaux qu'aux étrangers, et ensuite il y a toujours les frais de déplacement dans les causes de ce genre, tandis que le système de bureaux de vérification et de compensation élimine tous ces frais inutiles, et les règlements seront faits sous l'autorité du gouvernement du pays allié.

LE SYSTEME METRIQUE.

Depuis quelques années déjà, il s'est fait un mouvement considérable aux Etats-Unis surtout en faveur de l'adoption du système métrique. Au Canada, plusieurs de nos corps publics ont passé



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

des résolutions favorisant ce système sur le système de mesures actuelles.

Dernièrement, le Club Commercial Universel dont le bureau est à San Francisco, Californie, a fait tenir au président Wilson au delà de 57,000 requêtes émanant de toutes les parties des Etats-Unis en faveur du système métrique, et sur ce nombre, seulement 426 étaient opposées au changement. Il est à espérer qu'en face de cette situation, et surtout en considération des avantages qu'il y aurait à retirer en faisant ce changement, qu'avant longtemps les Etats-Unis adopteront le système métrique, et nous ne doutons pas qu'aussitôt que la chose deviendra en vigueur aux Etats-Unis, qu'il sera nécessaire pour le Canada d'en faire autant.

LE CANADA ET LA FOIRE DE BRUXELLES

M. G. Langlois, commissaire général du gouvernement de Québec en Belgique, a envoyé des rapports aux gouvernements d'Ottawa et de Québec, ainsi qu'au Board of Trade et à la Chambre de Commerce de Montréal, pour les engager à participer à la Foire de Bruxelles, en avril prochain.

Nous avons toutes raisons de croire qu'il sera donné une suite intéressante à ces rapports.

NOUVEAUX REPRESENTANTS

M. H. M. Vardon vient d'être nommé gérant des ventes de l'Est de la Oliver-Lee, Limited, avec tout le contrôle des ventes de Montréal à Halifax. M. Vardon est très connu dans ce territoire où il a vendu une ligne de gomme à mâcher pendant plusieurs années. La Oliver-Lee, Limited, sont les agents vendeurs canadiens pour les "Aromints" et les tablettes de fruits Repetti.

M. Sydney A . Naar vient également d'être nommé gérant des ventes de l'Ouest pour la Oliver-Lee, Limited. Il aura le contrôle des ventes de Fort William à Vancouver. La Oliver Lee, Limited, sont les agents vendeurs canadiens pour les "Aromints" et les tablettes aux fruits Repetti.

LES VOYAGEURS DE COMMERCE MORTS AU CHAMP D'HONNEUR.

Un tableau d'honneur portant les noms de trois cent quatorze membres de l'Association des voyageurs de Commerce du Canada qui ont servi sous les drapeaux pendant la guerre a été dévoilé samedi soir par M. Robert C. Wilkins, ancien président de l'Association. La cérémonie a eu lieu dans les locaux de l'Association, édifice du Board of Trade, sous la présidence de M. J. P. Harrison.

M. Wilkins, au cours de son discours, déclara que par suite de leur modestie, on n'avait pas pu savoir exactement le nombre de ceux qui avaient gagné la médaille ou la croix militaire, mais il était certain que bon nombre d'entre eux s'étaient distingués sur les champs de bataille; plusieurs étaient des vétérans de la guerre sud-africaine et l'un d'eux avait même trompé les autorités militaires quant à son âge pour pouvoir aller outre-mer.

En dévoilant le tableau d'honneur, M. Wilkins appela les noms des trente-quatre membres de l'Association qui sont tombés au champ d'honneur et tous les assistants écoutèrent tête baissée la lecture de cette liste qui comprend les noms suivants:

C. V. Allan, H. C. Handerson, F. Barbier, Duncan Campbell, J. J. Campbell, W. D. Deas, G. L. Dobbin, H. W. Fales, C. Galibert, Harold Gallen, W. S. Hare, A. D. Johnson, James Kay, A. Lalande, F. LeBailly, F. E. Lockhart, N. A. Major, W. F. Munro, E. C. McComiskey, G. O. McDonell, J. G. McTurk, F. R. Newman, W. E. Orchard, A. O'Sullivan, L. A. Plante, J. H. Porter, A. F. Revol, R. F. Telford, E. C. Thom, B. G. Todd, W. J. Walker, J. N. Warminton, C. C. Weir, J. Fox Wilkins.

LA CONVENTION DE LA SHERWIN-WILLIAMS COMPANY.

Si le succès d'une convention se mesure à l'ardeur que mettent les délégués à entreprendre leurs travaux, on peut affirmer que la convention de la Sherwin-Williams Co., qui a eu lieu dernièrement au siège social à Montréal, a été un véritable succès. L'intérêt des congressistes ne s'est pas démenti une seule journée et tous semblaient réellement inspirés de la maxime suivante si bien appropriée qui avait été choisie: "Le mérite crée la confiance, la confiance crée l'enthousiasme, l'enthousiasme conquiert le monde."

Comme il n'était plus question d'influenza cette année, les vendeurs ont pu venir assister au congrès de toutes les parties du Dominion, depuis la Nouvelle-Ecosse jusqu'à la Colombie Britannique, et discuter pleinement le programme proposé pour 1920.

M. L.-P. BEAULNE.

Nous sommes heureux d'apprendre que Monsieur L.-P. Beaulne, pendant plusieurs années à l'emploi de la Sheet Metal and Products Company, représentera à l'avenir la maison Brandram-Henderson Ltd. dans les Cantons de l'Est.

Monsieur Beaulne est un agent commercial ayant beaucoup d'expérience, et avant de rendre visite à ses nombreux amis et à ses clients des Cantons de l'Est, il a tenu à passer quelques semaines dans les laboratoires de la compagnie Brandram-Henderson Ltd. afin de bien se rendre compte de la qualité de la marchandise qu'il aura à offrir, et le service sur lequel les marchands pourront compter. Monsieur Beaulne pourra donner à ses clients des informations très utiles concernant le commerce de la peinture, et nous ne doutons pas qu'il aura beaucoup de succès.

Le commerce de novembre dans le magasin de quincaillerie au détail

éparatifs pour le commerce de l'hiver et des fêtes — La demande des marchandises irrégulières — Prendre les commandes — Augmenter les ventes et les profits — Système pour les marchands de quincaillerie.

La venue de novembre avec son jour d'actions grâces et l'approche du temps de l'oie des tables fêtes fait rappeler aux marchands de quincaille- qu'ils doivent avoir leurs stocks de coutellerie bonne condition. La saison des fêtes de la Noël du jour de l'An n'est pas éloignée.

C'est à présent le moment de prévoir les affai- à venir, de faire rentrer rapidement les mar- handises qui ont déjà été commandées, de donner s commandes supplémentaires pour les différen- s spécialités et les articles courants qui doivent re mis en évidence et vendus, et de préparer les mpagnes de publicité et les étalages de vitrine vant que le temps d'exécution ne soit arrivé.

Novembre est un mois durant lequel le mou- ement des articles réguliers de quincaillerie est ès accéléré. C'est le temps où les gens pensent ux poêles, aux fournaises, aux ranges, aux chauf- rettes, et aux nombreuses réparations de ces ar- cles pour lesquels on s'adresse aux magasins de uincaillerie.

Dans le dernier mois d'automne, les sportsmen montrent très actifs. Leurs demandes pour ar- es, munitions, pièges et trappes sont fort impor- antes. Les marchands intelligents se rendent ompte de cette particularité et ajoutent matériel- ement à leurs profits en étant empressés à répon- re aux besoins des chasseurs de leurs localité.

Préparations pour l'hiver

En ce mois de novembre qui signale aussi l'ap- roche de l'hiver, c'est le moment de compléter les tocks de patins à glace, de traîneaux, de pelles à eige, de crampons pour trottoirs, de thermomè- res, etc., de façon à être prêt à répondre aux de- andes immédiates qui peuvent vous être faites du ait des changements soudains de température. Ouvrez ces deux caisses de patins qui sont dans otre magasin. Elles y entrèrent en août avec le énéfice de l'escompte supplémentaire pour le paie- ent comptant, et la manufacture fut avisée lors- ue vous fîtes le règlement: "Caisses non encore uvertes; vérifierai soigneusement la facture plus ard, et s'il manque quelque chose vous arriverai."

Descendez en quelque endroit central de votre magasin les patins qui sont restés de l'hiver der- ier. Arrangez le stock complet en une forme sys- ématique. Revisez vos cartes de prix à date. Eta- agez et étiquetez un échantillon de chaque sorte e patin. N'attendez pas pour faire ce travail que Maître Hiver soit arrivé et vous trouve incapable de servir promptement vos clients.

Il se peut que l'hiver dernier vous ayiez eu de nombreuses demandes de chaussures pour la neige, de toboggans, de skis et autres articles d'hiver que vous n'aviez pas en stock et dont vous avez perdu conséquemment la vente. Voyez les besoins de votre localité, parlez de la chose avec les garçons qui viennent à votre magasin. Ils en savent plus long que vous sur les désirs de leurs jeunes camarades et il serait peut-être bon de prendre en stock quelques-uns des articles qu'ils vous suggéreront. Ecrivez à plusieurs maisons pour avoir leurs catalogues et leurs prix. Lorsqu'on vous demande telle ou telle marchandise, montrez que vous la connaissez. Expliquez à vos clients que la demande peu fréquente ne justifie pas encore la mise en stock dans votre ville, que vous prendrez note de leurs commandes et les remplirez promptement par colis postal ou express, sans frais additionnels.

Lorsque des demandes vous sont faites pour des marchandises qui relèvent distinctement des commerces de marchandise sèche ou d'épicerie, envoyez vos clients à vos voisins. Mais quand les demandes s'appliquent à des articles qui se classifient sous la rubrique de ferronnerie, quincaillerie ou produits s'y rapportant, prenez les commandes et faites-en des ordres spéciaux. Vous n'êtes pas en affaires par philanthropie et pour indiquer continuellement aux gens où s'approvisionner des marchandises que vous n'avez pas en stock.

Les commandes spéciales

Nombre d'établissement de quincaillerie du pays doivent leur développement rapide à l'étude soigneuse des demandes des clients et à la prompte livraison des marchandises répondant à ces demandes. C'est sur de modestes débuts que de gros départements ont été édifiés et que les stocks, les ventes et les profits ont augmenté.

Il y a environ vingt ans, quand la baguette de corniche en métal apparut sur le marché, un marchand de quincaillerie du Vermont reçut un ordre d'un constructeur dans lequel cet article était spécifié. Il en commanda tout de suite en demandant quelques centaines de pieds de plus pour son propre stock. Comme il se spécialisait dans les fournitures de construction, il se mit à pousser la vente de la nouvelle spécialité. Il n'eut pas de peine à démontrer à ses clients avec échantillon en mains les avantages de cette baguette sur celle en bois. Ses affaires augmentèrent, et il devient l'agent du manufacturier pour l'état de Vermont, annonça les marchandises dans les journaux locaux et envoya des lettres circulaires aux contracteurs de bâtisses à plusieurs villes à la ronde.

Plus tard vinrent s'ajouter à cette ligne, les lattes en métal, les attaches en métal, les supports à solides, et ce marchand progressif eut la réputation d'avoir le seul stock de ces articles de l'état, le public sachant qu'il pouvait toujours compter sur lui pour des livraisons rapides.

Une autre chose qui fut demandée à notre homme fut le clou recouvert de ciment. Il prit la commande de son client pour cinq kegs, et en fit ajouter dix pour son propre stock et commença rapidement à introduire cet article dans son commerce. Il montra ces clous recouverts de ciment aux fabricants de boîtes, aux fabricants de treillage de porte et aux manufacturiers de glacières. Il démontra que ces clous s'enfonçaient plus facilement et tenaient mieux que les clous réguliers et qu'en outre, ils ne rouillaient pas. Il prit plusieurs commandes et obtint l'agence du comté pour ces clous. Les affaires augmentèrent rapidement. Il contrôla ce commerce dans cette localité et au bout de trois ans vendait dix chars de clous cimentés, nombre de commandes étant livrées directement des wagons aux entrepôts des clients, évitant ainsi le double camionnage.

Quelques observations récentes

Il y a deux mois le gérant du magasin en question visitait un magasin de quincaillerie dans la cité de New Jersey où il rencontra un marchand empressé à servir ses clients en prenant des commandes pour des marchandises spéciales. Un des clients s'informa d'une tondeuse à gazon à moteur et le vendeur lui dit de s'adresser au chef de rayon qui répondit qu'il y avait plusieurs marques sur le marché. Il ajouta qu'il pouvait lui en procurer une à un prix correct et de fait la vendit moins chère qu'il n'aurait pu le faire s'il l'avait eue en magasin, car la demande était encore trop petite pour justifier la mise en stock.

De fait c'était la première demande reçue par ce magasin pour une tondeuse à moteur et le vendeur avisa le client que les catalogues et les prix arriveraient dans quelques jours et qu'il pourrait les consulter et recueillir tous les renseignements. Quand le client fut parti, le vendeur alla au bureau, prit un régistre commercial et le feuilleta jusqu'à la liste des manufacturiers de tondeuses à gazon qu'il copia sur une fiche imprimée spécialement à cette fin. Pour compléter son travail, il alla au bureau des dactylographes et fit écrire des cartes postales aux différents manufacturiers demandant tous les renseignements relatifs aux tondeuses à moteur, puis rangea la fiche dans la filière de référence marquée: "Renseignements pour marchandises spéciales à recevoir promptement". Une telle méthode amène souvent d'excellents résultats.

Les commandes pour marchandises spéciales peuvent constituer une bonne part des affaires d'un quincaillier actif. La plupart des consommateurs comprennent qu'il n'y a pas de bornes à la variété et au nombre des articles qui se classifient sous la rubrique de quincaillerie. Nul marchand ne peut avoir en stock tout ce qui se fait dans sa ligne, il ne serait d'ailleurs pas sage d'y prétendre.

Le stock moyen d'une magasin de détail de quincaillerie comporte environ douze mille articles, tandis que dans le catalogue d'un des principaux marchands de gros les articles inscrits s'élèvent au nombre de deux cent mille. Un article d'ailleurs qui se vend bien dans une province peut être invendable dans une autre.

Il est un fait certain, c'est qu'un des gros problèmes du marchand-détaillant de quincaillerie est de savoir ce qu'il ne doit pas acheter. Il faut donc qu'il soit attentif aux demandes de sa localité pour avoir une connaissance générale des différents articles de la ligne de quincaillerie et faire comprendre clairement à ses clients qu'il y a toujours une bonne raison pour ne pas avoir en stock les marchandises irrégulières qu'on peut lui demander parfois. Il est aussi de bonne politique qu'il laisse les gens sous l'impression qu'il a des relations qui lui permettent d'obtenir rapidement à des prix aussi avantageux qu'ailleurs tout ce qui lui est demandé.

CONVENTION DES GERANTS ET DES VENDEURS DE LA BRANDRAM-HENDERSON LIMITEE.

La convention annuelle des gérants et vendeurs de la Cie Brandram-Henderson Ltée a eu lieu récemment à Montréal et a obtenu le plus franc succès. La conférence s'est ouverte par une adresse de chaudes félicitations faite par M. George Henderson, le président et gérant général de la compagnie.

Le programme de la première journée comprenait une discussion sur la campagne de publicité en 1920 par Frank H. Smith, une discussion générale de la campagne par les membres de la convention, un lunch au club, une discussion des problèmes des voyageurs, des suggestions et demandes des vendeurs, un dîner à l'Hôtel Windsor et une représentation théâtrale.

Le second jour débuta par une visite à la fabrique. La matinée fut consacrée à la discussion de la campagne de vente pour 1920 par W. S. McLennan et l'agence idéale B-H par S. W. Smith. Après le lunch au club, il y eut une discussion générale par les membres de la convention sur les campagnes de ventes et l'agence idéale. Ensuite vint une discussion sur les usages pour lesquels sont désignés les produits B-H et sur les méthodes à employer pour obtenir des résultats satisfaisants.

La convention fut clôturée par un nouveau discours de M. George Henderson.

Les accessoires d'automobiles sont de bonne vente

Le panneau d'échantillon dans le rayon des accessoires mérite une mention spéciale. Il est transportable et consiste en une planche fixée sur un chevalet. Il se fait en bois mou et les échantillons peuvent se changer facilement de temps à autre. Il est bon de marquer chaque article avec une étiquette indiquant le nom de l'article, son numéro et son prix.

Voici quelques remarques que fait un de nos correspondants à propos des accessoires:

Je cherche toujours à avoir un stock de tous les articles qu'une personne qui n'est pas du métier peut facilement ajuster ou fixer elle-même. Lorsqu'un article est demandé plus d'une fois dans un espace de temps raisonnable, j'en fais l'essai tout d'abord en petite quantité et si je vois qu'il se vend bien, j'en achète alors par lot, ce qui me permet d'éviter d'avoir de la marchandise qui dort sur les tablyons.

Les pneumatiques ne m'ont pas donné le résultat que j'espérais, probablement parce que je n'étais pas bien agencé pour ce genre d'articles. Par exemple, les ateliers de vulcanisation sont à même de donner un meilleur service et peuvent souvent faire économiser un pneu qu'autrement on serait obligé d'abandonner. De sorte que si nous vendons un pneu et que le client s'aperçoit ensuite qu'il aurait pu faire réparer le vieux, il pensera toujours que nous avons abusé de son ignorance en matière de pneus. Nous ne poussons donc pas trop cette ligne, quoique nous ayons toujours un peu de stock afin d'avoir un assortiment complet.

Mais tout le reste des accessoires est bien payant, et j'aimerais pouvoir consacrer tout mon temps à la vente de ces articles. Je pense que c'est une des lignes les plus satisfaisantes que l'on puisse trouver dans la ferronnerie. Car tout d'abord elle se vend bien. Un automobiliste vient pour chercher un petit article et il n'y a rien de plus facile que de lui vendre d'autres marchandises telles que des miroirs, clefs anglaises, polis et tout ce qui peut être utile pour sa voiture. Ce sont aussi de bonnes ventes au comptant, car il n'y a que très peu d'automobilistes qui demandent du crédit. Nous donnons toujours au propriétaire de garage un escompte qui lui permet de faire un petit bénéfice et il est étonnant de voir comment nos affaires prospèrent dans cette ligne.

Une vitrine bien faite attire l'attention des chauffeurs d'autos ou de camions ainsi que des propriétaires de garages qui remarquent parfois justement l'outil qui leur manque et qui viennent l'acheter. Un bon étalage procure toujours de bonnes ventes. N'allez pas cependant surcharger votre vitrine. Tâchez de mettre chaque article en évidence en mettant toujours le prix sur chacun. Ne faites pas un étalage trop uniforme et trop régulier. L'étalage doit avoir une certaine originalité et un pouvoir d'attrait. Certaines vitrines ne font qu'attirer l'attention et provoquent des remarques de ce genre: Comme c'est bien... etc..., mais ne créent nul désir d'entrer pour acheter les articles exposés. Ce genre d'étalage manque son but.

La quincaillerie et les outils pour constructeurs forment aussi une ligne très intéressante.

Les constructeurs achètent aujourd'hui de la quincaillerie de bien meilleure qualité et la question de prix est bien moins inquiétante que la question d'obtenir les approvisionnements de la fabrique. Il est difficile de se procurer la quincaillerie de première qualité en quantité suffisante et bien souvent il faut se défaire des échantillons. Dans notre magasin, continue notre correspondant, tous les articles, quels qu'ils soient, sont échantillonnés, cette façon de faire nous a si bien réussi que nous en avons fait une règle de la maison. Nous avons une salle d'échantillons bien installée où le client peut choisir lui-même tout ce qu'il désire presque sans l'assistance d'aucun commis. Et en fait les clients semblent préférer prendre en mains les échantillons qui sont tous marqués et juger par eux-mêmes ce qu'ils doivent employer.

Notre département d'outils nous procure également une bonne source de revenus.

Notre étalage d'argenterie et de coutellerie à cette époque de l'année crée aussi beaucoup de sujets de conversation. Les marchandises ont une fascination sur beaucoup de gens et nous trouvons que cette ligne est excellente pour attirer d'autres ventes, surtout à cette saison.

Notre vente au comptoir se fait ordinairement au comptant, cependant étant donné que nous traitons beaucoup avec les constructeurs, nos comptes au livre sont encore les plus nombreux. Toutefois, ce genre d'affaires est encore pratiquement du comptant, car les acheteurs paient invariablement à 30 jours. Dans toutes nos lettres nous insérons une annonce, et nous joignons un buvard avec nos relevés mensuels. Ces buvards ont un dessin différent chaque mois et forment une série de dessins appropriés à chaque saison de l'année. Nous pensons que c'est une bonne forme de publicité, car elle est peu coûteuse et atteint directement l'intéressé. Nous sommes portés à croire que la majorité de nos buvards sont conservés rien que pour le calendrier qui y est imprimé.

Nous avons également un stock important de peinture. Cet article qui est très bien annoncé par les fabricants est en grande demande, et mérite une place en vue dans le magasin. A la suite du rayon de peinture se trouve une batterie de cinq pompes à huile qui sont si pratiques pour éviter toute perte et pour économiser le temps des commis. On se demande comment on pourrait se passer maintenant d'une installation de ce genre.

Nous avons également un bel assortiment de pinceaux et sommes à même d'indiquer rationnellement le modèle qu'il faut pour le genre de travail requis. Nos clients apprécient ce service et viennent nous demander des conseils. En fait, nous avons un véritable bureau de renseignements pour la peinture et les pinceaux. Beaucoup de gens ne connaissent pas bien les différents genres de peintures et ne savent pas choisir ce qui convient au travail qu'ils veulent entreprendre. Ils nous montrent qu'ils apprécient nos conseils en nous conservant leur clientèle pour ces articles aussi bien que pour d'autres lignes.

LA CAMPAGNE DE PUBLICITE COMMUNITY PLATE.

La grosse campagne de publicité dans les journaux faite cet automne par la Community Plate est une des campagnes les plus complètes et les plus artistiques qui ait jamais été faite dans les journaux canadiens.

L'Oneïda Community a préparé une série de dessins spécialement destinés à être reproduits dans les quotidiens et qui marqueront sans nul doute une nouvelle ère dans le perfectionnement des annonces de journaux. Ces dessins sont dûs au crayon de Coles Phillips et ne peuvent manquer d'attirer l'attention soutenue de la multitude des lecteurs des grands quotidiens d'un océan à l'autre et des publications très répandues telles que le "Saturday Night" et le "MacLean's Magazine". De manière à ce que le marchand-détaillant puisse être en position de coopérer aussi pleinement que possible, la compagnie lui fournira aussi des électros pour publicité au détail spécialement préparés pour son usage. Ces vignettes seront similaires aux plus grandes, mais pas identiques et résoudront le problème de la confection de bonne copie pour le marchand-détaillant. Toute cette organisation a des possibilités illimitées pour le détaillant, parce que ce dernier peut stimuler les affaires à un degré presque illimité par sa simple coopération. S'il veut se donner la peine de prendre avantage de l'occasion qui lui est offerte, ses ventes de Community Plate seront les plus fortes jamais enregistrées en aucune saison.

Un coup d'oeil jeté sur l'annonce d'Oneïda Community dans ce numéro donnera une idée de la classe de publicité qui est faite cet automne par cette maison bien connue.

Cette campagne de publicité a commencée le 23 octobre dernier et les annonces paraissent dans la plupart des journaux des grandes villes entre Victoria et Halifax. Elle seront publiées chaque semaine jusqu'au 9 décembre, et deux fois par semaine jusqu'au 19 décembre, soit un total de onze insertions. La première partie de ces annonces est destinée à attirer l'attention générale, la dernière partie couvre des annonces de vente bien définies. La publicité Community Plate a créé des milliers d'acheteurs par le passé, et la présente campagne de publicité est la plus suggestive qui ait jamais été faite.

LE PRIX DE L'ACIER EN FEUILLES NE BAISSERA PROBABLEMENT PAS AVANT DEUX ANS.

L'opinion généralement répandue parmi les gens du métier est que le prix des feuilles d'acier ne diminuera pas avant au moins deux ans.

La grève récente des Etats-Unis a empêché l'expédition d'au moins 2,000 tonnes de matériel. Malgré tout, les fabricants ont cherché à ne pas augmenter les prix, excepté dans les cas où le prix de revient dépasse le prix de vente.

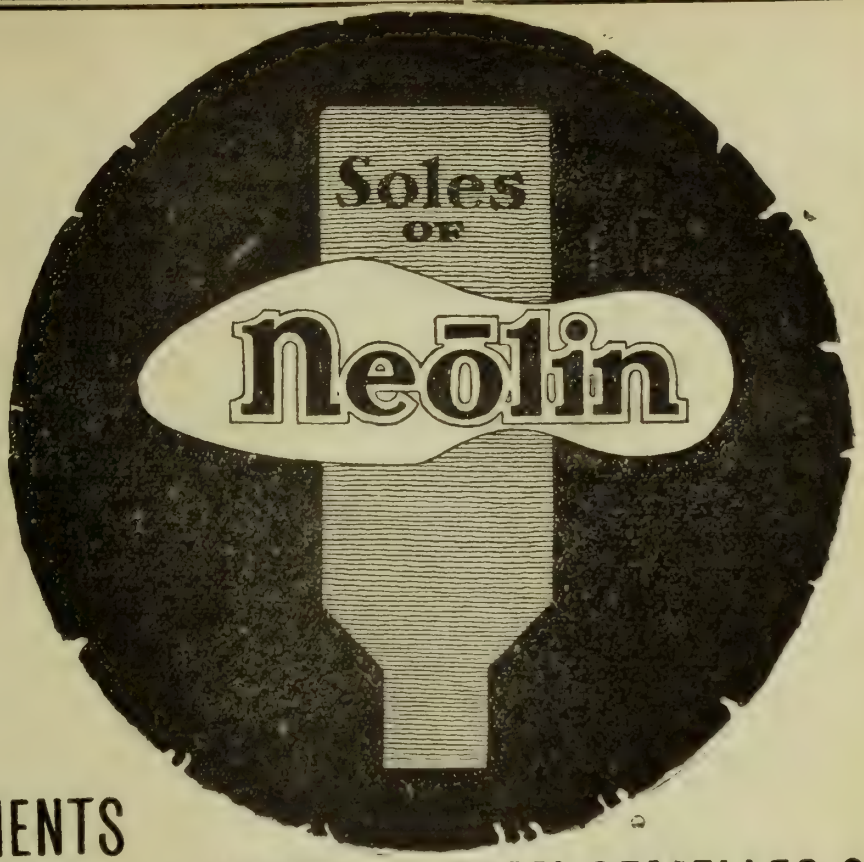
Une des plus importantes manufactures du pays déclare qu'elle se prépare à agrandir ses installations pour être capable de produire 50% de plus que par le passé et porter sa production annuelle à 20,000 tonnes de feuilles galvanisées à partir du 1er janvier. Elle fait construire un nouvel entrepôt qui permetttra d'avoir constamment un stock d'au moins 2,000 tonnes prêtes à être livrées.

Bien qu'étant gênée momentanément par la grève des Etats-Unis au point que ses usines ne travaillent qu'à la moitié de leur capacité normale, cette compagnie s'organise pour augmenter ses affaires à l'avenir.

Ce pays-ci ne produit pas assez de tôle galvanisée pour répondre aux besoins du commerce, il faut donc en importer de grandes quantités. La situation actuelle est aggravée par la grève américaine. La matière première manque et le fabricant est obligé de puiser à même son stock ou même de se procurer de la marchandise chez les "jobbers".

Il y a naturellement beaucoup de contrats en cours aux anciens prix et dans la plupart des cas ces marchandises sont vendues aux anciens prix quel que soit le délai de livraison. Ce fait aura pour tendance de ne pas faire augmenter les prix. Mais ceux qui tiennent à avoir une livraison rapide sont obligés de payer un prix élevé, quand encore on peut leur fournir.

(à suivre à la page 40)



DE QUELS ARGUMENTS VOUS SERVEZ-VOUS DANS LA VENTE DES DEMI-SEMELLES ?

INSISTEZ-VOUS sur la longue durée et l'économie ?

Alors les millions de gens qui sont enthousiastes des Neolin secondent vos dires. Car les Neolin donnent une longue durée—comme demi-semelles aussi bien que sur des chaussures neuves.

Parlez-vous du confort? Alors les Neolin donnent le plus grand confort possible—empêchent de glisser et elles sont flexibles.

Parlez-vous de la valeur? Alors la marque Neolin étampée sur la semelle représente une qualité connue. Elle donne à votre prix une signification définie.

Votre commerce de demi-semelles deviendra de plus en plus profitable si vous voyez à ce que les demi-semelles que vous vendez soient telles que vous les représentez en les vendant.

Ne vous laissez pas induire à accepter une contrefaçon.

Spécifiez une quantité — que la plus grande partie de votre stock soit composée de demi-semelles Neolin et voyez à ce qu'on vous donne des Neolin —des N-E-O-L-I-N.

Placez le carton bien en vue sur votre comptoir.

The Goodyear Tire & Rubber Co. of Canada, Limited.

Neōlin Half Soles

Le Zinc employé en peinture

La demande constamment croissante de l'oxyde de zinc comme élément de peinture et sa valeur comme ingrédient dans les couches protectrices, sont des sujets qui attirent grandement l'attention de ceux qui étudient la peinture et ses problèmes. Un examen rapide des qualités et des propriétés de l'oxyde de zinc révèle bien vite pourquoi il a atteint la popularité qu'il mérite si bien et pourquoi sa faveur va toujours grandissant.

Une peinture bien faite n'est pas un mélange fait au hasard d'éléments choisis et proportionnés au gré du fabricant. Chaque élément doit jouer son rôle propre. Concevoir et réaliser un produit qui conservera son aspect et procurera le maximum de protection pendant le temps le plus long possible suivant les conditions de surface, d'application, d'exposition et de climat, est un problème qui se pose aussi bien au fabricant de peinture qu'à celui qui l'applique. Dans presque tous les cas, ceux qui emploient l'oxyde de zinc ont l'avantage sur ceux qui n'en font pas usage.

Il y a en peinture ce qu'on appelle les "pigments de base", c'est-à-dire les pigments qui forment le "corps" de toute couche blanche ou teintée. La qualité d'une peinture dépend beaucoup du choix convenable de ces Pigments de base tant au point de vue de leur facilité d'application que de leurs qualités de durée et de protection sur la surface à recouvrir. Le "pouvoir de couvrir" ou la facilité de cacher la surface sur laquelle la peinture est appliquée; son degré d'étendue, c'est-à-dire la surface sur laquelle elle s'étendra en une couche continue couvrant bien le pouvoir de protection ou la faculté de préserver des agents naturels de destruction; le genre de fini obtenu, soit uni, fini à l'huile ou émaillé, toutes ces propriétés et bien d'autres encore sont en grande partie déterminées par le choix et l'emploi judicieux du pigment de base.

Ces principes posés, considérons l'oxyde de zinc à ce point de vue.

L'oxyde de zinc possède d'importantes qualités qui lui sont propres. Il est au premier rang pour sa blancheur, sa permanence, ses qualités d'absorption de l'huile, son inertie vis-à-vis des autres pigments, ses qualités non vénéneuses et sa durée. S'il est exposé à une atmosphère contenant des gaz sulphureux, il ne change pas de couleur, car le sulphure de zinc, s'il s'en forme, est aussi blanc que l'oxyde. Il ne tache pas, ne s'effrite pas et ne devient pas transparent.

Ceci étant donné la question se pose alors de savoir pourquoi l'on n'emploie pas l'oxyde de zinc seul dans toute la peinture. Pourquoi d'autres éléments?

Pour employer à l'intérieur, lorsque l'on désire une surface luisante, facile à laver et grandement hygiénique et décorative, cette peinture est excessivement satisfaisante. Pour l'usage extérieur, l'oxyde de zinc employé seul, tout comme tous les autres pigments, a certains inconvénients qui disparaissent complètement lorsqu'il est employé dans une peinture convenablement préparée. Une expérience soutenue a prouvé qu'une peinture faite d'un seul pigment n'est jamais aussi satisfaisante que celle qui est faite d'un mélange de pigments.

Tout d'abord, en raison de son extrême finesse, l'oxyde de zinc forme un alliage parfait avec l'huile et conséquemment s'étend avec le pinceau en une couche excessivement mince. Par suite pour obtenir l'épaisseur nécessaire pour couvrir convenablement, il faut plus de couches qu'il n'en faudrait avec un pigment plus épais. Les pigments plus épais absorbent moins l'huile et par conséquent ne s'étalent pas si facilement et couvrent mieux une surface donnée. Lorsque ces pigments sont mélangés à l'oxyde de zinc elles l'empêchent de s'étaler si facilement.

Il semble qu'en général les peintres sont sous la fausse impression que l'oxyde de zinc manque totalement de pouvoir de couvrir. Ceci est dû au fait qu'en raison de sa finesse extrême il s'aplique en couche si mince. Cependant en réalité à poids égal on trouve que l'oxyde de zinc couvre mieux que les autres pigments blancs.

En second lieu une peinture composée d'oxyde de zinc et d'huile de lin donne en séchant une surface dure et unie. Les avantages de cette qualité seront examinés plus tard. Ce qui en fait le désavantage c'est qu'à la longue lorsque l'huile sèche et se décompose, ce qui arrive tôt ou tard avec toutes les peintures, la couche de peinture peut craquer et tomber en morceaux. Le blanc de plomb, le pigment le plus généralement combiné avec l'oxyde de zinc ne se comporte pas ainsi. Lorsqu'une couche de blanc de plomb se désagrège elle le fait graduellement et progressivement et se réduit en poudre, c'est ce qu'on appelle le "chalking". La poudre ou "Chalk" tombe et une nouvelle surface se présente qui à son tour se pulvérise. Une peinture qui tombe en craie présente une surface unie pour repeindre.

Si l'on emploie le blanc de plomb seul, il tombe en poudre trop rapidement, la couche protectrice se désagrège vite et le bois se trouve relativement vite exposé à tous les éléments de destruction. De plus une couche de blanc de plomb est sujette à subir de légères craques qui forment un réseau tendu sur toute la surface peinte, appelé "checking". A mesure que la peinture s'effrite, ces craques s'agrandissent et s'aprofondissent jusqu'à ce qu'elles atteignent le bois, l'exposant ainsi à l'action du soleil et de la pluie. Il est donc évident que la présence de l'oxyde de zinc qui ne se fendille pas et

effrite pas, est nécessaire pour renforcer une einture et empêcher la désagrégation rapide de la ouche protectrice.

Il est ainsi hors de doute que lorsque nous fai- ns une peinture composée d'oxyde de zinc et de anc de plomb nous réunissons les avantages pro- es à chacun de ces deux pigments. L'oxyde de nc procure la blancheur, la durée, la permanence la couleur, la grande facilité d'absorption de uile et l'uniformité de la surface. Le blanc de omb assure une couche plus épaisse et augmente nsi le pouvoir de couverture de la peinture et pro- uit une surface facile à repeindre lorsqu'à la lon- ue la peinture a disparu.

L'oxyde de zinc fait encore plus, il donne une rface unie facile à nettoyer. Si l'on peint deux anches, l'une avec l'oxyde de zinc et l'autre avec blanc de plomb et qu'on les expose à une atmos- ère poussiéreuse, la planche peinte avec le blanc plomb prendra la poussière beaucoup plus vite que l'autre. La surface unie de la planche peinte à l'oxyde de zinc empêche les particules de poussière d'adhérer facilement tandis que la surface relativement rugueuse de l'autre les retient. Ceci se remarque très bien lorsque l'on passe une éponge mouillée sur ces planches. La planche à l'oxyde de zinc paraîtra propre et blanche après cette opération tandis que l'autre restera sale. Une planche peinte avec un composé de ces deux pigments se comporte à ce point de vue tout comme une planche peinte avec de l'oxyde de zinc pur. L'oxyde de zinc se mélange si intimement avec l'huile qu'il entre dans la surface polie que forme l'huile au-dessus de la peinture de sorte qui l'extérieur de la couche de peinture est aussi réfractaire à la poussière et aussi imperméable à l'eau qu'une peinture à l'oxyde de zinc pur. En outre le mélange n'a pas tendance à craquer ni à perler et offre une bonne surface pour repeindre. L'effet de cette propriété sur la valeur protective de la peinture est évident.

Tout homme est-il acheteur eventuel de peinture ?

lon c'est un acheteur de peinture si le marchand sait trouver la corde sensible.

On ne sait jamais, dit un de nos correspon- ants. Vous pouvez étudier la meilleure liste du onde et faire le plus gros volume de vos ventes en hors de cette liste. Il est donc de votre intérêt avoir toujours la peinture présente à l'esprit lors- ous abordez qui que ce soit et de lui parler peintu- , ne serait-ce même qu'un mot ou deux.

Comme on venait à parler des fermiers, notre orrespondant ajouta: Il y a des quincailliers qui éclarent qu'ils ne peuvent pas vendre de peinture ux fermiers, et que ce n'est même pas la peine de ur en parler. Tout d'abord ces gens-là n'ont pas moindre notion de ce qu'est la peinture, ils ne omprennent pas ce que c'est. Ils ne se sont pas endu compte, après avoir vendu de la peinture de- uis des années, que la peinture est une question ui se traduit froidement en dollars et en cents.

Voilà de nombreuses années que je traite avec s fermiers. Ce sont des hommes d'affaires mais xcessivement économes. Ils ont été à une dure cole où ils ont appris à compter leurs sous. Mais si ous leur montrez une valeur en dollars et en cents, s achètent. Et si je ne suis pas capable de montrer chacun de mes clients une réelle valeur en dollars t en cents dans mon rayon de peinture, je n'ai pas esoin de vendre. Voilà tout.

Notre correspondant continua à parler sur ce ujet, mais c'était là son principal argument: La aleur en dollars et en cents intéressera toujours le ermier. Puis soudain, il revint à sa première idée: Il n'y a pas un homme que la peinture n'intéresse pas, si vous trouvez son point sensible. Soyez donc toujours prêt à le bien recevoir. Tenez, par exemple, j'ai eu l'année dernière la visite d'un vieux fermier de mes clients qui est bien l'avare le plus invétéré que j'aie jamais rencontré. C'est un vrai porc-épic quand il s'agit de dépenser de l'argent. Il possédait plusieurs centaines d'âcres de terre et ses six fils avaient été habitués à travailler pour leur nourriture. Dans l'espace d'une cinquantaine d'années il avait amassé pas mal d'argent et n'en avait dépensé que fort peu. Un jour du printemps dernier je le vois arriver dans mon magasin, avec un paquet de billets, ce n'était pas des billets de banque, mais des annonces de vente. Il avait fait sa pelote et voulait vendre sa vieille terre avec son bétail et son roulant.

Je fais affaires avec vous depuis 50 ans, me dit-il, il est temps que vous me fassiez maintenant une faveur. J'aurais pu éclater de rire, si je n'avais été poli. J'aurais pu lui dire: Voulez-vous vous sauver et emporter votre clientèle avec vous Car il y avait à peine une dizaine d'années que j'étais moi-même en affaires et tout ce que j'avais traité avec lui ne valait pas un boisseau de fèves et quant au bénéfice que j'avais réalisé sur lui, j'aurais pu lui dire: Mettez ces bénéfices dans votre pipe et fumez-les. Mais je gardai un visage souriant et je m'enquis de ce que je pouvais faire pour lui être agréable. Je suis en train de vendre, me dit-il. Voudriez-vous placer une de ces annonces de vente dans votre vitrine?

Je parcourus son annonce de vente, pendant qu'il faisait mine de se retirer. Ainsi, lui dis-je, vous vendez la vieille maison également, n'est-ce pas malheureux de la voir sortir de la famille. Il entra alors dans une longue explication, me disant que ces fils étaient partis et qu'ils avaient des places où ils faisaient de l'argent, que la main-d'oeuvre était très rare et un tas de choses de ce genre. Il me dit également que plusieurs agents voulaient s'occuper de vendre sa terre, mais qu'il trouvait qu'une commission de 3% était un peu exagérée. Puis ils lui demandaient d'abaisser le prix de sa propriété à $2,500 pour les 50 acres originaires. Il savait que cela valait largement $2,750. et il voulait en retirer ce prix là.

Je connaissais l'endroit. Je savais ce que cela pouvait valoir. Aussi lui dis-je: Je vais vous indiquer un agent qui va vous procurer un meilleur prix et qui vous chargera une commission moins élevée. Mais il faut que vous augmentiez votre prix. Qui est-ce, demanda avidement, le vieil avare. Lui présentant une boîte de peinture, le voici, lui dis-je. Votre ferme n'est qu'à quelques milles de la ville. Il faut la vendre avec les 50 acres originaires pour $5,000. — Il n'y a qu'un défaut: la maison n'a pas été repeinte depuis dix ans et c'est la seule maison sur la Route Gravel qui n'est pas peinte. Peignez la maison, retouchez un peu l'intérieur, demandez-en $5,000 — et payez-moi deux pour cent de commission sur tout ce que vous toucherez au delà de votre prix de $2,750 — et je vous fournirai la peinture.

Et si je ne la vends pas plus de $2,750.?

Je connaissais mon homme. Il était serré, étroit et ladre, mais il était scrupuleusement honnête sur les questions d'argent. Je lui parlai encore quelques minutes de la question insistant sur la certitude que j'avais que si sa maison était repeinte il en obtiendrait près de $5,000 — que du prix qu'il en demandait. Je lui entrai ça dans la tête. Alors, lui dis-je, est-ce une bonne affaire? J'aurai 2% sur tout ce que vous ferez au-dessus de $2,750. Si vous n'obtenez pas davantage je n'aurai pas une cent...?

Il me prit au mot. Je lui fournis la peinture. Il invita ses fils à venir faire une visite d'adieu à la maison et les fit travailler pour leur nourriture. Comme je l'ai dit, c'était l'homme le plus serré que j'aie jamais vu. Ce n'était pas un gros travail, mais la maison, une fois peinte, semblait être la résidence la plus confortable qu'on put imaginer. Un citadin en prit fantaisie et l'acheta sans discussion pour $5,500. Le vieux fermier m'apporta mes 2% de commission, et tout le temps qu'il me comptait mes billets, il ne cessa de se réjouir de la façon dont il avait économisé un pour cent sur la commission réclamée par les agents d'immeubles. Quoi qu'il en soit j'avais réalisé près d'une trentaine de dollars en plus du prix de vente régulier de la peinture que j'avais fournie."

Notre correspondant nous quitte alors pour servir un client et avant de nous quitter nous lance ces derniers mots:

Je n'aurais pas pu avoir mon vieux fermier avec quelque autre proposition. Et je ne me souviens pas d'avoir pu gagner quelqu'un autre de cette façon. Peut-être que cela s'est justement trouvé ainsi, mais je crois réellement que chaque homme n'est pas seulement un client éventuel, mais un acheteur certain de peinture si vous savez frapper juste."

LES CLIENTS FERMIERS.

Les fermiers sont en général de bons clients Ils ont de l'argent et ne regardent pas à payer un prix raisonnable pour de bonnes marchandises. I n'y a qu'une chose sur laquelle ils insistent, c'es d'en avoir pour leur argent. Ce n'est jamais un question de prix, mais plutôt une question de qua lité. Les ordres de campagne viennent beaucou par téléphone, mais un grand nombre de fermier possèdent aujourd'hui leur auto et ne regardent pa à faire un trajet d'une vingtaine de milles pou venir faire leurs achats en ville.

La peinture se vend bien cette saison. Les fe miers montrent qu'ils ont soin de leurs bâtimen et de leurs demeures aussi bien à l'intérieur qu l'extérieur. Ils ne négligent pas non plus leurs in truments, leurs autos et tout ce qui a besoin peinture. Il est toujours bon de leur donner que ques indications sur le meilleur moyen de prépar leur travail, sur les meilleurs pinceaux à employe etc. Lorsqu'ils se rendent compte qu'ils peuvent fier à vous, ils reviennent vous voir chaque fo qu'ils ont besoin de quelque chose. Les femm semblent se mettre à faire plus de travaux de pei ture qu'autrefois et s'intéressent à toutes sortes petits travaux d'intérieur.

La plomberie va très bien avec la quincaille et les fermiers qui cherchent toujours à amélio leurs demeures demandent constamment des in tallations d'eau, des fournitures de salles de ba etc...

Si vous êtes appelé à faire une réparation que vous constatiez que l'article n'en vaille gu la peine, conseillez plutôt de le remplacer. Le cli appréciera votre conduite s'il comprend qu'il n' guère possible de faire une réparation durable qu'il peut se procurer une pièce nouvelle avec u dépense à peine plus élevée que celle qu'il aur faite pour réparer le vieil article.

Dans le domaine de l'épicerie

LES FEVES CANADIENES A DES PRIX ELEVES

De grosses quantités de fêves japonaises obtenables à la côte sont offertes de $4.00 à $4.25 le boisseau rendu ici.

Les marchands disent que les fermieres maintiennent des prix élevés pour leurs approvisionnements de fèves, et quelques-uns vendent celles triées à la main à $5.00 le boisseau. La récolte de cette année est de qualité exceptionnelle, mais les marchands sont d'avis que les prix demandés sont beaucoup trop élevés. Ils disent qu'il y a à la côte de grosses quantités de fêves japonaises de la récolte de l'an dernier et que les fêves de la récolte de cette année ne tarderont pas à arriver. Il s'en vend de fortes quantités chaque année sur ce marché. C'est la fêve qui se rapproche le plus du produit canadien et les marchands prétendent qu'il peuvent se les procurer ici de $4.00 à $4.25 le boisseau. Cette concurrence aura pour effet probable d'abaisser les prix des fêves canadiennes. La récolte des fêves canadiennes n'est pas précisément importante, mais la qualité en est excellente. Les fèves Rangoon sont presque introuvables sur le marché; certains marchands de gros prétendent qu'il n'y en a plus du tout en stock. Dans tous les cas, dans l'ensemble, les fêves canadiennes se vendent beaucoup moins chères que l'an dernier.

LES FRUITS SECS.
LES RAISINS MONTRENT DE NOUVELLES HAUSSES

Les raisins sans pépins en vrac montent d'un centin et demi la livre et sont très rares, d'après les rapports de Californie. — Forte demande pour les raisins.

Les raisins sans pépins en vrac ont monté d'un centin et demi la livre et se vendent à présent au commerce à 21 cents la livre. De nouvelles augmentations ne sont pas improbables et les marchands de gros ne prennent ds commandes que commandes que pour les besoins immédiats. Le marché des raisins sur la Côte du Pacifique est extrêmement fort et les raisins sans pépins, en vrac, sont très difficiles à obtenir. Les raisins nouveaux de Californie offerts sur le marché sont de qualité splendide et ont été tellement demandés que les marchands de gros manquent de certaines variétés. Il existe aussi une très forte demande pour l'exportation des raisins et les envois de Californie pour l'Europe sont importants. Il y a donc peu de probabilité d'une baisse possible des prix, tandis que d'autre part, il se peut qu'il y ait hausse. De bonnes quantités de raisins sans pépins de Thompson se sont vendus la semaine passée à 19½ cents, mais du fait de la rareté les prix ont monté vivement à 21 cents. Il y a quelques raisins extra fancy blanchis au soufre en 25 s, qui se vendent au commerce à 25 cents et les sans pépins en paquets de 15 onces se vendent à 23 cents. Les sultanas grecs sont cotés de 25 à 27 cents. Quelques muscatels sans gradation peuvent être obtenus bon marché à 15 cents. Pour ce qui est des autres fruits secs, les approvisionnements sont très amples. Les envois de raisins de Corinthe sont en route et sont cotés à l'arrivée de 22 et à 23 cents la livre. Les figues portugaises sont aussi en route et se vendront au commerce ici à 18 cents la livre. Les figues de Smyrne peuvent s'obtenir sur le marché et en quatre rangs, par boîtes de 10 livres, sont offertes à 42 cents la livre.

AUGMENTATIONS RAPIDES DU COUT DES SACS EN PAPIER

Les comparaisons des cotations présentes avec celles de 1915 et 1916 montrent des hausses importantes. Une considération importante dans le prix de vente du sucre.

Le coût des sacs en papier au commerce de détail a montré des hausses tellement rapides dans ces dernières années que c'est devenu à présent une chose qui ne devrait pas être perdue de vue dans les prix de vente des marchandises. Si l'on compare les prix actuels avec ceux de 1915, on voit que la hausse est de beaucoup plus de cent pour cent. Les sacs de deux livres qui coûtaient 67 cents le mille en 1915, montaient à $1.30 en 1916 et haussaient à $1.80 en 1919, la cotation présente représentant une augmentation de 165 pour 100 sur celle de 1915. Les autres grandeurs ont montré des hausses correspondantes phénoménales. Ce que cela peut avoir d'importance pour l'épicier est particulièrement illustré dans le cas du sucre, et le petit tableau qui suit donne en détail quelques comparaisons intéressantes, ainsi que le coût aux cent livres de sucre pour certaines grandeurs de sacs. En supposant qu'un épicier vende cent livres de sucre dans des sacs de deux livres, ces sacs qui, en 1915 coûtaient 3.3-10 le cent, coûtent à présent 9 cents. Quand on considère qu'il n'est permis à un épicier que de faire un centin de profit par livre d'après les ordres du tribunal de commerce, une fois les frais ajoutés, il est évident que la marge véritable de profit pour le détail devient extrêmement légère.

Comparaisons de prix.

Le tableau ci-dessous montre le coût des sacs en papier aujourd'hui comparé à celui de 1915 et 1916 à même époque, ainsi que le coût des sacs en papier par 100 livres de sucre dans les grandeurs différentes.

	grand.	le mil.	aug.	Coût par 100 lbs. de sucre cts.
1915	2 lb.	67	.....	3 3-10
1916	2 lb.	1.30	165%	6 1-2
1919	. . .	1.80	.....	9
1915	5 lb.	1.25	.....	2 1 2
1916	5 lb.	2.43	107%	4 8-10
1919	. . .	3.38	.....	6 3-5
1915	10 lb.	2.25	.....	2 1-5
1916	10 lb.	4.37	170%	4 3-10
1919	. . .	6.08	.....	6 4-5
1915	20 lb.	3.96	.....	2
1916	20 lb.	7.69	170%	3 4-5
1919	. . .	10.69	.....	5

Ces chiffres sont basés sur des achats de 10,000 sacs et au-dessous de 25,000.

LES FRUITS EN CONSERVE SE FERONT RARES

Tout indique que les fruits en conserve se feront rares avant que la saison soit bien avancée. Il y a eu une grande demande pour les fruits en conserve de toutes sortes, et ce, bien avant le temps ordinaire, disent les marchands de gros. Ceci est dû en grande partie au fait que beaucoup de ménagères ne firent pas de confitures pour leur propre compte comme de coutume, à cause des prix élevés des fruits et du sucre. La rareté de ce dernier a forcé aussi beaucoup de gens à réduire les opérations de mises en conserve. Il en résulte que les approvisionnements qui ne sont pas excessivement considérables cette année du fait des récoltes légères de certains fruits, s'écoulent rapidement, et il est plus que probable qu'avant que la saison soit passée, il y aura peu de fruits en conserve disponibles.

Il faut aussi compter avec l'exportation des fruits en conserve, la plupart des fabricants ayant des contrats pour livraison outre-mer. C'est là encore un facteur de rareté. Il y a, de la part des vieux pays, une forte demande pour la conserve de fruits, car cette industrie n'y a pas encore repris son cours normal.

Pour ce qui est des légumes en conserve, les approvisionnements sont plus importants et on ne note pas la même rareté apparente. Il y a un peu d'exportation aussi pour les légumes en conserve et les achats domestiques ont été très actifs.

L'EVOLUTION DE LA PUBLICITE

La publicité, qui est une forme relativement récente de l'activité économique, s'est développée parallèlement à l'expansion des moyens de production, de communication et de transport.

En même temps qu'elle se développait, elle se diversifiait. A l'origine on n'annonçait qu'un produit ou un article; plus tard, la publicité a eu pour objet une industrie ou un groupe d'industries; enfin elle a été mise au service d'une cause, d'un pays: pendant la guerre il s'est constitué chez maint belligérant, de véritables ministères de la propagande.

Or, à cette époque de reprise de la production et de réorganisation des échanges, importateurs et exportateurs de partout cherchent quels sont les pays qui, au milieu du bouleversement presque mondial, présentent les meilleures garanties de solvabilité et de stabilité. C'est pourquoi l'éclatant succès de l'Emprunt de la Victoire 1919 constituera pour le Canada — outre les divers avantages qu'il offre par ailleurs — une excellente publicité universelle.

Tout le monde voudra y contribuer.

MELASSES ET RAISINS SANS PEPINS, DE JOSEPH WARD.

Dans une autre partie du présent numéro, nous publions une annonce des différents produits de la maison Joseph Ward, avec des prix qui ne peuvent manquer d'intéresser les épiciers, quelques erreurs de composition se sont glissées dans les paragraphes de cette annonce relatifs à la mélasse et aux raisins sans pépins et nous prions nos lecteurs de lire comme suit les deux paragrapes en question:

Mélasse de choix des Barbades, en tonnes $1.05 le gallon. En barils $1.08 le gallon. En demi-barils $1.09 le gallon.

Raisins sans pépins, Sun Maid, récolte nouvelle, paquets de 16 onces, 0.22c. le paquet.

LE PRIX DE L'ACIER EN FEUILLE.

(Suite de la page 34.)

La manufacture sus-mentionnée a cependant le plus grand désir de combattre la hausse de ses articles manufacturés et quelles que soient les conditions qui militent plus ou moins en faveur d'une augmentation, elle tient à maintenir un prix normal raisonnable.

Cette compagnie tient à conserver les prix modérés, car si le métal en feuille conserve sa place sur le marché, il pourra lutter avec les articles similaires. Néanmoins, bien qu'on ne prévoit aucune hausse immédiate, aucune réduction n'est à espérer pour quelque temps encore.



Faciles à vendre dans le temps de Noël

Préparez-vous pour le commerce de Noël de Lampes portatives, batteries d'allumage et piles sèches. Prenez en stock la ligne Reliable et établissez la fondation d'un commerce immédiat et futur.

Les lampes portatives et les projecteurs Reliable seront achetés en énorme quantité comme cadeaux par les gens de la ville et de la campagne, parce que ces articles sont superbement finis et qu'ils peuvent donner un long service satisfaisant.

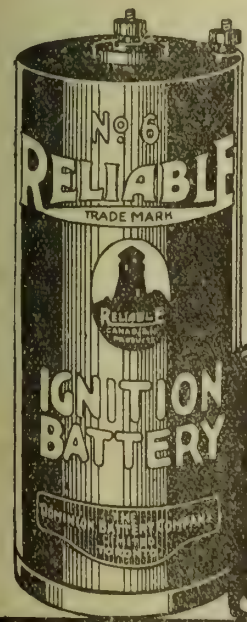
Les batteries d'allumage et les piles sèches Reliable se vendent facilement aux automobilistes, aux propriétaires de canot automobile, aux cultivateurs, et à plusieurs autres catégories de gens. Elles sont "puissantes et durables".

Les produits Reliable sont annoncés dans tout le Canada et fabriqués au Canada. Ils établissent un commerce permanent.

Il y a plus d'argent à faire pour vous avec les produits canadiens Reliable qu'avec les lignes rivales.

Essayez une Batterie et une lampe portative Reliable et vous voudrez en vendre. Nous fournissons toutes les aides de vente nécessaires pour relier votre magasin à notre publicité.

ECRIVEZ AUJOURD'HUI MEME.



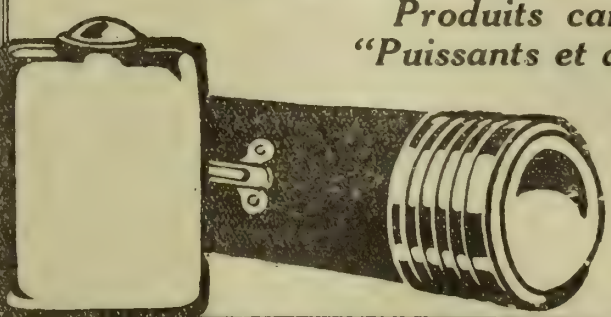
The Dominion Battery Co. Limited

736 DUNDAS STREET EAST

TORONTO, CANADA.

RELIABLE
TRADE MARK

Produits canadiens
"Puissants et durables."



RELIABLE
CANADIAN PRODUCTS
TRADE MARK

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Poste de pompiers, de $9,500, pour le conseil municipal. Greffier: J. Bourque. Architecte: Jules Caron, 69 rue St-François-Xavier, Trois-Rivières.

Hôtel de $15,000, pour Arthur Lavoie, c/o de l'architecte Jules Caron, Trois-Rivières. Des soumissions ont été demandées. Les plans se trouvent chez l'architecte.

Résidence et magasin de $6,000, sur le chemin national pour J. A. Roy. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer bientôt.

DONNACONA

Magasin et édifice à bureaux, de $25,000, pour Délisle & Floyn. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec. Le travail sera fait à la journée.

KAMOURASKA

2 écoles pour la commission scolaire. Secrétaire-trésorier: Geo. Drapeau.

KIPAWA

Pulperie de $10,000,000, pour la Riordon Pulp & Paper Co., Ltd., Amos, Qué. et 355 carré du Beaver Hall, Montréal.

100 résidences pour le compte de la Riordon Pulp & Paper Co., Ltd. La compagnie aura un emprunt de la commission des logements ouvriers pour l'érection de ces résidences.

LEVIS

Garage d'automobile, $10,000, pour J. M. Blondeau, c/o Hôtel Larochelle, rue St-Louis. Le travail sera fait à la journée. Le propriétaire demande des prix pour des accessoires de garage.

MONTREAL

3 résidences de $6,000 chacune, sur l'avenue Hampton, pour Pick & Sheppard, 354 avenue Hingston. Le propriétaire accordera bientôt des sous-contrats.

Résidences sur la rue Champagneur, Outremont, pour Louis C. Tarlton, 393 avenue Wiseman, Outremont. Le propriétaire a acheté le site et il commencera à construire bientôt.

4 résidences de $4,000 chacune, sur l'avenue Marlowe, Notre-Dame de Grâces, pour Geo. E. Blackwell, 4184 rue Ste-Catherine Ouest. Le propriétaire accordera le reste des sous-contrats et il a besoin de matériaux.

Granges de Mlle Macfarlane et Mme J. Benny, 6068 avenue Western, détruites par le feu avec tout leur contenu. Pertes: $30,000. L'on n'a pas encore décidé si l'on doit reconstruire.

Résidence pour 3 familles, $6,000, sur la rue de la Roche, pour L. Demers, 1184 rue de la Roche. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Entrepôt de $3,200, sur la rue Amherst, pour la Sultana Limited, 102 rue Amherst. Le propriétaire a besoin de matériaux.

4 résidences de $4,000 chacune sur l'avenue Wilson, pour L. E. Lambert, 350 avenue Marcil. Le propriétaire accordera le reste des sous-contrats et il a besoin de matériaux.

2 résidences de 2 plain-pieds chacune, sur l'avenue Girouard pour Pick & Sheppard, 354 avenue Hingston. Les propriétaires accorderont des sous-contrats et ils ont besoin de matériaux. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Garage d'automobile et salles de ventes pour la Martel Limited, 2454 avenue du Parc. Gérant: G. Martel. Le propriétaire se propose d'ériger un garage et des salles de ventes de 5 étages, en plus du garage actuel.

Extension à une fabrique (ville St-Pierre), pour la Consumers Glass Co., Limited, 56 avenue Westminster. Les travaux seront commencés prochainement.

Fabrique de peintures, etc., $10,000, angle de l'avenue Rockland et des voies du C. P. R., pour la McArthur Irwin, Ltd., 20 rue St- Paul Ouest.

5 résidences de $6,000 chacune sur l'avenue Westhill, pour Alex. R. Mitchell, 49 avenue Hallowell, Westmount. La brique, le ciment, le bois, le sable, etc., ne sont pas encore achetés.

2 magasins et quatre plain-pieds, $17,000, rue Ste-Catherine, Maisonneuve, pour H. J. De Villers, 34ème Avenue, Maisonneuve. Des sous-contrats seront accordés prochainement.

Résidence, 3 plain-pieds de $6,000, sur l'avenue Western, pour E. H. Madore, 2560 rue Notre-Dame Ouest. Tous les matériaux sont achetés.

3 plain-pieds, $3,000, rue Chapleau, pour Jos. April, 2376 rue Amity. Tout le travail sera fait par le propriétaire qui est sur le marché pour ses matériaux.

Résidence (2 familles), $4,000, sur l'avenue Bickerdike, pour N. A. Millette, 1670 rue St-Denis. Le propriétaire a acheté tous les matériaux qu'il lui faut.



Ne

SOUHAITEZ-VOUS PAS

de faire plus de ventes

FAITES-LES

avec la

HINMAN

Procurez-vous de bonne heure La ligne qui donne de Gros Profits

NE DIFFEREZ PAS et ayez votre part du gros commerce qui sera fait cette saison avec les Machines Hinman pour traire les vaches.

Outre le fait que la machine Hinman est la plus simple et la meilleure, elle se vend à peu près la moitié du prix des autres machines du genre. Son prix vous vaudra un grand nombre de clients—placez votre commande IMMEDIATEMENT!

Nous sommes à signer des contrats dans le moment avec des marchands et il y a encore certains territoires où nous n'avons pas de représentants. Ecrivez pour avoir des renseignements sur notre intéressante proposition.

LA HINMAN

la machine à traire les vaches, Standard du Canada.

H. F. BAILEY & SON, Fabricants, GALT, Ont.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

du 27 au 31 octobre 1919

Testament—Sir Wilfrid Laurier à Lady Zoé Lafontaine, 79a, 82, 83 et 85a, Arthabaskaville.
Donation—Mme Delvina Roy à Albert Garant, p. 491, Ste-Victoire.
Mariage—J. Wilfrid Perrault et Mlle Evélina Audette, communauté de biens.
Vente—Roger Tourigny et al. à Valère Renaud, p. 459, Ste-Victoire, $1,900, payées.
Echange—Roger Tourigny et Valère Renaud, 2 parties 459, Ste-Victoire.
Vente—Charles Carignan à Emile Bellefeuille, p. 60, Princeville, $700, $100 en à-compte.
Vente—Mme Virginie Levasseur à Alcide Pepin, 16c et 16d, 11ème rang, Stanfold, $5,800. Juss.
Testament—Rév. Edm. de Courval à Rév. Antoni de Courval, 255, Horton.
Testament—Alexandre Gagnon à Mme Emma Nault, aucun immeuble dans ce comté.
Obligation—Mme Hermine Chouinard à J. Z. Auger, p. 704 et 705, Bulstrode, $1,000.
Obligation—Antonio Desilets à Alfred Poisson, p. 838 et 953, Warwick, $900.
Obligation—Omer Desilets à Alfred Poisson, p. S.-O. 838 et p. S.-O. 952, Warwick, $600.
Obligation—Dominique Morin à Gédéon Fréchette, 638 et 459, Warwick, $2,500.
Hypothèque en fidéi-commis— Continental Heat & Light Co. à Royal Trust Company, jusqu'à concurrence de $3,000,000.

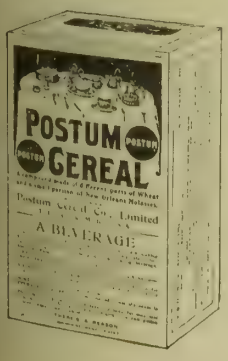
ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA.

Du 3 au 8 novembre 1919.

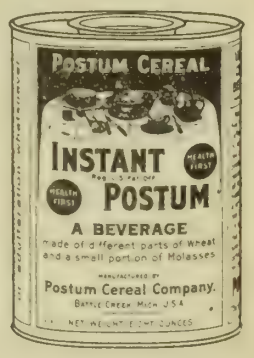
Vente.—Chas. Ed. Boivin à Mme Caroline Chrétien, p. 454 Ste-Victoire, $1,500 payées.
Obligation.—Mme Caroline Chrétien à J. A. Beauchesne, p. 454 Ste-Victoire, $1,500.
Mariage.—Amédée Fournier et Mme Georgiana Gobeil, séparation de biens.
Mariage.—Henry Labonté et Mlle Alma Leconte, séparation de biens.
Vente.—Hector Bergeron à Nap. Gauthier, 816 Warwick, $5,300, $2,500 a/c.
Vente.—Omer Ross à Hector Bergeron, ½ N. E. 754 Warwick, $4,200, $2,200 a/c.
Obligation.—Freddy L'Heureux et al. à Ferd. Gagnon, 287, 289 et 290, St-Paul, $1,800.
Transport en garantie.—J. A. Beauchesne à La Banque Hochelaga, sur Mme Corinne Chrétien, $1,500.
Transport.—Mme Emma McLean à Alf. Provencher sur Henri Leblanc, $700.
Vente.—Emile Bergeron à Alcide Bergeron, p. S.O. 244 F. et autres, Arthabaskaville, $925, $150 a/c.
Vente.—Edmond Bourgeois à Achille Béliveau, p. 954 Warwick, $900, $450 a/c.
Vente.—Bennett Feeney à J. Alfred Savoie, 26a et autres, 11 rang Stanfold, $2,450 payées.
Vente.—Savoie et Cie. à J. Alfred Savoie, p. 23 et autres V rang Blanford, $23,113.08 payées.
Transport.—Elisée Martineau à Pat Frawley sur Emérie Boulay, $700.
Vente.—Le Prêt Hypothécaire à Dominion Comb and Novelty Co., p. 145 Warwick, $800 payées.
Vente.—Jos. Ducharme à Georges Ducharme, 546, 547, 549 et 550, Warwick, $8,000, $1,800 a/c.
Obligation.—Georges Ducharme à Mme Lucias Triganne, les mêmes immeubles, $1,500.
Vente.—Rév. J. O. Bernier à Nap. Lavertu, 509 Warwick, $3,000 dues.
Mariage.—Joseph Laroche et Mlle Marie Elise Martel, séparation de biens.
Obligation.—Omer Brunelle à Omer Charest, p. 418, St-Paul, $1,000.
Obligation.—Olivier Lemay à Bernard Charest, 317, Warwick, $1,000.
Vente.—Zotique Pinard à L. N. Leclerc, p. 17B, VII Rg Stanfold, $2,500 dont $1,500 a/c.
Vente.—Omer Boucher à Dominique Bossé, 925 Tingwick, $1,000, $500 a/c.

La véritable "GARANTIE DES VENTES"

ne devrait pas cesser avec le consentement d'accepter le renvoi par le marchand des marchandises lentes à se vendre. Elle devrait aussi être une assurance d'une demande générale résultant de l'écoulement des marchandises dans un temps raisonnable avec un profit légitime.



La Vente du
Postum Cereal
et de l'
Instant Postum



se trouve ainsi absolument garantie. Notre campagne de publicité nationale ininterrompue crée cette demande et des commandes répétées résultent de prix raisonnables et d'une satisfaction universelle.

Canadian Postum Cereal Co., Ltd., Windsor, Ont.

Vente.—Henry Roy à Euclide Ouellet, p. 348 Tingwick, $3,000, $1,800 a/c.
Vente.—Romuald Boilard à Philippe Bergeron, 253, 264, p. 265 et 262, Arthabaskaville, $2,600, $500 a/c.
Vente.—Georges Beauchesne à Faida Huppé, 166, 168 et 200 et p. N. O. 167, St-Christophe, $5,700, $4,300 a/c.
Vente.—Doriot Lachance à Albert Lachance, p. N.O. 322, St-Norbert, $600 payées.
Obligation.—Faida Huppé à Albert Tousignant, 166, 168, 200 et p. N.O. 267, St-Christophe, $2,000.
Vente.—Mme Clarisse Prince à Joseph Lanneville, p. 223, St-Paul, $1,500 payées.
Vente.—Georges Lafontaine à Fortunat Rouleau, p. S.E. 283 St-Paul, $1,700, $700 a/c.
Déclaration de décès.—Adélard Bergeron à Dame Eva Nault.
Donation.—Thomas Demers à Emile Demers, $390 Warwick.
Rétrocession.—Henri Verville à Albert Verville, 82 St-Christophe.
Vente.—Ludovic Houle à Henri Verville, 143a et 83, St-Christophe, $5,000, $1,000 a/c.

Rapport de la semaine finissant le 8 novembre 1919

Arthabaska.

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

International Harvester Co. vs Nap. Labbé, de St-Valère de Bulstrode, $105.00.
Pierre Lambert vs W. J. Wlaker du canton d'Inverness, $300.
La Banque Nationale vs R. O. Noël, de St-Ferdinand d'Halifax, $147.11.
Philippe Parent vs Joseph Collard, de West Wickham, $191.55.
F. Mercier vs N. Tanguay, des Trois-Rivières, $500.00.
Albert Letendre vs Georges Paquin, St-Majorique, $200.00.
Mlle Berthe Vaillancourt vs Antonio Beauchesne d'Asbestos, $1,000.00.
J. C. Héon vs W. J. McAuley Limited, de Montréal, 1ère classe
Asbestos Corp. of Can. Ltd, vs Pierre Marceau, de Thetford Mines, 2ième classe.
Joseph Lévesque vs J. B. Bellefeuille, de Victoriaville, $336.27
Jos. Farrell vs The Federal Asbestos Co. Ltd, de Robertsonville, $5,00.00 dom.
Benjamin Yergeau vs Jean Cloutier, de Notre-Dame du Bon Conseil, $400.00.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

A. Lanouette vs Désiré Gilbert, de Coleraine Station, $75.50.
La Corp. de Victoriaville vs Albert Métivier, de lieu inconnu, $27.35.
Wilfrid Laliberté vs Joseph Gagnon, de Ste-Sabine Station, $20.75.
Ovide Breton vs Léonidas Bergeron, de St-Maurice de Thetford, $31.12.
Cyrille Lallier vs Emile Arguin, du Lac Frontière, Montmagny, $29.65.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

P. Rod. Baril vs Chs. Mailly, de St-Pierre les Becquets. Jugement contre défendeur pour $203.10.
Dame Mélanie Fleury vs Adélard Leblanc, de St-Fortunat de Wolfest. Jugement contre défendeur pour $110.54.
Alexandre Renaud vs Robert Gervais, de Plessisville. Jugement contre défendeur pour $159.20.

JUGEMENT EN COUR DE CIRCUIT

The Canadian Rattan Chair Co. Ltd vs Jos. J. A. Chartré, de Loretteville. Jugement contre le défendeur pour $87.55.

DECLARATIONS DE SOCIETES

Joseph Odina Linteau, gérant de Montréal, agissant par M. Emile Délage, procureur, déclare faire affaires, dans la cité de Thetford Mines, comme marchand d'automobiles et accessoires, sous la raison sociale de "Legaré Automobile de Thetford Mines".
Achille Poisson, marchand, Henry Bernier, industriel et Emilien Larochelle, notaire, de Black Lake, faisant le commerce de magasin général et plus spécialement de merceries, à Black Lake, en société sous les nom et raison de "Poisson et Cie."

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA CITE ET DU DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 4 au 11 novembre.

Vente—Edmond Blouin à F. X. Dupont.
Déclaration Sociale—Trottier, Villeneuve et Lacroix.
Quittance — Johnny Lacroix à Com. d'Ecoles Trois-Rivières.
Vente — J. A. Jutras à Léon Marin.
Vente — Emile Lapierre à Thomas Lapierre.
Vente — Cyphiren Chartier à Joseph Dauphinais.
Vente — Hector Bastarache à Cyprien Chartier.
Mainlevée — Caisse Populaire Trois Riv. à Olivier Marchand.
Quittance — Elizabeth Johnston à Achille Pothier.
Vente — Honoré Beaudoin à Dame Arthur Boulanger.
Vente — La Cie des Terrains Shaw Falls à Joseph Gélinas.
Obligation — Joseph Gélinas à Philippe Marchand.
Vente — Ernest Morand à Joseph Beaupré.
Quittance — Percepteur du Revenu à Succ. M. L. Dessureault
Quittance — Narcisse Pelletier à Rémi Francoeur.
Vente — Joseph Grenier à The Belgo Can. P. and P. Co.
Vente — Arthur Cloutier à Delavoie Léveillé.
Obligation — Delavoie Léveillé à Arthur Lamothe.
Vente — Edmond Bellefeuille à Armand Mibedde.
Quittance Hubert Courdeau à Arthur Cloutier.
Donation — J. V. Lambert à Marguerite Johnson.
Vente — Geo. Bourassa à J. B. Pellerin.
Quittance — Geo. Bourassa à J. B. Pellerin.
Vente — Raphael Bourassa et ux., à J. B. Pellerin.
Vente — Raphael Bourassa à Pierre L. Désaulniers.
Quittance — Raphael Bourassa à Pierre L. Désaulniers.
Vente —— Jean L. Augé à Pierre Déziel.
Transport — Jean L. Augé à Maxime Blais.
Quittance — Maxime Blais à Pierre Déziel.
Quittance — Pierre Désaulniers à Adolard Désaulniers.
Vente — Vve Frédéric Pellerin à Félix Béland.
Quittance — Vve Frédéric Pellerin à Félix Béland.
Vente — Elzéar Samson à Morasse Samson.
Vente — Evariste Déchène à Antoine Bellerive.
Vente — Onésime Déziel et al à Adolard Bellemare.
Quittance — Pierre Désaulniers à Adélard Désaulniers.
Vente —— Philias Pellerin à Adolard Désaulniers.
Vente — Philias Gélinas à Adam Boisvert.
Vente — Maxime Ricard à Nap. Hébert.
Vente — Philias Pellerin à Adolard Désaulniers.
Vente — Joseph Bisson à Arthur Mardin.
Vente — Ernest Boisvert à Majorique Boisvert.
Vente — La Cie des Terrains Shaw. Falls à J. E. Vandal.
Obligation — Philippe Marcotte à Dme Rosaire Frigon.
Quittance — Séminaire des Trois Rivières à Aug. Blanchette.
Vente — Alfred Pothier à J. Edmond Pothier.
Vente — Léon Projean à Pierre Ferron.
Vente — Léopold Cloutier à Ernest Mercier.
Mainlevé — Edmond Pratte à Léon Projean.
Quittance — Dme L. E. Boisclair à Léon Projean.
Vente — Fernando Déziel à Onés. Baribeault.
Vente—Vve Nérée Boucher à Désiré Villemure.
Mainlevée — Dame Eva Bellemare.
Demande de radiation — Aimé Héroux.
Vente — Joseph Maddeau à Donat Maddeau.
Quittance — J. L. D. Durand à Jos. Duchaine.
Vente — O. J. Gélinas à Chs. Richard.
Quittance — L. P. Nobert à Ferdinand Dupond.
Quittance — Edmond Michelin à Wm. Laroche.
Quittance — Ernest Deguise à F. X. Vanasse.
Vente — Delphis Grenier à The Belgo Can. P. and P. Co.
Vente — The Belgo Can. P. and P. Co. à Félix Veillette.
Obligation — Joseph V. Lambert à Henri St-Onge.
Obligation — L. Z. Joncas à Sévère Ricard.
Transport — Ernest Boisvert à Nap. Flageole.
Quittance — Percepteur du Revenu à Succ. Adélard Lavergne
Vente — Vve Adélard Lavergne et al à Rév. Dionis Gélinas.
Vente — The Shaw. W. and P. Co. à Jos. Ulric Courdeau.
Obligation — Amable Lemyre, jr., à Frs. Gauthier et E. Vilmure.
Vente — George Vézina à Octave Thibault.

VILLE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 4 au 11 novembre

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

J. F. Bellefeuille, Trois-Rivières vs J. Maxime Daubigny, La Tuque, $142.29.
Georges Salicis, Grand'Mère vs Fred. H. Blais, Shawinigan Falls, $158.13.
Dame Flore Vermette vs Philippe Gélinas et Sun Life Assurance Company of Canada, Montréal, Tiers-saisie, $300.00.

COUR DE CIRCUIT

Jos. F. Bellefeuille vs Horm. Vézina, $15.23.
Désiré Boucher vs Amédée Boucher, $7.50.
J. A. Mineau et Cie, enf., vs J. L. Lepage, $4.78.
Oscar Hébert vs Alfred Brousseau, $4.00.
Emmanuel Chauvette vs Alfred Chauvette, $15.00.

Renseignements du District de Sherbrooke

CTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE SHERBROOKE

Semaine finissant le 8 novembre 1919.

VENTES

W. P. Powers à Edward Lennan, partie lot 3, rang 4, Ascot. Prix $325, payés.

ame Edward Reed et al à Sa Majesté le Roi, lot 16 et partie lot 16b, rang 4, Ascot. Prix, $2,262, payés.

lorris Black à J. A. Rousseau, lot 1444-137, quartier sud. Prix, $8,400, $1,400 payés.

ules Ménard à Henri Ménard, lot 9-13, quartier est. Prix $100, payés.

ame Hector Coté à Alphonse Chaput, partie lot 23c, rang 6, Ascot. Prix $310, payés.

lle Célina Lapointe à Siméon Daigle, lot 1444-140, quartier sud. Prix $4,000 payés.

uccession Dame Adélard Lapierre à Joseph et Louis Letendre, lot 1452-28, quartier sud. Prix, $2,925, $725 payés.

eorge Auger à Dame Antoine Boucher, lot 254 et nord ½ lot 186, Oxford. Prix $8,000, $2,000, payés.

uccession Auguste Ducharme à A. J. Simoneau, partie lot 395-3, quartier est. Prix $3,200, $1,600 payés.

herbrooke Iron, Metal and Hide Co., Ltd. à Dame Emma Smith, lots 883, 886, 887 et partie 888, quartier est. Prix, $1.00, payé.

oseph Charest à Arthur Baillargeon, lots 544, 548 et partie 549, quartier nord. Prix, $11,000.

érinus Chouinard à Emmanuel Leclerc, lots 284 et 305, Waterville. Prix, $15,000, $2,000 payés.

mile Rioux à Philippe Doyon, lot 7-158, quartier sud. Prix, $1,900, $500 payés.

Michel Paré à Philias Casse, ½ N de ½ N des lots 1396 et 1397, quartier sud. Prix, $3,500, payés.

O. Ledoux à L. H. Olivier S 26 pieds lots 1444-166 et 167 et partie 1444-168 quartier sud. Prix $700, payés.

he Sherbrooke Railway and Power Co., to H. Bruce Fletcher, partie lot 251, quartier centre. Prix, $30,000, $3,000 payés.

HYPOTHEQUES.

ame Pierre Gingue à The Sherbrooke Loan and Mortgage Co., pour $2,200, affectant lot 1444-133 quartier sud.

dmond Langevin à O. A. Bégin, pour $450, affectant demi-lots indiv., 20L et 20B, rang 2, Compton et S ½ lot 6, Waterville.

uccession Dame Alfred Gagné à Joseph Mercier, pour $1,-$1,000, affectant lot 447, quartier est.

lphonse Chaput à Mlle M. L. Prévost, pour $2,510, affectant lot 23c rang 6, Ascot.

. P. Bouchard à Mlle P. E. Forgues, pour $1,000, affectant partie S. lot 1420, quartier sud.

hilias Casse à Mlle E. C. Têtu et al, pour $3,700, affectant lot 335, quartier nord et N. ½ des N. lots 1396 et 1397, quartier sud.

QUITTANCES

J. South Wood à succession Isaac Smith, hypothèque du 4 novembre 1911.

uccession A. S. Hurd à C. E. Sunbury, hypothèque du 31 mars 1904.

ohn Turgeon à Ernest Grenier, hypothèque du 15 septembre 1917.

A. Martell à H. H. Langlois et al, hypothèque du 18 avril 1917.

lle M. L. Prévost à Alphonse Chaput, hypothèque du 2 août 1918.

lle E. C. Têtu et al à Alphonse Chaput, hypothèque du 23 avril 1919 et du 25 juin 1919.

. A. Berwick à Succession G. G. Vallée, hypothèque du 26 novembre 1918.

lfred Gadbois à Mlle Célina Lapointe, hypothèque du 4 février 1919.

uccession Daniel McManamy à Mlle Célina Lapointe, hypothèque du 29 septembre 1905.

herbrooke Loan and Mortgage Co., à Dame Pierre Gingue, hypothèque du 10 juin 1902 et du 14 novembre 1908.

ame Joseph Gariépi (née Gendron), es-qual à Michel Paré, hypothèque du 15 août 1916.

runo Courchesne à Louis Echenberg, hypothèque du 4 novembre 1910.

aul Cloutier à Amédée Cloutier, hypothèque du 8 novembre 1915.

dmond Hall à George Auger, hypothèque du 20 octobre 1914.

homas Pomerleau à Philias Casse, hypothèque du 30 octobre 1917.



Usine à sel Windsor, Ont.

Vendez les marques qui ont prouvé leur qualité et solidement établi leur réputation comme "aliments purs".

Il va sans dire que vous vendez le

Windsor Table Salt

Made in Canada

LE SEL DE TABLE WINDSOR

The Canadian Salt Co., Limited

W. R. Webster à L. A. St-Jean, hypothèque du 1er février 1906 avec subrogation en faveur de Dame L. H. St-Jean.

Mainlevée par Mlle M. L. Prévost à Dame Hector Côté, dégageant partie lot 23c, rang 6, Ascot.

Mainlevée à Mrs Emma Smith à Sherbrooke Iron Metal and Hide Co. Ltd., dégageant lots 883, 886 et 887, quartier est.

Renonciation par Olivier et Ferdinand Lemieux à la succession de feu Benjamin Lemieux.

Servitude par F. P. Houlahan à la Cité de Sherbrooke sur partie lot 976, quartier nord.

Servitude par H. C. Wilson & Sons Ltd. à la Cité de Sherbrooke sur partie lot 976, quartier nord.

Bail conditionnel par Joseph Neveu à Thomas Dorman pour 7 ans, d'une partie du lot 188 Orford, pour $750 pour le dit terme, avec option d'acheter.

Bail conditionnel par Odias Rodrigue à William Rodrigue pour 23 ans, du lot 18a, rang 6, Compton, pour $6,000 dont $1,500 ont été payés, pour le dit terme avec option d'acheter.

Dernières volontés et testament de feu Mme Adélard Lapierre (née Tremblay), avec transport affectant le lot 1452-28, quartier sud, légué à ses sept enfants: Irène, Julien, Anita, Jean B., Emma et Armand L. Lapierre.

Reçu par le percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigable re la succession de Mme Adélard Lapierre, sur lot 1452-28, quartier sud.

Dernières volontés et testament de feu Benjamin Lemieux, léguant tous ses biens à ses frères, Olivier et Ferdinand Lemieux.

Donation par Didace Gendron et uxor à Alexandre Gendron et uxor de certaines polices d'assurance et effets mobiliers.

Procuration par la Cour Supérieure à succession Auguste Ducharme autorisant la vente de droits mineurs dans partie lot 395-3, quartier est.

Contrat de mariage par Adélard Benoit et Dame Albert McKay (née Dudevoir).

Contrat de mariage par William Van Grimbergen dit Lamontagne et Delle Nélida Chartier.

Dissolution de société par W. H. Ames et A. P. Blue sous le nom de "The Ames-Blue Company".

Société par Jean Therrien et Michel Komery, sous le nom de "Komery & Therrien.

Nom d'une firme par W. H. Ames, sous le nom de "The Ames-Blue Company, Rég."

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 12 novembre 1919.

Il y a une tendance marquée vers la hausse sur la plupart des lignes et des avances sont en vigueur actuellement sur diverses lignes de quincaillerie et autres spécialités. Les lignes Sargent ont de nouveau subi une hausse d'environ 10 pour cent. Les feutres et les doublages secs et goudronnés se vendent également plus chers par suite du coût plus élevé du papier de rebut.

Toutes les lignes d'articles, cuvettes, seaux, articles nickelés, pelles à feu, poêles à frire, etc., sont montés de 5 à 10 pour cent. Cette hausse est attribuée à la rareté actuelle de la matière première à la suite de la grande grève des tats-Unis. Les listes officielles des prix sont chez l'imprimeur et on pourra se les procurer bientôt. En attendant, les anciennes cotations sont retirées. Les articles émaillés ont également été affectés par cette hausse.

Les polis à argenterie se vendent plus chers — surtout pour la variété en crème. Les clefs (wrenches) de Coe sont à la hausse. Les haches se vendent plus chères — toutes les variétés ayant subi une hausse. Les poêles sont fermes et les prix peuvent être revisés à la hausse dans un moment ou l'autre. Les clous sont très fermes de même que le fer et l'acier en barres. Toutefois, l'on n'a pas encore enregistré d'avance. Il est probable que les produits du plomb monteront bientôt sous l'influence de la hausse du prix du plomb en saumons. Ce dernier métal a monté au cours de la semaine; le spelter et l'antimoine se vendent également plus chers. Le cuivre est plus faible et son mouvement est très peu considérable.

LES FEUTRES SECS ET GOUDRONNES PLUS CHERS

Doublages, feutres, etc. — Par suite de la hausse du papier de rebut, les manufacturiers de ces lignes ont augmenté leurs prix et quelques-unes des nouvelles cotations sont les suivantes: Doublage (sheating), sec Anchor, No 2, le rouleau, 66c; doublage en paille sec, épais, hausse de 40c le quintal à $3.75; Surprise, marque Stag, hausse de 3c le rouleau à 73c; doublage de paille goudronné épais, hausse de 40c le quintal à $3.90 et le feutre goudronné de la marque Anchor, No 2, hausse de 2c le rouleau à 84c. Ces prix sont f.a.b. à Montréal ou à Toronto.

LES TAMIS A FARINE PLUS CHERS; LES CLEFS ET LA QUINCAILLERIE AUSSI

Tamis, quincaillerie, clefs (wrenches). — Une avance a été enregistrée sur le prix des tamis qui se vendent actuellement de $2.10, $2.45 la douzaine.

Les divers articles de quincaillerie fabriqués par Sargent & Co., ont de nouveau subi une hausse d'environ 10 pour cent. Les clefs (wrenches) de Coe se vendent actuellement sur une nouvelle liste de prix revisés et l'escompte au commerce est maintenant de 5 pour cent.

LES PRIX DES HACHES MONTENT

Haches. — Le prix des haches a été revisé et un nouvel arrangement a été fait relativement à la fixation d'une "base" pour les diverses dimensions. Des avances de $1.50 la douzaine ont été faites sur le prix des haches S.B.; de $2 sur les D. Bitted; $2 la douzaine pour les haches avec manche et une hausse de $1 sur les haches pour garçonnets et les chasseurs.

De 3¼ à 3¾ livres constituent le nouvel arrangement de la base. Pour celles de 4 lbs, 25c est ajouté à la base et 50c pour les dimensions plus grandes.

TOUS LES ACCESSOIRES DE POELES MONTENT; LES POELES SONT TRES FERMES

Poêles et accessoires. — Une avance générale a été faite au cours de la semaine sur les diverses lignes d'accessoires et bien que l'on n'ait pas encore reçu les nouvelles listes des prix nets, les avances varient de 5 à 10 pour cent. Cette hausse est en conformité avec ce que nous prédisions ici la semaine dernière. Ces changements sont en accord avec la récente rareté de la matière première par suite des grèves qui se sont déclarées aux Etats-Unis. Avec la grève actuelle des mineurs, les difficultés ont été accrues. Les hausses s'appliquent aux articles étampés, aux cuvettes et aux seaux galvanisés, aux articles vernissés, aux articles en cuivre nickelés, aux tuyaux de poêle de 7 pouces, est actuellement de $19.78 le 100 et celui des coudes de $2.35 la douzaine. Une liste complète est actuellement chez l'imprimeur et nous la recevrons dans quelques jours.

LA GAZOLINE ABONDANTE ET LE MOUVEMENT DE L'HUILE EST CONSIDERABLE

Huile et gazoline. — Il y a un peu de nouveau à noter sur ces deux commodités dont la demande est très bonne dans le moment. L'huile de charbon, suivant sa qualité, se vend de 22c à 25c le gallon, tandis que la gazoline à moteurs reste sans changement à 33c.

LE TON DU MARCHE DES CLOUS EST FERME

Clous et broche. — Le marché est ferme. Vu les circonstances présentes il n'est pas du tout probable qu'il se produira des déclins dans le moment, et dans certains quartiers l'on croit que si la rareté de la matière première continue, une avance est dans l'ordre des choses possibles. En attendant, les marchands de gros font rapport d'une grosse demande. La base des clous de broche et découpés reste à $4.75 le baril, et la broche d'acier polie se vend $5 les 100 lbs.

LA VENTE EST NORMALE ET LE CABLE RESTE STABLE

Câble et cordage. — Un commerce normal se fait pour les diverses dimensions et il y a un affermissement marqué sur ce marché, surtout pour le manille. Dans un cas, une avance d'un centin la livre a été faite par un manufacturier américain. Les ficelles de jute sont très fermes. La base actuelle ici est la suivante: manille pur, 31c; manille anglais et beaver, 27c et le sisal, 23½c.

LES TOLES NOIRES PLUS CHERES: LA RARETE EST GENERALE

Plaques et feuilles. — Il y a eu une hausse de 25c les 100 lbs sur le prix des tôles noires. Ces dernières commencent à devenir rares, et la situation ne se trouve pas améliorée en ce qui regarde les tôles gavanisées, dont les approvisionnements ne restent pas en place. Ceux qui se procu-

AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE

Avis est par les présentes donné que James Goddard, des cité et district de Montréal, dans la province de Québec, soldat de retour du front, s'adressera au Parlement du Canada à sa prochaine session, afin d'obtenir un bill de divorce d'avec son épouse, Lilian Frances Goddard, pour cause d'adultère.

JAMES GODDARD.

Daté à Montréal,
le 10 octobre,
A. D. 1919.

rent ce qu'il faut paient, dans plusieurs cas, une prime pour les obtenir.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.90	6.65
Calibre 12	5.95	6.60
Calibre 14	6.00	6.75
Calibre 16	6.10	....
Calibre 18-20	6.55	6.60
Calibre 22-24	6.70	6.75
Calibre 28	7.00	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	9.00
Calibre 28	8.85
Calibre 26	8.75
Calibres 22 et 24	8.40
Calibre 16	8.00
Calibre 18	8.25
Calibre 20	8.25

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LE FER ET L'ACIER EN BARRES SONT FERMES ET ACTIFS

Fer et acier. — Il y a eu une bonne demande stable pour le fer et l'acier en barres dont les prix restent sans changement. Les tendances portent plutôt vers l'affermissement, par suite de la situation du marché de la matière première et du combustible pour fins manufacturières. Les approvisionnements sont, dit-on, suffisants pour répondre aux besoins actuels.

LES PRODUITS DU PLOMB SONT FERMES

Produits du plomb. — En vue du fait qu'il y a eu un affermissement constant sur le marché du plomb en saumons, les produits du plomb sont fermes et la soudure et les articles faits de plomb se vendront bientôt plus chers, si ces hausses continuent. Le mouvement du mois d'octobre est satisfaisant, mais il y a encore de la place pour de l'amélioration sous ce rapport.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb extra	
Soudure, garantie, la lb.	0.37½
Soudure, strictement, la lb.	0 33
Soudure, commerciale, la lb.	0.32
Soudure, wiping, la lb.	0.30
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38¾
50-50	0.41½
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

TUYAU DE FER
Standard Buttweld
Les 100 pieds.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
¼ pc...	$ 6.00	$ 8.00	$.....	$.....
⅜ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
½ pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
¾ pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
1¼ pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
1½ pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
2 pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
2½ pc...	38.90	49.73	.....	.....
3 pc...	50.87	65.03	.....	.....
3½ pc...	64.86	81.88	.....	.....
4 pc...	76.85	97.01	.....	.....

Standard Lapweld.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	$27.94	$34.78	$31.64	$38.11
2½ pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3½ pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4½ pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

LE PLOMB, LE SPELTER, L'ANTIMOINE PLUS CHERS; LE CUIVRE TRANQUILLE

Métaux en lingots. — Il y a un affermissement marqué au cours de la semaine pour le plomb en saumon, le spelter et l'antimoine. Le cuivre est plutôt tranquille. Un commerce considérable est fait.

Cuivre. — Ce marché est très très tranquille et l'on ne rapporte pas un mouvement considérable, il est plutôt restreint. Le prix coté ici est 25c la livre.

Ferblanc. — Il y a encore des fluctuations de jour en jour, mais avec peu de changement ici, le prix restant à 58c la livre.

Plomb. — Un affermissement marqué est général sur ce marché. Il y a une bonne demande et les importateurs s'attendent à une autre avance. La cotation actuelle est 8¼c.

Spelter. — Ce marché est plus fort. On y a remarqué une certaine activité et les prix ont été avancés à 10c la livre, soit une hausse de ¼c.

Antimoine. — Le marché est plus ferme ici et une avance de ¼c, le prix est actuellement de 10½c. la lb.

Aluminium. — Le prix reste sans changement à 34c la livre.

Fer en gueuse. — Il y a eu une certaine demande sur ce marché, mais le prix reste sans changement à $50 la tonne.

LA PEINTURE

L'on s'attendait à une amélioration sur le marché de l'huile de graine de lin, mais la priorité des envois semble avoir été accordée au blé et aux autres grains de l'Ouest du Canada. Il s'écoulera encore dix jours, dit-on, avant que la livraison de la graine se soit améliorée de manière à permettre aux broyeurs de coter un prix dans les environs de $2. En attendant, il y a eu un léger fléchissement de l'huile sur place.

La térébenthine est stable et sans changement. Le blanc de plomb dans l'huile est très ferme et certains se demandent même si une hausse ne se produira pas bientôt. Le mouvement de la peinture se continue. Les vernis sont très fermes. Il a été plus actif et plus profitable pour tous cette saison, en dépit d'un début défavorable dans certaines parties du pays.

L'HUILE NE SERA PAS LIBRE AVANT 10 JOURS

Huile de graine de lin. — Il y a eu si peu d'amélioration sur le marché de l'huile sur place qu'elle est à peine perceptible. La situation semble se résumer dans le fait que la livraison des grains de l'Ouest a la priorité dans les cercles de l'expédition. Les cultivateurs sont peu enclins dans bien des cas à vendre aux prix actuels. "Certains d'entre eux s'attendent d'avoir jusqu'à $6 le boisseau", déclare un broyeur. Le résultat de ceci, c'est que les broyeurs ont de la difficulté à se procurer la graine dont ils ont besoin. L'huile sur place a baissé un peu, et les prix pour la livraison à la fin de novembre varient entre $2.10 et $2.35 le gallon.

Nous cotons:

Brute—	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	2.85	2.95
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	2.87½	2.97½
5 à 9 barils	....	....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

LE PRIX DE LA TEREBENTHINE EST STABLE ET LES VENTES TRANQUILLES

Térébenthine. — Aucun changement de prix n'a été effectué sur le marché de la térébenthine et il semble exister un stock suffisant, mais sans surplus considérable. La demande est légère à cette saison de l'année et le commerce achète avec prudence, souvent par petits lots de cinq gallons seulement.

Térébenthine—	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	2.35	2.65
Par petits lots	....	2.65

(Empaquetage extra)

LE MASTIC SE MAINTIENT SANS CHANGEMENT; LA DATE DE LA VENTE PEUT ETRE RECULEE

Mastic. — Pour cette ligne, il y a une demande de saison constante, mais les commandes sont généralement pour des quantités limitées. La perspective semble être qu'il y aura un prolongement du temps (15 décembre) où les commandes seront acceptées aux prix actuels. Les stocks sont suffisants pour les besoins du commerce.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LE COMMERCE DE LA PEINTURE EST BON POUR LA SAISON

Peintures et vernis. — Le commerce de la peinture a été bon jusqu'à présent pour cette saison de l'année. Les manufacturiers ont examiné les profits de l'année et non seulement ils ont été satisfaisants, mais le commerce a été prolongé jusqu'aux dernières semaines de l'automne et actuellement il est bon pour la saison. Tout semble indiquer que le Canada aura une autre bonne année dans le commerce de la peinture préparée..

Les marchés des Vernis sont très fermes et si des changements ont lieu ce sera à la hausse.

UN TON TRES FERME CARACTERISE LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE

Blanc de plomb dans l'huile. — Ces dernières semainse il y a eu sur ce marché un affermissement très marqué du ton et il n'a pas été modifié encore. De fait, le plomb en saumon monte continuellement et tout le monde se demande: "Les prix vont-ils monter encore?" Il y a eu une excellente demande pour l'exportation du produit et les ventes domestiques sont actives pour la saison. Les lots de 5 tonnes de la qualité ordinaire se vendent $15.50 les 100 lbs ;les lots d'une tonne $16 et les plus petites quantités, $16.35.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.12	0.12

Couleurs (sèches)	la livre
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11 0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15 0.17
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08½ 0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17 0.19
Vert Chrome, pur	0.19 0.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10 0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½ 0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½ 0.15
Ochre d'Or, 100 livres	0.08 0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils	0.04 0.04½
Ochre jaune, barils	0.03½ 0.05½
Ochre français, barils	0.06 0.10½
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½ 0.03½
Rouge Super Magnetic	0.05
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23	0.30
Rouge Indien	0.30	0.36
Jaune chrome, pur	0.53	0.55
Ochre d'or, pur	0.30	0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25	0.29
Verts, purs	0.28	0.38
Terres de Sienne	0.34	0.36
Terres d'Ombre	0.34	0.36
Bleu Ultra-marin	0.45	0.50
Bleu de Prusse	1.00	1.02
Bleu de Chine	1.00	1.02
Noir fin	0.35	0.37
Noir ivoire		0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38	0.40
Noir de marine, 5 livres		0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss, C. P. C.	5.75
Email "Blanc",B-H	6.90
Mooramel	7.00

Colle.

Colle All-Round Brantford—

Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%.
Comptant, 2 pour cent.
f.a.b. Montréal.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 20 pour 100.
Livraison en ville, 25 pour 100.
f.a.b. Montréal.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.68 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$16.00	$16.35
Crown Diamond	16.00	16.35
Crown, pur	16.00	16.35
Ramsay, pur	16.35	16.70
Green Seal	16.00	16.35
Moore, pur	16.00	16.35
Tiger, pur	16.00	16.35
O. P. W. Dec., pur	16.25	16.60
Eléphant, véritable	16.50	16.85
Red Seal	16.00	16.35
Decorators, pur	16.00	16.35
O. P. W. anglais	16.20	16.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.50, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris

En barils, environ 600 lbs	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche	4.95
Eléphant, couleurs	4.55
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.80
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.80
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	4.80
Moore, couleurs; blanches	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	4.80
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.00
O.P.W. à mur, blanche	3.60

O.P.W. à mur, couleurs	3.50
Ramsay pure, blanche	4.90
Ramsay pure, couleurs	4.65
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porch paint	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, coulours	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.05
Maple Leaf, couleurs	4.80
Maple Leaf, à plancher	4.00
Pearcy, préparées, blanches	4.25
Pearcy, préparées, couleurs	4.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

BLANC

XXX	0.18
XX	0.16¾
X	0.15¾
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17¾
XLCR	0.16½
X Empire	0.15¼
X Press	0.14

COULEURS

No 5	0.13¾
No 1	0.12¾
No 7	0.11¾
No 1A	0.10¾
No 1B	0.09¾
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

LA CONSTRUCTION—Suite

TROIS-RIVIERES

Pont de chemin de fer, $50,000, sur la rivière St-Maurice, entre le Cap de la Madeleine et l'Ile Wayagamack, pour le C. P. R. Ces travaux seront faits cet hiver.

Magasin de quincaillerie et logement de $12,000, sur la rue St-Maurice, pour Normand & St-Pierre. Un étage sera érigé cette année et le reste au printemps.

Extension à un hôtel, $8,000, sur la rue Champlain, pour Moineau & Richard. Hôtel du Canada. 1 étage sera ajouté à la bâtisse actuelle. Construction en brique pressée.

Garage de $40,000, avenue Laviolette et rue St-Pierre, pour la Argall Co., Ltd. Architecte: Chas Lafond, 21 rue St-Alexandre.

Logement de $8,000, sur l'avenue Laviolette pour Louis Geo. Chartray.

Edifice converti en 2 logements, $4,000, sur la rue Ste-Julie, pour Richard Godin. Le propriétaire les louera.

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs



Fers à Cheval MARQUE "M. R. M"

Pas de meilleure qualité sur le marché

DEPUIS la mise en forme du fer et le "repliage" des crampons — durant tous les procédés de sa fabrication jusqu'au perçage des trous pour les clous—ces fers sont faits avec ce soin et cette attention apportés au détail qui infailliblement assurent satisfaction au maréchal-ferrant. Les fers M. R. M. sont faciles à poser, leurs rainures faites avec précision et ils sont bien découpés. Une inspection rigide à chacune des phases de leur fabrication assure l'uniformité parfaite.

ASSUREZ-VOUS DES CLIENTS SATISFAITS.

COMMANDEZ MAINTENANT VOS FERS M. R. M.

Montreal Rolling Mills Co., Limited
Montréal, P. Q.

La Confiance

dans les marchandises que vous vendez aide à simplifier le problème de la vente.

Lorsque vous conseillez à vos clients d'acheter des Bas Circle-Bar, vous le faites avec l'assurance que vous recommandez un article d'une valeur hors-ligne — les Bas Circle-Bar maintiennent toujours leur renom pour le style, l'ajustement, l'excellence de la fabrication et la qualité durable.

Les Bas Circle-Bar assurent des clients satisfaits et créent pour votre magasin une confiance qui est un actif précieux en affaires.

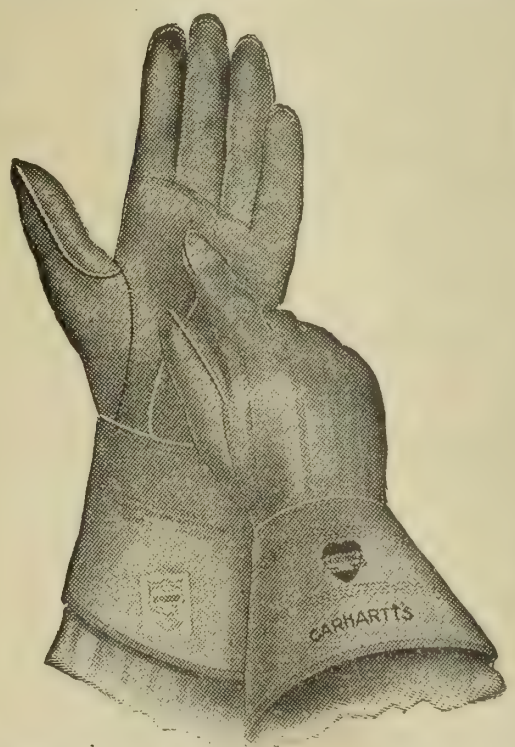
Conseillez à vos clients de porter des Bas Circle-Bar et retirez les bénéfices de profits plus considérables.

BAS CIRCLE BAR

The Circle-Bar Knitting Co.
Limited

KINCARDINE, Ont.

Fabricants des Bas Circle-Bar



GANTS

pour livraison immédiate

Envoyez-nous votre commande d'assortiment pour vos gants en peau de cheval, en peau de cheval et en cuir fendu combinés ou entièrement en cuir fendu. Votre commande sera remplie et expédiée immédiatement. Songez à ce que cela veut dire pour vous. Pas d'ennuis ni de délais coûteux; plus besoin d'avoir recours à cette excuse gênante: "Nous venons de vendre la dernière paire, nous en attendons dans un jour ou deux." Au lieu de cela, votre assortiment vous sera livré juste au moment où il vous le faut. Et la qualité de ces gants est encore la même que celle qui a fait le nom de Carhartt. Même à cette époque où les valeurs semblent aussi variables que la température, vous pouvez offrir à vos clients des Gants Carhartt avec la même confiance absolue que lorsque vous leur vendez des Salopettes et des "Allovers" Carhartt.

The Hamilton Carhartt Cotton Mills, Limited

Toronto, Montréal, Winnipeg, Vancouver.



Vel Rib

(Velvorib)

Se fabrique par Bates & Innes, Ltée., Carleton Place.
Leurs produits se vendent au commerce de gros.

Bates & Innes, Limitée - Carleton Place, Ont.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Lazure & Lefebvre vs W. Lapointe, Montréal, $118.
Banque Nationale vs A. W. Sinneman, Montréal, $1,000.
F. Tremblay & Cie vs J. H. Beaudry, Montréal, $1,850.
Paul Hutan vs C. P. R., Montréal, $245.
Charness & Co. vs Adrien Boiron, Montréal, $178.
Ernest Poirier vs Montreal Transportation Co., Ltd., Montréal, $425.
N. Roy vs F. Laurence, Montréal, $126.
Elie Belleau vs R. McFarlane Co., Mntréal, $150.
Jos. Giard vs Mathieu Pearson, Michael Frawley, Montréal, $1,866.
Pierre Blouin Regd. vs A. Saucier, Montréal, $850.
Wm- Wilson vs Christ Drakulos, Montréal, $310.
S. Cannel vs M. Burelle, Montréal, $314.
Thos. E. Fee vs Island Land Co., Ltd., Montréal, $500.
Daignault & Frère vs Ls François Jarry, Montréal, $269.
Ludovic Viau vs Ovila David, Montréal, $300.
B. Trudel vs P. O. Doningue, Roxton Falls, $44v.
O. Tremblay vs Vict. Archambault, Outremont, $161.
Udgère Barsalou vs J. L. Côté, Montréal, $114.
Ideal Ladies Wear, Ltd. vs A. Abraham Salhani & Sawaya, Salim Abraham, Abraham Monsour Salhani, Geo. G. Shouker, Said Sawaya, Montréal, $874.
Normandin & Desrosiers vs Geo. Leroux, Vaudreuil, $500.
Montreal Dairy Co., Ltd. vs J. B. Mandeville, Montréal, $200.
Moscovitch Bros. Co., Ltd. vs A. Silverman, Montréal, $670.
Rév. F. X. Ecrément vs Mme S. S. Briggs, Montréal, $411.
J. E. Poisson vs Albert Dumont, Bécancour, $504.
Château Dupéré, Ltée vs P. W. Ferns, Montréal, $607.
Adrien Pilette vs Julieu Therrien, Outremont, $141.
J. A. Brien vs Maison de Gros Canadienne, Ltée, J. P. Bélanger, Montréal, $400.
J. E. Langevin vs Vict. Clapin, Montréal, $109.
J. L. St-Jacques vs S. L. Désaulniers, Montréal, $1,200.
J. Chananie vs Ben. Gotheil, Lachine, Gotheil Bros., Montréal, $510.
Conrad Chaumon vs Henri Denis, Montréal, $3,210.
P. A. de Groseilliers vs Shara & Caplan, Montréal, $1,313.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

R. Godin vs Edgar Courchesne, $24.
Rose A. Piquette vs Rose Gauthier, $75.
Mme A. Gougeon vs Edm. Boucher, $38.
A. Hamel vs Alex. Gaudin, $44.
H. Valade vs Oc. Rochette, $17.
H. Marcovitch vs Art. Gratton, $12.
A. Riopelle & Cie vs John Hague, $52.
L. Godin vs Jos. Casse, $44.
J. Beaulieu vs Chs Lacaille, $90.
A. Stein vs Mme Jas. Notman et vir., $43.
P. M. Beaudoin vs P. Leduc, $20.
P. M. Beaudoin vs J. Langlois, $35.
Wm. Currie, Ltd. vs Wm. Dickson, $10.
N. Aubin vs R. Brunet, $10.
H. Boyer vs Wah Lee, $15.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Can. Typewriter Co. vs L. P. G. Labelle, 14 nov., 11 a.m., 3060 St-Denis, Lafrance.
O. Boulay vs H. Grant, 15 nov., 10 a.m., 156 St-Joseph Lachine, Brossard.
Nap. Gagné vs Art. Marleau, 15 nov., 1 p.m., 67, 11ème avenue, Lachine, Brossard.
M. H. Shecter vs Geo. Smith, 10 nov., 2 p.m., 206 St-Joseph Lachine, Brossard.
Bella Deslauriers vs J. P. Cousins, 10 nov., 11 a.m., 74 Pacifique, Brossard.
Cosmopolitan House Furnishers vs Jos. Lebeau, 14 nov., 2 p.m., 135 9ème Avenue, Lachine, Brossard.
Cosmopolitan House Furnishers vs Mme J. Tessier, 14 nov., 2 p.m., 66 1ère Avenue, Lachine, Brossard.
W. Roger vs Mme Brunet, 14 nov., 11 a.m., 801 Albert, Lafontaine.
A. Béchard vs J. A. Latour, 15 nov., 2 p.m., 688 Berri, Aumais.
Roméo Gingras vs Rosanna Gosselin et vir., 20 nov., 10 a.m., 316 St-Denis chambre 5, Gaudry.

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Abel E. Coufer	The Stadacona Paper Co., Ltd.
Frank Fero	Cité de Lachine
Béliveau	J. B. Baillargeon
Cohen Ltée	Dominion Glass Co.
A. Lévesque	McChacle Palette
Barnabé Lassain	J. N. Clermont, Ltée
Nap. Gagné	Geo. A. Fuller Co., Ltd.
N. Trudeau	Corporation de Montréal
A. Charlebois	N. H. Tailor, Ltd.
Abraham Clément	Northern Electric Co., Ltd.
C. A. Beauchamp	"Le Devoir"
R. Raplovitch	Ville de St-Jérôme
Jos. Bonneau	Montreal Locomotive Works
William Rinzler	Perfection Clothing
Dominion Wire Co.	Lacroix Evariste
Arthur Lafortune	Montreal Abattoir, Ltd.
H. Larin	Mont. L., H. & P. Co., Ltd.
Wilfrid Lussier	Canadian Steel Foundries, Ltd.
Georges Montiguy	Candian Car and Foundries Co.
John Morrell	A. Vicker
Wilfrid Pailleur alias Brunet	Drouin & Co.
Rodolphe Quesnel	Asbestos Co., Lachine
Dame Riopel	D. Rogovi
H. Willilams	H. Richard Frenkolin
Richard Wolston	The Wolston & C

EN LIQUIDATION

Cie d'Opérette de Montréal, Ltée, J. E. Côté, liquidateur.

CURATEURS

Maurice Davis, Central Grocery Rge Montréal, — Eug. Prévost, curateur.
L. G. Beauchamp, Montréal, — J. Duhamel, curateur.
Economic Meat Market, Montréal, Eug. Prévost, curateur.
John Wilkins Co., Montréal, — Vincent Lamarre. curateur.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 12 novembre 1919.

Les marchands de provisions reçoivent une bonne demande continuelle pour les diverses lignes et l'on s'attend à une amélioration à mesure que la saison avance. Il y a eu une avance d'un centin sur le prix du beurre de crêmerie est en demande active. Le marché du beurre de New-York a été un peu plus facile, mais la demande ici et l'activité des achats indiquent très clairement qu'il n'y aura pas de baisse dans le prix, du moins pour le moment. Les porcs vivants et abattus sont un peu plus faciles, les tendances portant vers un fléchissement et le commerce étant très actif. Le haddock et la morue ont baissé d'un demi-centin la livre.

LES PORCS BAISSENT UN PEU; LES PRIX DES BESTIAUX MAINTENUS

Viandes fraîches. — Il y a eu un léger déclin sur le prix des porcs vivants et abattus. Cette baisse est faite en conformité avec l'ordonnance émise par la Commission du Commerce, et il pourrait y avoir un autre léger déclin. Les porcs vivants choisis se sont vendus au cours de la semaine de $17.25 à $17.50 et les porcs abattus de choix de $24.50 à $25. Il y a eu une activité marquée aux cours des bestiaux. Le bétail de première qualité est très stable et la demande est active ici. Les prix sont maintenus sans changement.

Nous cotons:

Porcs vivants	17.25	17.50
Porcs préparés—		
Lard aux abattoirs, petits 80-90 lbs	24.50	25.00
Lourdes (pesantes)	.....	21.00
Porc frais—		
Lard de porc (trimmé)	....	0.33
Côtes (trimmées)	....	0.37
Côtes (non trimmées)	....	0.33
Côtes, Spare	....	0.25
Filets (trimmées)	....	0.29
Graisse de porc (pure)	....	0.25
Graisse de ferme	....	0.18
Bœuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.24	0.25
Quartiers devant	0.14	0.15
Côtes	....	0.35
Rôtis	....	0.25
Steaks	....	0.14
Roches	....	0.22
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.20	0.22
Quartiers devant	0.12	0.13
Côtes	....	0.27
Rôtis	....	0.22
Steaks	....	0.11
Roches	....	0.18
Mix (suivant qualité)	0.22	0.28
Veaux. 30-40 lbs. (enfers), la lb.	....	0.23
Mouton	....	0.16

PAS DE CHANGEMENT IMMEDIAT SUR LES VIANDES FUMEES

Viandes préparées. — Bien qu'il n'y ait pas eu de changement immédiat sur le marché des viandes préparées, toute réduction faite sur le porc frais aura, naturellement, pour effet de réduire les prix. En attendant les jambons et le bacon sont l'objet d'une bonne demande de la part du commerce et les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins du commerce. Le porc en barils a une tendance à baisser avec le déclin des prix du porc.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.38
14-20	....	0.37
20-25	....	0.35
25-35	....	0.29
Plus de 35 lbs	....	0.27
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.43	0.52
Windsor	....	0.51
Cottage rolls	....	0.34
Jambon Picnic	0.25	0.27
Porc en baril—		
Canadian short cut (lb.) morceaux 30-40	....	54.00
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	56.00
Porc, lourd (baril)	....	47.00
Boeuf (plate)	....	32.00
Boeuf,(mess)	....	28.00
Porc engraissé aux fèves	....	48.00

LES VIANDES CUITES SONT DE SAISON

Viandes cuites. — La demande qui existe généralement à cette époque de l'année pour les viandes cuites subsiste et bien qu'il y ait peu de changement dans les prix de la semaine, les tendances portent plutôt vers un fléchissement. Le jambon et la tête en fromage se vendent très bien.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.13½
Langue de boeuf en gelée, choix	0.59
Langue de porc en gelée	0.48
Jambon et langue, la lb.	0.30
Veau et langue	0.23
Jambons, rôtis	0.57
Jambons, cuits	0.56
Epaules, rôties	0.45
Epaules, bouillies	0 44
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb.	0.15 0.19

LES COMMANDES ONT POUR EFFET DE MAINTENIR LES PRIX DU SAINDOUX

Saindoux. — Les maisons de salaisons sont elles-mêmes des acheteurs de saindoux dans le moment et cela semble indiquer qu'il y a des sources extérieures pour lesquelles elles cherchent à avoir des stocks. Aucune réduction de prix n'a été faite et avec les nouvelles commandes en effet quant aux prix, ce n'est qu'une question de savoir si de gros stocks n'iront pas à l'extérieur aux marchés de l'exportation. Il y a un bon mouvement sur le marché domestique.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.31½	0.32
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.32	0.32½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.32½	0.32½
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.34	0.35

PAS DE NOUVEAUX PRIX SUR LA GRAISSE VEGETALE

Graisse végétale. — La demande pour la graisse végétale a été de saison, et les prix, bien que sans changements, ne sont pas fermes. Il pourrait se produire une baisse à la suite de l'ordonnance de la Commission du Commerce concernant l'adoption des prix qui étaient en vigueur au mois de mars dernier.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.29½
Tinettes, 50 lbs	0.29½	0.30
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.30	0.30½
Morceaux de 1 lb., la lb.	0.32	0.32½

LE MARCHE DU FROMAGE EST FERME; LES VENTES ACTIVES POUR L'EXPORTATION

Fromage. — Bien que les acheteurs qui agissent pour le compte du gouvernement anglais ne paient pas plus que le prix fixé il y a quelque temps, une très petite quantité de fromage, dit-on, leur est venue. Les marchés de l'exportation en France, en Belgique et d'ailleurs offrent, dit-on, au commerce des prix plus élevés et naturellement, ils reçoivent la plupart des stocks. Il y a un bon enchérissement pour les approvisionnements et plus de 29 cents la livre a été payé la semaine dernière dans un ou deux endroits de l'Ontario. La demande locale est très satisfaisante pour cette saison de l'année. Le fromage blanc et de couleur se vend actuellement 30½c et le tout blanc 29½c.

LE BEURRE DE CREMERIE MONTE D'UN CENTIN

Beurre — Le marché a été très actif la semaine dernière et le prix du meilleur beurre de crêmerie a monté d'un centin. Les stocks sont pris immédiatement et les achats sont actifs. Les marchés extérieurs ont été un peu plus faciles. New York a enre-

gistré des déclins, mais le fait que les arrivages ici ont été beaucoup moins considérable que ceux de l'an dernier et avec une forte demande, il n'est pas probable que les prix baissent pour le moment.

Crèmerie Pasteurisé . .	0.63½	.064
Le meilleur crèmerie . .	0.62½	0.63
Bon crèmerie	0.61½	0.62
Le meilleur de ferme . .	0.57	0.58

LES OEUFS SE VENDENT BIEN SANS CHANGEMENTS DE PRIX.

Oeufs — Les arrivages d'oeufs pour l'année 1919 à partir du 1er mai à date, ont été deux fois plus considérable que ceux de la période correspondante de l'an dernier. Les arrivages de Montréal ont été de 565,227 caisses. Cela semblerait indiquer que le marché local a reçu des stocks plus considérables. Toutefois, les commandes pour l'exportation ont été très considérables et une grande partie de ces oeufs reçus à Montréal, ont été expédiés directement ailleurs. Les prix sont sans changement, mais les oeufs strictement frais sont difficiles a obtenir en quantités nécessaires.

Oeufs strictement frais .	0.75	0.80
De choix	....	0.64
No 1	....	0.58
No 2	....	0.55

UNE REDUCTION D'UN CENTIN SUR LE PRIX DU HADDOCK ET DE LA MORUE

Poisson. — Un déclin de ½ centin la livre a été enregistré sur la morue et le haddock. Ces deux variétés de poisson sont en quantité considérable et le commerce du poisson en général est actif. Les prix sont maintenus sur toute la ligne. Le doré et le poisson blanc, ainsi que nombre d'autres lignes, y compris le flétan et le saumon, commencent à se faire très rares, la saison étant à peu près finie. La journée du poisson a dû avoir un effet stimulant sur les ventes et les marchands se sont probablement approvisionnés en grande quantité à cette occasion dont l'importance s'accroit d'année en année.

Nous cotons:

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	....	0.20
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées) . .	....	0.13
Gaspéreaux, chacun . . .	....	0.08
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies		0.20
Haddock	0.07½	0.08½
Flétan, Est	....	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché .	0.06½	0.07½
Carrelets	0.08	0.10
Crevettes	0.35	0.40
Homards vivants	....	0.35
Petit brochet (pike), la lb.	....	0.13
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.25	0.26
Saumon de Gaspé	0.28	0.30
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	0.14	0.15
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite de russeaux . . .	0.38	0.40

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb. . .	0.12	0.13
Filets	....	0.18
Bloaters, la boîte	....	2.00
Kippers	....	2.25

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit . .	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest	0.20	0.21
Flétan, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.06½	0.07
Maquereau	....	0.13
Doré	0.14	0.15
Morue en tranches . . .	0.08	0.08½
Saumon de Gaspé, la lb.	0.24	0.25

Poisson salé

Morue—

Morue, gros baril, 200 lbs	....	21.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	20.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	18.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	15.00
Morue, sans arêtes (boîtes de 30 lbs), la lb. .	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb. .	....	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.18
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.23
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, baril de 100 lbs	....	13.00

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb. . . .	0.12	0.13
Filets	....	0.18
Bloaters, boîte	....	2.00
Kippers	....	2.25

L'EPICERIE

L'avance importante enregistrée au cours de la semaine a été celle de deux centins le gallon sur la mélesse de choix. C'est là l'une des commodités les plus fermes sur la liste et les prix sont encore à la hausse. Les clous se vendent plus chers aussi. Le cable de coton a monté de deux à trois centins la livre. L'avoine et l'orge ont monté également. Les patates ont subi une hausse d'environ 15c le sac. Les noix sont en demande et les peanuts vont probablement monter aussi, vu que les importateurs doivent les payer plus cher. Le sucre Lantic et le Dominion ont été augmentés de 25c le quintal. La graine à serin a baissé de 8c la livre à 20c. Le tapioca a baissé également. Le prix des middlings a subi une baisse aussi.

Il y a une sérieuse retenue des sucres bruts destinés aux raffineries de Montréal et l'une de ces dernières est fermée, temporairement. Les besoins domestiques sont assez remplis. Le commerce en général est très actif.

LE CABLE DE COTON MONTE; L'EAU RADNOR AUSSI

Lignes diverses. — —Une avance de 3 cents la livre est en vigueur sur le câble de coton, de sorte que la base du prix du câble de 3-8 pouce est à 71c. La graine pour serin a été réduite de 8c la livre à 20c. L'eau Radnor, bouteille d'une chopine, a monté de 50c la douzaine à $11.50 la caisse.

LES SUCRES RAFFINES A $11.25; IL EST DIFFICILE D'AVOIR DES CONSIGNATIONS

Sucre. — La grève des débardeurs de New-York a eu un effet plus ou moins sérieux sur la production des raffineurs. Des cargaisons de sucre brut sont détenues dans le port de New-York et l'on ne peut se les procurer. Cela a eu pour effet d'arrêter temporairement les opérations ici, et actuellement le raffinage est arrêté en partie. Il s'écoulera quelque temps avant qu'il soit repris. Les raffineries de la côte fondent encore, dit-on, par suite du fait qu'ils ont moins de difficulté à se procurer des stocks. Le prix de l'Atlantic et celui de la Raffinerie Dominion ont monté à $11.25 au cours de la semaine.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	11.2
Acadia, extra granulé	11.0
St. Lawrence, extra granulé . .	11.2
Canada, extra granulé	11.2
Dominion cristal granulé . . .	11.2
Glacé, barils	11.0
Glacé, (boîtes de 25 liv.) . . .	11.2
Glacé, (boîtes de 50 liv.) . . .	11.6
Glacé, 1 livre	12.8
Jaune No 1	10.8
Jaune No 2 or	10.25 10.7
Jaune No 3	10.15 10.6
Jaune No 4	10.1
En poudre, barils	11.6
En poudre, 50s	11.8
En poudre, 25s	11.8
Cubes et déc. 100 lbs	11.8
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.9
Cubes, boîtes de 25 lbs	12.1
Cubes, paq. de 2 lbs	13.3
En morceaux Paris, barils . . .	11.6
" " 100 lbs	11.7
" " boîtes 50 lbs . .	11
" " boîtes 25 lbs . .	12
" " cartons 5 lbs . .	11.
" " cartons 2 lbs .	13
Crystal Diamond, barils . . .	11.
" " boîtes 100 lbs .	11.
" " boîtes 50 lbs .	12
" " boîtes 25 lbs .	12.
Demerara, pâle, la lb.	0

LES ACHETEURS PRENNENT DES COMMANDES DE CONSERVES

Conserves. — Les acheteurs étaient plutôt enclins à différer l'acceptation de leurs commandes remplies de fruits et de légumes en conserves, mais les maisons de gros déclarent qu'elles sont prêtes à accepter la livraison de ces commandes. Il y a eu très peu de changement au cours de la semaine.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz. . . .	1.40	15
Pommes, 3s., doz.	1.80	19
Pommes, gall., doz.		55
Blueberries, 2s	2.25	2

seilles, noires, 2s. doz.		4.65
" gallon, doz.		16.00
ises rouges, sans oyau, sirop épais, la ouz.	4.50	4.75
ises blanches, sans oyau	4.50	4.75
seberries, 2s doz.	....	4.65
seberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
hes, 20 onces, doz.		....
hes, No 2	3.00	3.75
hes, 2½ (sirop clair)	4.00	4.75
res, 2s	4.25	4.75
res, 2½s	5.25	5.40
res, 2s (sirop clair)	....	1.90
anas (gratté et tranché) 2s.		3.60
oîtes plates, 1 lb., douz.		1.90
oîtes rondes, 2 lbs, douz.		2.30
oîtes, 2½s	4.00	4.50
neaux Lombardie	2.00	2.20
nes, Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		2.00
mboises. 2s		4.70
mboises, 2½s		....
ises, 2s		4.65

LEGUMES

erges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
erges importées, 2½s.	4.85	5.25
erges (pointes) canadiennes	5.50	6.00
es, Golden Wax	1.85	2.10
es, Refugee	2.00	2.10
d'Inde (2s)	1.65	1.70
teraves, 2 lbs	....	1.00
ottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
nards, 3s.	....	2.85
nards, Can. (2s)	....	1.80
nards Californie, 2s	3.15	3.50
nates, 1s.	0.95	1.00
mates, 2s.	....	1.50
nates, 2½s.	1.85	1.90
nates, 3s	....	2.15
nates, gallons	6.00	7.02½
ouille, 2½s. (douz.)	....	1.10
ouille, gallon (douz.)	....	3.25
s, standards	1.85	1.90
s, early June	1.92½	1.97½
s, très fins. 20 oz.		3.00
s, 2s., 20 oz.		1.57½
mmes de terre, Can. surées, boîtes 2 liv.		2.75
ves (en barils, 49 gallons à in) gall.		1.35

POISSON

aumon:		
ms, boîtes de 1 lb., lattes	....	2.00
ms, boîtes de ½s., lates	....	1.20
keye, 48, 1s douz.	....	4.75
keye, 96, ½s douz.	....	2.50
tes hautes de 1 lb. aisses de 4 dz., la dz.	4.00	4.30
ks, 1 lb., plates	....	2.25
ks 1 lb., hautes	....	2.60
ks, ½ lb., douz.	....	1.37½
e, 1 lb., douz.	....	2.37½
ks, ½ lb., douz.	....	1.50
oes, 1 lb., hautes	....	3.50
oes, 1 lb., hautes	....	3.75
oes, ½ lb., plates	....	1.90
l Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
l Springs, ½ lb.	....	4.00
lte Springs (1s)	....	2.40
mon Gaspé, marque iobé (caisses de 4 dz.) douz.	....	2.25
mon Labrador, 1 lb., lates	....	3.60
mon Alaska, rouge, lb.	4.25	4.50
hards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates	....	3.25
Hareng, kippered	2.85	2.90
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.)	....	2.35
Harengs (sauce aux tomates) douz.	....	1.85
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s)	24.00	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1.90

LES VENTES DES FEVES STABLES ET LES STOCKS SONT SUFFISANTS

Fèves. — Il y a eu des stocks suffisants sur ce marché, le commerce étant assez bon, bien que la demande pourrait être plus considérable si la température était un peu plus froide. Les meilleures fèves blanches se vendent autour de $5.40 le boisseau.

Nous cotons:—

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.50	5.75
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	....	5.25
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	....	4.00
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)	7.00	7.25

ON PAIERA PLUS CHER BIENTOT POUR LES PEANUTS DES ETATS-UNIS.

Noix. — Il y a eu une bonne demande pour les diverses noix, si l'on considère la saison, et il n'est pas improbable qu'il y aura une vente facile pour toutes celles que l'on pourra se procurer. La température excessivement humide qui a régné aux Etats-Unis est, dit-on, responsable de la hausse de 4 centins la livre pour les importateurs. Par suite, il est probable qu'il y aura dans un avenir très rapproché, une hausse sur le prix des peanuts de la Virginie.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb.	0.28	0.30
Amandes (écalées)	....	0.62
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.26
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Chataignes (canadiennes)	....	0.20
Avelines (Sicile), la lb.	0.28	0.30
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.40
Peanuts (rôties) —		
Jumbo	0.23	0.25
Fancy	0.15	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0.26
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)	....	0.90
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

EN DEPIT DE L'AMELIORATION DE LA LIVRAISON, LES FRUITS SONT CHERS.

Fruits secs. — Des Etats-Unis et des pays d'Europe, des stocks de fruits secs sont déjà livrés ici ou ils arriveront cette semaine. Le corinthe grec est attendu au cours de cette semaine Ce dernier sera vite acheté et l'on s'attend à ce que la distribution générale soit faite immédiatement. Par suite de la demande de partout, de l'est et de l'ouest, l'on ne s'attend pas à une baisse quelconque sur ce marché.

Nous cotons:

Abricots—		
Slabs	....	0.28
Fancy	....	0.32
Pommes (évaporées)	0.23½	0.24
Pêches (fancy)	....	0.26
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires	....	0.26
Pelures (anciennes)—		
Lemon	0.46	0.47
Orange	0.47	0.48
Citron	0.62	0.63
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.16
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.	....	0.18
Muscatels, 1 couronne, la lb.	....	0.14
Epepiné de choix, 12 onces	....	0.14
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	....	0.23
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	0.16	0.18
Sans pepins, paquet de 11 onces	0.13½	0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces	....	0.23
Sans pepins (fancy)	....	0.18
Sans pepins (fancy)	....	0.17
Valence, choisi	....	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches	....	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.	....	0.18
12 onces	....	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00

Ainslia, 80 lbs.	....	0.28
12 onces	....	0.26
12 onces, nouveau	....	0.32
Corinthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	....	6.25
Dattes Dromadaires (36-10s)	....	7.25
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire	....	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	....	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	....	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	....	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.14
Pruneaux—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	0.32	0.35
40-50s	....	0.30
50-60s	....	0.25
60-70s	0.22	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	0.20	0.22
80-90s	0.17	0.19
90-100s	0.16	0.17
100-120s	....	0.14
Pelures—		
Orange	....	0.45
Limon	....	0.42
Citron	....	0.62
Mélangé, cartons ½ lb., douz.	....	2.75

LA DEMANDE EST ENCORE ACTIVE POUR LES SIROPS.

Sirops — Beaucoup d'activité a prévalu durant toute la saison pour les sirops de blé-d'Inde et les raffineurs en ont expédié de grandes quantités chaque semaine. Les stocks, en général, ont été bien maintenus.

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils, environ 700 livres	0.08¼
½ baril	0.08½
Kegs	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque	2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque	6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse	6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7.50
½ barils, les 100 livres	10.25
Barils, les 100 livres	10.00
Glucose, cans 5 livres (caisse).	4.80

LE PRIX DE LA MELASSE DE CHOIX MONTE DE 2c.

MELASSE. — "Les perspectives portent vers une hausse du prix de la mélesse". C'est ce que nous disions la semaine dernière. Depuis, deux centins ont été ajoutés aux prix et le marché est très ferme. Il y a eu une distribution considérable du produit et l'on ne s'attend pas à une baisse des prix.

Mélasse de la Barbade — Prix pour l'Ile de Montréal—		
Puncheons	....	1.03
Barils	....	1.06
½ barils	....	1.08
Mélasses Antigoa—		
Puncheons	....	....
Barils	....	....
Demi-barils	....	....

L'AVOINE ET L'ORGE MONTENT; MAIS LE FOIN EST SANS CHANGEMENT

Grain et foin. — Des avances ont été faites au cours de la semaine sur le prix de l'avoine et de l'orge. La hausse a été de 1½c sur l'avoine et de 3c le boisseau sur l'orge.

Le foin est encore stationnaire, les cultivateurs attendent des prix plus élevés et les acheteurs ne veulent pas faire d'affaires.

Foin, paille, grain (prix du gros, par lots de chars):	
Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	$23.00
Bon, No 2	22.00
Bon, No 3	20.00
Paille	11.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	0.97½
No 3 C.W.	0.96
Extra Feed	....
No 1 Feed	0.94
No 2 Feed	0.92
Orge:	
No 3 C.W.	1.56
No 3	1.55
No 4 C.W.	1.53

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE PRIX DES PATATES RENDU A $1.75

Légumes. — Il y a eu, au cours de la semaine, une légère avance sur le prix des patates, dont le prix est actuellement de $1.75 le sac de 90 lbs. Les oignons sont plus fermes, étant cotés à $4 le sac de 75c. La variété des légumes disponibles diminue rapidement.

LES MIDDLINGS SPECIALES BAISSENT

Nourritures. — Le seul changement à enregistrer cette semaine c'est une baisse des middlings spéciales. Elles sont cotées de $61 à $62 la tonne. La demande pour les shorts et le son est très bien rencontrée, et la température douce a eu pour effet d'aider beaucoup à la distribution, ce qui ne serait pas arrivé si le temps avait été plus froid.

Nourritures—		
Shorts:		
Chars mélangés	....	52.00
Son:		
Chars mélangés	....	45.00
Avoine moulue	60.00	68.00
Orge (chop)	64.00	70.00
Midlings spéciales	61.00	62.00
Farine à nourriture (sac de 98 lbs)	....	3.75
Nourriture de gluten (22% de protéïne):		
F. O. B. Cardinal		64.00
F. O. B. Fort William		62.00

LA BASE DU CLOU NOMINALE ; LES RECOLTES SUBISSENT DES DOMMAGES.

Epices. — La récolte des clous a subi des dommages et cela a eu pour effet de changer la base du prix à l'importateur, et un marché plutôt nominal existe actuellement. Le marché du poivre blanc est ferme aussi. Le mouvement est encore actif dans le commerce du détail.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.33	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.65	0.70
Crème de tartre (française, pure)	0.75	0.80
Chicorée canadienne	....	0.20
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	....	0.29
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.31
Macis	....	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	....	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.23
Piments ,entiers	0.20	0.22

LES VOLAILLES SONT STABLES ET LES ARRIVAGES CONSIDERABLES

Volailles. — Les arrivages de volailles ont été considérables au cours de la semaine et il y a eu augmentation dans l'expédition des volailles préparées, bien que les oiseaux vivants soient également arrivés en assez grande quantité. Les prix sont maintenus sans changement, les consommateurs achètant assez librement.



TOUS NOS PRODUITS SONT D'UNE QUALITE GARANTIE

Notre ligne comprend des confitures

AUX GROSEILLES, AUX FRAMBOISES,
AUX FRAISES, AUX PRUNES,
AUX PECHES, ainsi que des
GELEES DE GADELLES ROUGES

Seuls les meilleurs ingrédients entrent dans la fabrication de nos produits.

Pour le marchand qui tient à conserver sa clientèle et se faire des clients réguliers et toujours satisfaits, il n'y a pas de meilleure ligne sur le marché que celle de la " Old City ".

La vente de nos CONFITURES et de nos GELEES laisse un superbe profit et la satisfaction qu'elles donnent à ceux qui les achètent les portent à revenir en acheter — d'où un commerce stable et très profitable pour le marchand qui les tient en stock.

Nous fabriquons également

du SIROP D'ERABLE, du SIROP DE TABLE,
et du CATSUP

dont la qualité va de pair avec celle de nos autres produits.

Placez votre commande aujourd'hui et vous constaterez que nos produits sont de vente facile et profitable.

Old City Manufacturing Co. Reg'd

Québec, Qué.



N'attendez pas la hausse des prix

Pour placer votre commande de balais. Outre les prix élevés qu'il vous faudra payer, vous aurez probablement de la difficulté à vous procurer la quantité qu'il vous faudra — d'où une source d'ennuis que vous pourriez vous éviter facilement en suivant notre conseil.

Les balais que nous fabriquons représentent la meilleure valeur sur le marché, étant faits avec le meilleur maïs à balais au monde. Ces balais ne peuvent que donner entière satisfaction à votre clientèle et un client satisfait devient un acheteur régulier — d'où une source ininterrompue de profits pour vous.

Une commande d'essai fera plus que tout ce que nous pourrions ajouter ici.

Ecrivez aujourd'hui même à la

FABRIQUE DE BALAIS DE GRANBY
GRANBY, Qué.

VILLAGE DU CAP DE LA MADELEINE

PLACE D'AFFAIRES A VENDRE

Située au centre de trois moulins à papier et près de la cale sèche.
Grosse clientèle.
Gros chiffres d'affaires.
Grand magasin et résidence privée.
Superbe occasion pour un acheteur immédiat.
Conditions faciles de paiements.
Une partie comptant et le reste par versements faciles.
Ecrire au

NOTAIRE L. P. MERCIER,
25 rue St-Alexandre, TROIS-RIVIERES.

L'EUROPE

DANS LE CREUX DE VOTRE MAIN...

Si vous écrivez aux

ETABLISSEMENTS G. INGLIS
25 rue de l'Ourthe, Bruxelles (Belgique).

TOUT commerçant doit avoir au moins UNE BONNE RELATION en Europe pour être tenu instantanément au courant des offres, idées et marchandises européennes nouvelles et pour s'y adresser pour toute demande de source d'achat ou de vente, renseignements commerciaux, etc. Une simple lettre contenant votre nom, votre profession et votre adresse, met ce service unique à votre disposition.

Si vous ne nous écrivez pas aujourd'hui, nous perdons UNE chance de faire connaissance avec vous aujourd'hui; mais vous perdez chaque jour CENT chances de dépasser cent fois d'autres commerçants plus progressifs.

L'affranchissement d'une lettre pour l'Europe est de 5c.



"Argonne"

UN

FAUX-COL

ARROW

D'UN AJUSTEMENT PARFAI

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED





Réduisez le Coût— Augmentez la Production

Donnez à vos bestiaux une bonne ration bien mélangée et bien proportionnée qui les conservera en bon état, augmentera le rendement des vaches à lait et fera engraisser les boeufs, les porcs et les chevaux. Mêlez à leur nourriture la

MÉLASSE

Xtravim

Pour nourrir le bétail

Cela signifie une augmentation de profits, et de l'économie dans le coût de la nourriture—et une amélioration en ce qui concerne la qualité et la quantité de la production.

L'Xtravim mélangée au gros son et à la moulée diminue presque de moitié vos dépenses de nourriture. Les carbohydrates et la protéine qu'elle contient font travailler pour vous vos bestiaux. Les sels qu'elle renferme aident à la digestion des autres nourritures.

Demandez aujourd'hui notre livret graduit.

Les marchands de grain trouveront profitable la vente de la mélasse Xtravim. Ecrivez aujourd'hui et renseignez-vous à ce sujet.



Rose & Laflamme, Limited
000, rue Saint-Paul Ouest, Montréal
Distributeurs en Canada

ROSE & LAFLAMME, 000 rue Saint-Paul Ouest,

Veuillez m'envoyer votre livret gratuit m'indiquant la manière d'épargner de l'argent par l'emploi de la mélasse Xtravim.

1

NOM _____

ADRESSE _____

Des Annonces Comme Celle-ci--

vous aideront à faire plus de profits si vous ajoutez à votre stock de la Mélasse Extravim pour les bestiaux.

Ecrivez-nous, ou écrivez à votre marchand de gros au sujet de cet article qui accroîtera vos profits.

Rose & Laflamme, Limitée

Distributeurs pour le Canada

81 rue Saint-Paul **MONTREAL, Qué.**

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle Thym
Allspice (Piments) Serriette
Epices de Ceylon Menthe
Muscade Epices
Borax pour Catsup
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE
117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE



Faites payer votre loyer par vos étalages de vitrine

Beaucoup de ventes se font sur le trottoir.

Supports pour Etalages de Vitrine

Une série merveilleuse de supports interchangeables patentés pour étalages de vitrine, appropriée aux Articles de Nouveautés, Costumes, Chapeaux, Chemiserie, Chaussures et Marchandises Générales. La série vous donnera 10 ans de Bons Services en rendant effectif votre commerce par l'arrangement de garnitures de vitrines.
Les Supports que vous voyez ci-dessus ne sont que quelques-uns des dispositifs que vous pouvez obtenir avec la série complète; on peut obtenir des centaines d'autres arrangements.
Faits de Chêne, fini Doré, Antique ou Patiné. La série est mise en un coffre en bois dur avec couvercle à charnières, un bon endroit pour garder les "Younits" extras qui ne servent pas pour le moment. Il y en a des milliers de cette série en usage journellement.

No 104. Cette série a 130 "Younits" interchangeables pour vitrines de Magasin Général $27.50

En outre de la série ci-dessus, nous en fabriquons une pour l'usage exclusif du Commerce d'Epicerie. Cette série est totalement différente de la série pour Magasin Général; elle est faite pour l'étalage de marchandises plus pesantes et convient spécialement à l'Epicerie de détail.

La Série No 20 a 89 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Grandes Epiceries $38.50

La Série No 20½ a 50 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Petites Epiceries $23.10

En Stock à Hamilton — Commandez directement ou par votre marchand en Gros — Patentés et faits au Canada.

THE OSCAR ONKEN CO.
5150 FOURTH STREET, Cincinnati, Ohio, U.S.A.

"ALLEZ CHEZ VOTRE EPICIER"

La Compagnie Carnation fait un effort déterminé pour diriger le commerce du lait vers l'épicerie. Considérez ce que cela veut dire pour vous, que de voir tous vos clients acheter leur lait chez vous avec leurs articles d'épicerie. Et c'est ce qu'ils devraient faire.

Les produits Carnation constituent le seul approvisionnement de lait et de crème qu'il faut à la maison. Des milliers de familles en font un usage régulier — parce qu'ils les préfèrent.

LAIT CARNATION

Fait au Canada par la

Carnation Milk Products Co., Limited

AYLMER, ONT.
SEATTLE ET CHICAGO, E.U.A.

Condenseries à Aylmer et à Springfield, Ont.

Commandez le lait Carnation chez votre marchand de gros.

Chaque jour, la Publicité Carnation envoie plus de clients "à l'épicier".

Il vaut la peine que vous preniez en stock le lait Carnation pour le faire connaître à vos clients. Car une fois qu'un client en achète il n'en veut plus d'autre.



Le Coût Elevé de la Vie

Les marchands généraux et les détaillants en général s'attendaient à la baisse des prix des produits alimentaires et des autres marchandises.

Bien que nous aimerions tous à avoir des PRIX D'AVANT LA GUERRE, nous croyons que d'ici à la prochaine récolte les prix vont monter plutôt qu'ils ne vont baisser. Avec le fromage vendu en gros à 30c la lb.; le beurre à 62c et les oeufs à 70c la douzaine, les vêtements, les marchandises sèches, les chaussures à des prix bien plus élevés que durant la guerre, sans compter les grèves dans tout l'univers pour des gages plus élevés, grèves qui réduisent considérablement la production, nous ne pouvons nous attendre à une baisse des prix avant que nous soyons en position de PRODUIRE D'AVANTAGE.

Tout le secret se trouve dans la DEMANDE ET L'OFFRE. Les stocks sont rares dans toutes les lignes de produits alimentaires. En conséquence, nous conseillons l'achat en grande quantité de toutes les lignes principales de produits alimentaires.

Il y a quelque temps, nous prédisions la hausse des prix du sucre, de la mélasse, du riz, des pois et des fèves et elle s'est produite. Aujourd'hui, nous prédisons une hausse plus considérable encore par suite des petits stocks et de la rareté des approvisionnements. Par suite, nous conseillons fortement à tous nos clients de nous adresser leur commande et d'acheter immédiatement les lignes spéciales énumérées ci-dessous, à nos entrepôts à Montréal:

Gros sel Liverpool, sacs de 140 lbs (devant arriver vers le 20 novembre), $1.32½ au quai.

Fèves blanches Kotenashi importées triées à la main, sacs de 100 lbs, $4.90 les 60 lbs.

Pois à soupe récoltés dans l'Ontario, No 1, récolte de 1919, en sacs de coton, $4.00 les 60 lbs.

(Les sacs de coton seront chargés.)

Riz brisé Sun, récolte de 1919, U. S. A., $11.00.

Mélasse de choix des Barbades, en puncheons, $1.05 le gallon. En barils, 0.03c. Demi-barils et plus, 0.04c.

Tomates, empaquetage 1919, marque Waupoos Standard, boîtes de 2½ lbs, $1.75 la douzaine.

Blé-d'Inde, empaquetage de 1919, marque Waupoos Standard, boîtes de 2 lbs, $1.75 la douzaine.

Farine de sarrasin, sacs de 98 lbs. (Ontario), $5.50 le sac.

Maïs grillé (hominy) perlé pour la soupe, sacs de 100 lbs, $6.00 le sac.

Pois cassés pour la soupe, sacs de 100 lbs, $7.00 le sac.

Fèves au lard Cream of Empire, 2½s, avec ou sans sauce, $1.25 la douzaine.

Fèves au lard, Cream of Empire, 1s, avec ou sans sauce, 0.80 la douzaine.

Saumon Red Spring Snow King, 4 douzaines 1s, boîtes hautes, $15.50 la caisse.

Saumon Chum Estevan, 4 douzaines 1s, boîtes hautes, $8.50 la caisse.

Raisin sans pépins, Sun Maid, récolte nouvelle, paquets de 12 onces, 0.16½ le paquet.

Saindoux composé, chaudière de ferblanc de 20 lbs, $5.75 la chaudière.

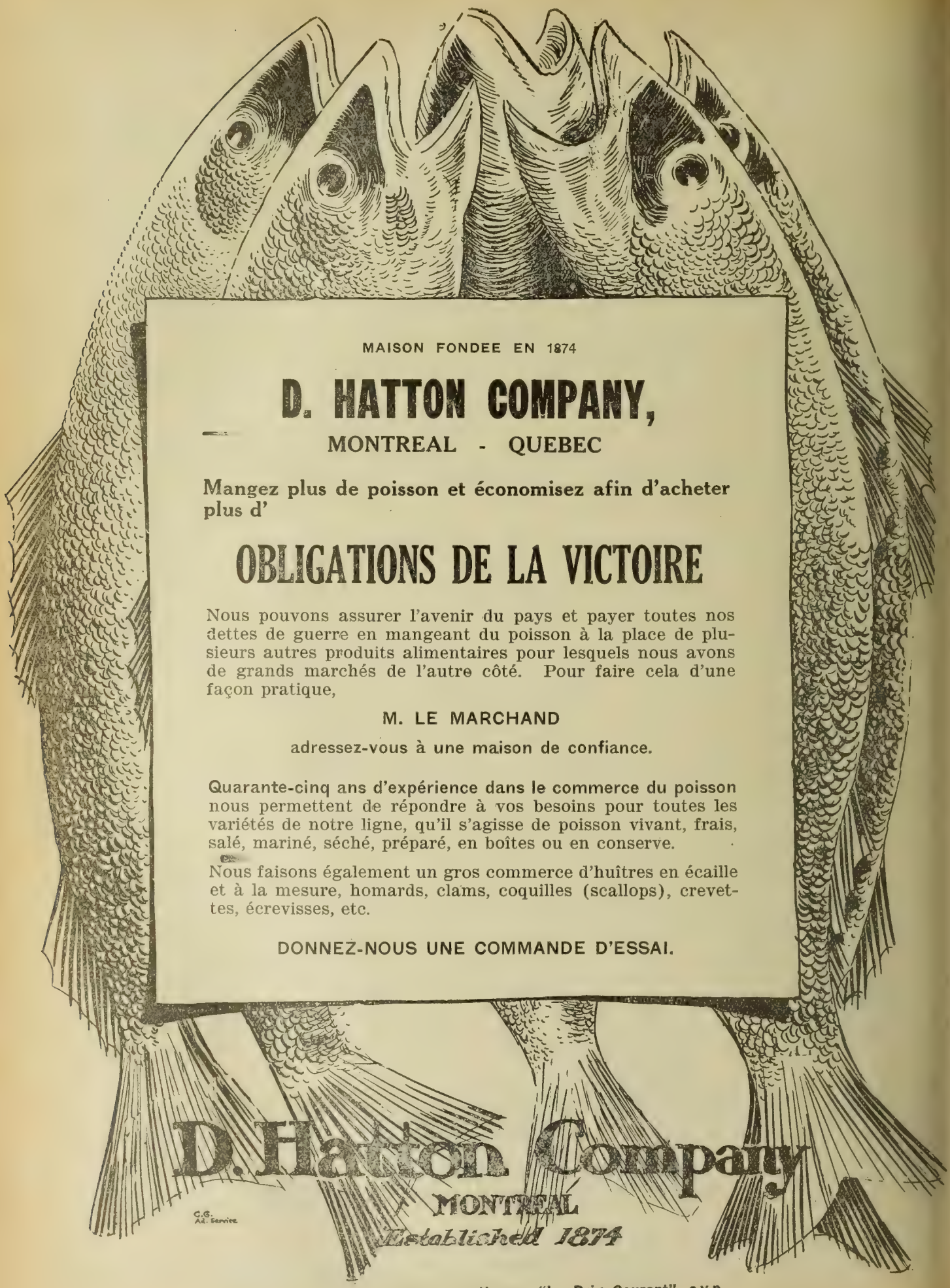
Sardines Pilot, boîtes enveloppées, 100s, $7.50 la caisse.

Sardines fumées norvégiennes "Royal", à l'huile d'olive pure, 100s, $20.00 la caisse.

Nous pouvons vous donner des prix sur le gros sel livré à votre gare par lots de char. Lorsque vous serez sur le marché pour du grain à bestiaux, tels que: blé-d'Inde, orge, avoine, son et moulée, etc., n'oubliez pas de demander nos prix pour livraison à votre gare avant de placer votre commande ailleurs. En écrivant, veuillez, s'il vous plaît mentionner "Le Prix Courant."

JOSEPH WARD & CO.

115 Place d'Youville, MONTREAL.



MAISON FONDEE EN 1874

D. HATTON COMPANY,

MONTREAL - QUEBEC

Mangez plus de poisson et économisez afin d'acheter plus d'

OBLIGATIONS DE LA VICTOIRE

Nous pouvons assurer l'avenir du pays et payer toutes nos dettes de guerre en mangeant du poisson à la place de plusieurs autres produits alimentaires pour lesquels nous avons de grands marchés de l'autre côté. Pour faire cela d'une façon pratique,

M. LE MARCHAND

adressez-vous à une maison de confiance.

Quarante-cinq ans d'expérience dans le commerce du poisson nous permettent de répondre à vos besoins pour toutes les variétés de notre ligne, qu'il s'agisse de poisson vivant, frais, salé, mariné, séché, préparé, en boîtes ou en conserve.

Nous faisons également un gros commerce d'huîtres en écaille et à la mesure, homards, clams, coquilles (scallops), crevettes, écrevisses, etc.

DONNEZ-NOUS UNE COMMANDE D'ESSAI.

D. Hatton Company

MONTREAL

Established 1874

C.G. Ad. Service

Quelque chose de nouveau et de différent en fait de délicieux Bonbons se détaillant à 5c.





LES détaillants ainsi que les maisons de gros de tout le Canada seront intéressées à savoir que nous sommes en position actuellement de leur fournir promptement et en grandes quantités des Aromints et des Repetti's Tabs — deux des bonbons en paquets les plus populaires et les plus annoncés sur le marché.

Les Aromints sont mis en paquets ronds de superbes bonbons épicés. Il y a cinq variétés au choix: peppermint, wintergreen, cannelle, clous et réglisse. Ils ont une apparence appétissante qui attire immédiatement l'attention.

Ils sont mis en boîtes de vingt paquets de 5c, ce qui veut dire un plus gros profit pour vous.

Les clients les trouvent irrésistibles. Ils ne peuvent s'empêcher d'en acheter un paquet tellement ils sont bien étalés — et votre caisse enregistre un autre 5c.

Les Repetti's Tabs, bien que nouveaux .au Canada, jouissent depuis longtemps d'un bon renom dans les principaux centres des Etats-Unis. Comme les Aromints, ils sont mis dans de nouveaux attrayants paquets. Ce sont des bonbons carrés, épais, faits avec des essences de fruits pures. Qui n'aime pas les surettes — et les Repetti en sont. Vous les aimerez autant que vos clients. Nous illustrons ci-dessus les paquets d'Aromints et de Repetti's Tabs, de sorte que vous aurez une idée de ce qu'ils sont.

Commandez un assortiment d'essai chez votre marchand de gros. Ces produits sont faits au Canada spécialement pour le commerce canadien.

Oliver-Lee Limited

Selling Service Corporation

95-97 King Street East, Toronto, Canada

Représentants des ventes au Canada pour:

AROMINT MFG. COMPANY, Cincinnati, Ohio.

REPETTI, New York City.



LE

Bouilli Canadien de CLARK

Le meilleur boeuf et des légumes choisis avec soin et cuits à la perfection.

Dans un empaquetage attrayant, économique pour le consommateur et de vente facile.

SPAGHETTI

à la sauce aux tomates et au fromage



Hachis de boeuf salé, Bifsteck aux oignons, Boeuf fumé tranché, Viandes en pots, etc.

Tous les Mets préparés de Clark sont "Faits au Canada" par des "Canadiens."

W. Clark, Limited **MONTREAL**

LISEZ

ce que la Commission des Vivres à Ottawa

a à dire des

Mets de Poisson de la MARQUE BRUNSWICK

M. F. W. WALLACE,

Surintendant de la section du poisson de la Commission des Vivres du Canada, à Ottawa, déclare dans une lettre à notre adresse:

"Je présume que vous avez vu le Bulletin No 423 publié par le Laboratoire des Vivres et des Drogues, à l'effet que vos sardines de la Marque Brunswick renferment un plus gros pourcentage de calories que n'importe quel autre poisson ou viande en conserve (le boeuf mariné excepté.)

Je sais par expérience qu'un petit fait comme celui-ci ne manquera pas d'attirer immédiatement l'attention du public."

CONNORS BROS., LIMITED

Black's Harbour, N.-B.

REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

Les Remèdes Chamberlain et des ventes faciles semblent bien aller de pair. Depuis nombre d'années les Remèdes Chamberlain sont des remèdes de famille.

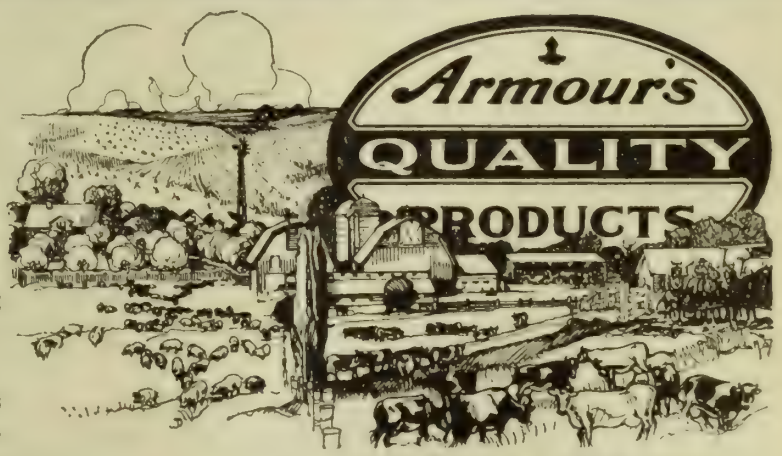
Car durant toutes ces années, les gens ont parlé à leurs amis de ces excellentes préparations.

Et nous les avons continuellement annoncées dans les quotidiens.

Un superbe lot de jolies cartes de comptoir, de superbes étalages de vitrine et des aides de vente sont fournis sur demande.

TABLETTES CHAMBERLAIN

SAUCISSE DE PORC DEVONSHIRE PURE ET FRAICHE



Un produit très populaire. Le résultat de méthodes culinaires scientifiques. Un mets appétissant et pour le marchand et pour le client. Et il n'est pas étonnant qu'ils l'aiment: la saucisse Devonshire est faite entièrement de porc choisi, délicieusement assaisonné. Cette saucisse est d'une saveur et d'une qualité uniformes.

Les épiciers constatent que la Saucisse Devonshire est un produit de vente rapide — elle assure des ventes répétées. Placez la Saucisse Devonshire en évidence dans votre magasin. Faites savoir à VOS clients que vous pouvez satisfaire les gens les plus difficiles pour leur saucisse. Rappelez-vous ceci: L'étiquette Ovale d'Armour résoudra votre problème: "Quoi vendre?" Ecrivez à notre succursale la plus proche pour avoir des renseignements sur les produits alimentaires Armour où adressez-vous directement à

ARMOUR AND COMPANY

Bureaux généraux et Usine:
Hamilton,
Ontario.

Succursales:
Toronto, Montréal,
Sydney, N.E. St. John, N. B.

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisses au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

LE
TUE-MOUCHES
de J. B. CHOUINARD
détruit infailliblement: poux, mites, coquerelles, mouches, etc. Ne contient pas de poison. Se vend au détail 25c la boîte ou avec soufflet rempli de poudre à 30c. Nous offrons aux marchands vendant cette préparation incomparable des prix qui leur laissent un GROS PROFIT. Un échantillon vous sera envoyé gratis sur demande à
J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.

Représentation Demandée
Négociant français accepterait dépôt ou agence, pour tous produits de bonnes maisons canadiennes. Faire offres à:
PAUL DESMAZIERES,
à Haubourdin, Nord, France.

STANWAY-HUTCHINS LIMITED
IMPORTATEURS GÉNÉRAUX
THÉS CAFÉS
Il nous reste encore en stock quelques lignes de Thé de première qualité que nous offrons au plus bas prix du marché actuel. Complétez immédiatement vos achats pour les prochains quatre mois, et vous ferez une économie qui en vaut la peine.
Ecrivez-nous une carte postale et elle vous apportera des échantillons et des prix par le retour du courrier.
Nous voulons donner aux acheteurs un service qu'ils n'ont pas encore eu dans ce pays et nous comptons être en mesure de le faire.
18, RUE ST-ALEXIS, - - - - - MONTRÉAL.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

Vendez le—

CATSUP AYLMER

C'est le temps de faire savoir à vos clients que vous avez un assortiment de ce

Catsup pur aux tomates

Il n'a jamais manqué de faire des clients satisfaits et réguliers — à cause de sa supériorité incontestable. Il assure un écoulement rapide de stock et des profits substantiels. Donnez votre commande immédiatement! Ne laissez pas votre stock dégarni!

Si vous ne pouvez vous procurer le Catsup Aylmer chez votre marchand de gros, écrivez, téléphonez ou télégraphiez à la

EN BOUTEILLES

Trois dimensions: 8 onces, 12 onces, 17 onces. Toutes en caisses de 2 douzaines.

Pots de verre et de pierre

Capacité: 1 gallon --- 4 par "crate".

DOMINION CANNERS, Limited, Hamilton, Canada.

Une Ligne Valant la Peine d'être Tenue

Voici une ligne qui donne de véritables profits. Tous les marchands tiennent à faire des ventes rapides, à recevoir des commandes répétées souvent et à faire de bons profits. Tous ces avantages sont assurés au marchand qui tient en magasin une ligne complète de nos polis.

LA LISTE COMPREND TOUS CES NETTOYEURS BIEN CONNUS: POUR LA MAISON — Poli Ideal à argenterie, Poli à métal Klondyke, cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, nettoyeur de cuisine Bonnie Bright et poli à meubles Renuall.

POUR L'AUTOMOBILE. — Préparation Kleanall pour la carrosserie, Préparation Renuall pour la capote et cire à automobile.

Demandez-les à votre marchand de gros ou écrivez directement pour avoir nos prix et nos escomptes.

CANADIAN POLISHES, Limited.

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, Canada.

Il faut distinguer les Allumettes et les Allumettes d'Eddy

Lesquelles vendez-vous?

Il y a tout autant de différence entre les allumettes qu'il y en a entre les gens.

On peut toujours compter sur quelques-uns.

On ne peut jamais se fier sur d'autres.

Les allumette d'Eddy sont comme de vieux amis:

Elles ne vous désappointent jamais. (Le marchand non plus ne reçoit jamais de plainte à leur sujet).

70,000,000 de ces allumettes sortent de notre fabrique tous les jours pour tout mettre en activité dans le pays.

Un écoulement rapide de stock, voilà ce que cherche toujours le marchand et avec les Allumettes d'Eddy la chose devient très facile.

Connues d'un océan à l'autre, elles se vendent toutes seules.

Vous y gagneriez à envoyer votre commande aujourd'hui.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED.

HULL, CANADA.

BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province du Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

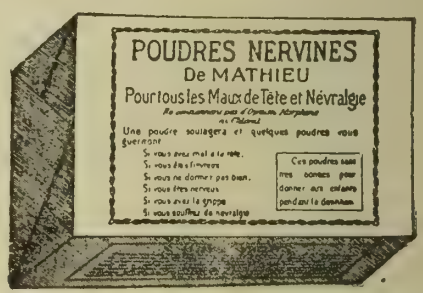
Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries

MONTREAL



Tenez vos Clients bien portants

Peu importe la bonne qualité de vos articles d'épicerie, quelque difficiles que soient vos clients pour leurs aliments, tous, de temps en temps, ont besoin d'un remède de confiance pour remettre leur organisme délabré.

Les Poudres Nervine de Mathieu sont exactement le remède que vous pouvez recommander contre le mal de tête, la névralgie, la grippe, la nervosité, etc.

Mettez-les en évidence dans votre magasin. Elles se vendent facilement et vous donnent une bonne marge de profits.

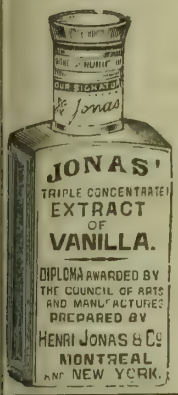
La CIE J. L. MATHIEU

PROPRIETAIRE.

SHERBROOKE, - - - Qué.

Essences Culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
1 oz.	12 00
2 oz.	22 80



JONAS' ROYAL QUINTESSENCE

	Prix par Grosse
2 oz.	28 00
2¼ oz.	30 00
5 oz.	52 50
8 oz.	92 50
8 oz. carré	92 50



"SOLUBLE"

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	27 60
4 oz.	48 00
8 oz.	90 00
16 oz.	174 00



"ANCHOR" PUR CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	14 40
4 oz.	25 80
8 oz.	43 20
16 oz.	86 40



"LONDON"

	Prix par Grosse
1 oz. "London"	7 80
2 oz. "	11 40



	Prix par Grosse
Essence Parisienne	27 60
Essence de Café	34 80



"GOLDEN STAR" Double Force

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs

	Essence à la livre
Ext.	1 25
X	1 60
XX	2 00
XXX	2 50
XXXX	3 00
XXXXX	3 50
XXXXXX	4 00

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix $8 à $24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest - - - - - - - MONTREAL

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

O. VOISARD,

Importateur et marchand de Fruits et Légumes,

Tél. MAIN 755 Résidence: EST 1686

163 rue des Commissaires Est, MONTREAL.

V. ARCAND,

Marchand de bonbons, tabac, bière de tempérance, etc.

21 rue St-Gabriel

TRUDEAU & PLANTE,

Importateurs et marchands de Fruits et Légumes. En gros et à commission.

Spécialité: Patates "Green Mountain".

Tél. MAIN 6773.

69 Marché Bonsecours, MONTREAL.

GAGNE & BURELLE,

Importateurs en gros tabacs, cigares, papeterie, jouets, Articles de fantaisie. Sacs de papier, ficelles, etc.

Tél. ST-LOUIS 6862.

162a de la Roche, MONTREAL.

J. E. BESSETTE,

Provisions en gros. Commandes remplies avec soin. Service rapide.

Tél. ST-LOUIS 2672.

616 Marie-Anne Est

J. A. W. DUFAULT,

Entrepreneur de Pompes Funèbres. Corbillards, Voitures doubles pour mariage. Embaumement.

Tél. EST 2323.

456 rue Plessis, MONTREAL.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 34,000,000.00

95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrède BIENVENU, Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY, Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 67,000,000

DIRECTEURS:

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

39 Bureaux de Quartiers

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

ASSEMBLEE ANNUELLE DE LA BANQUE MOLSON

La semaine passée a eu lieu au Bureau Chef, rue St-Jacques, l'assemblée annuelle des acnaires de la Banque Molson. Le président M. iam Molson Macpherson, occupait le fauteuil. M. Edouard C. Pratt, gérant général, a lu le ort annuel que nous publions dans le présent néro. Ce rapport indique que la situation finane de cette institution est meilleure qu'elle ne l'a ais été depuis sa fondation.

Les ressources totalisées de la banque, d'après apport, s'élèvent à $94,513,102 soit une augtation de presque $17,000,000 sur celles de l'anprécédente et de tout près de $12,000,000 sur s de l'exercice 1916-17. Les dépôts du public hiffrent à $63,519,905 soit une augmentation 12,000,000 sur les chiffres de l'année précédent de $15,000,000 environ sur ceux de 1917.

Les profits de l'année se sont élevés à $818,802, augmentation de $106,317 sur ceux de l'année ée et de $203,288 sur les chiffres de l'année édente. Les profits, sans compter les taxes du ernement pour lesquelles une somme de $200,a été mise de côté au compte des profits et perreprésentant un chiffre de recettes au taux de de 20.5 pour cent sur le capital de la banque, ieu de 17.8 pour cent l'année dernière et 15.4 nt l'exercice précédent.

Les appropriations de l'année comprennent de ,000 versé en dividendes au lieu de $440,000 la période précédente, les actions de la banayant été placé sur une base de 12 pour cent au de février dernier.

Une somme de $200,000 a été portée du compte profits et pertes au fonds de réserve qui se re maintenant à $5,000,000 c'est-à-dire en exnt de $1,000,000 sur le capital-actions de la que.

LE COMMERCE ANGLAIS

Londres, 8. — Les chiffres publiés par le d of Trade fait voir une augmentation de 38,000 livres sterling pour les importations du d'octobre. Les exportations ont augmenté 6,241,000 livrès sterling.

VENTE DE LAINE

Londres, 8. — A l'enchère qui a eu lieu hier, 77 balles de laine ont été vendues. Celles de ité supérieure se sont négociées à des prix es. Les laines du Cap de Bonne Espérance et Natal étaient en hausse de 10 à 15 pour cent.

LES COMPENSATIONS DES BANQUES CANADIENNES

Les compensations des banques de Montréal se sont élevées, cette semaine, à $131,143,978, soit un gain de $19,215,340 ou de 17 pour cent par comparaison avec celles de la semaine correspondante de 1918. La plupart des centres du Canada accusent des augmentations sensibles, spécialement Toronto qui rapporte une avance de près de 13 millions.

Voici le tableau comparatif pour les principaux centres du Canada.

	1919	1918
Montréal	$131,143,978	$111,928,628
Toronto	95,603,530	66,664,022
Ottawa	14,161,229	9,154,473
Hamilton	8,197,183	5,924,031
Québec	7,235,751	5,387,515
Moose Jaw	2,480,942	2,383,152
Kitchener	1,222,157	1,034,965
Peterboro	1,142,831	943,816
Sherbrooke	1,093,961	1,164,375
Winnipeg	75,198,532	79,354,343
Vancouver	15,328,256	11,176,519
Calgary	11,239,607	7,948,263
Saskatoon	2,783,975	2,576,794
Victoria	2,721,226	2,346,317
Fort William	1,372,712	835,532
Medicine Hat	722,115	.....

FUSION DE COMPAGNIES EN PERSPECTIVE

S'il faut en croire des rumeurs venant de sources autorisées, des négociations auraient lieu en ce moment pour opérer la fusion de trois grandes compagnies du Canada: la Dominion Steel Corporation, la Nova Scotia Steel and Coal Company, et la Steel Company of Canada.

Cette fusion pourrait avoir lieu dans quelques semaines, même avant que l'année 1919 soit écoulée et serait certainement la plus importante qui ait jamais eu lieu en notre pays. La nouvelle organisation ne le cèderait en fait d'importance qu'au Pacifique Canadien dont l'actif dépasse 1 milliard de dollars.

Il serait même question que la Canada Steamship Lines fasse aussi partie de cette gigantesque combinaison qui aurait ainsi un actif total de $215,772,037: soit la Dominion Steel $95,910,612; Nova Scotia $35,288,917; Steel Co. of Canada $45,652,931; Canada Steamship Lines $38,919,677.

Assurances et Cartes d'Affaires

Automobiles Assurance couvrant contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol, le Transport, la Responsabilité Publique, la Collision, les Dommages Matériels à autrui.

VIE, BRIS DE GLACES

Accidents, Maladies, Vol, Attelages,
Responsabilité de Patrons et Publique,
Garantie de Contrats,
Cautionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.

LA PREVOYANCE

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné,
Directeur-Gérant.
Tél. Main 1626

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

ASSURANCE COMMERCIALE

Un commerce quel qu'il soit ne saurait être solidement protégé, si ceux qui contribuent le plus à son succès ne sont pas titulaires d'une Police d'Assurance dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous renseignements à la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.
Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de .. .. $7,000,000.

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool-Manitoba
Liability guaranteed by The Liverpool & London & Globe Insurance Company Limited
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.0
Capital Souscrit $1,000,000.0
Capital Versé $247,015.7
Actif $1,019,177.0
Passif (Réserve) $139,911.

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & IE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal

ASSURANCES

Conditions des conflagrations au Canada.

Vu les éléments contributeurs de la propaga- du feu, une étude des conditions particulières, existent au Canada, montre qu'aucune cité ou n'est à l'abri des dangers, d'incendie. Ces gers, malgré l'amélioration récente appor- à quelques-unes, sont à craindre partout. chef des pompiers de chaque cité craint jour qu'il devra vaincre lui-même les dif- ltés, qui ont défié les efforts conjoints des gades de Montréal, Toronto, Ottawa et au- ; villes. On peut dire que les grandes cités et s d'Ottawa renferment des quartiers où les éta- sements de commerce, construits en brique en pierre, sont entourés d'autres constructions sque toutes en bois. Les maisons de commer- t d'habitation des petites villes et villages sont éralement en bois.

Dans les quartiers d'affaires encombrés des ndes villes, les plus récents établissements sont nairement bien construits, mais généralement hauts pour être avantageusement protégés les services d'eau, quand survient une confla- ion. Les anciens édifices sont mal protégés tre le feu, car tous sont en planche ou madrier. sieurs ont une grande surface de planchers, ce favorise la marche du feu. On trouve ça et armi les bonnes et les pauvres constructions des sures impossibles à réparer, qui sont un danger stant pour les habitations voisines. Les plan- rs de la plupart des édifices sont percés de nom- ises ouvertures non protégées, escaliers, as- seurs, claires-voies. On permet de percer des êtres d'une maison en face de semblables ouver- s d'une maison voisine sans protection, pour inuer le danger. A l'extérieur de plusieurs mai- s, on ajoute de grandes corniches en bois cou- es de métal, des dômes inutiles, des toits en sarde et d'autres ornements combustibles, qui uisent entièrement la valeur protectrice des s de brique ou de pierre.

On trouve invariablement une zone de pauvres structions en dehors des quartiers d'affaires. bornes municipales sont reculées de temps à e; il s'ensuit que de misérables constructions rouvent ainsi dans l'enceinte des villes, et sont tard un danger pour les édifices érigés à proxi- é. Cette zone extérieure renferme générale- t les maisons d'habitation qui sont souvent es à proximité les unes des autres et la plupart temps en bois ou revêtues de brique. Les ma- aux sont de qualité très inférieure, car de telles structions sont ordinairement destinées à être endues pour fins de spéculation.

Plus loin encore il existe des centaines d'emplacements suburbains couverts de maisons, entièrement en bois. Chaque constructeur n'a suivi d'autre loi que la sienne. Les agents d'immeubles, ne cherchant que leurs profits, ont subdivisé chaque acre en autant de parcelles que possible, de là encombrement. Ces subdivisions manquent totalement de ce qui est de nature à retarder la propagation du feu, et ne reçoivent que peu ou point de protection des pompiers. Elles constituent une sorte d'indépendance par elles-mêmes et un danger pour les villes adjacentes. Un feu qui éclate en pareilles localités, activé par un grand vent, est difficile. à maîtriser. Il s'ensuit que de tels feux ne s'arrêtent que lorsqu'ils ont détruit totu ce qui était combustible, à moins d'être paralysés par un obstacle naturel, rivière, parc, terrain vacant. L'expérience d'un grand nombre de petits centres d'habitation justifie et demande une législation, qui aura pour but de réglementer toutes les formes de construction en dehors des quartiers municipaux protégés par le service des pompiers. Une telle mesure ne serait pas seulement salutaire pour le centre de la population lui-même, mais concernerait essentiellement l'extension de la cité ou de la ville à laquelle un tel centre est adjacent.

EMPECHONS LES FEUX — SUIVONS LES REGLES SUIVANTES

---

(1) **Allumettes.** — Assurons-nous que notre allumette est éteinte. Etouffons-en le feu avant de la jeter.

(2) **Tabac.** — Jetons les cendres de pipe, les bouts de cigares ou de cigarettes dans la poussière du chemin et foulons-les au pied avant de les abandonner. Ne les jetons pas dans les branches, sur des feuilles ou des matières inflammables.

(3) **Au campement.** — Faisons un petit feu dans un endroit découvert et non contre un arbre, une bille ou près de broussailles. Enlevons toutes les matières inflammables à proximité.

(4) **Avant de partir.** — Ne quittons jamais un feu de campement même pour un instant, sans l'arroser d'eau et le couvrir de terre.

(5) **Feu de joie.** — N'allumons jamais un feu de joie lorsqu'il vente ou s'il y a danger qu'il nous échappe, et ne le faisons pas trop grand.

(6) **Combattre un feu.** — Si nous apercevons un feu, tâchons de l'éteindre, et lorsque la chose est impossible, appelons immédiatement le garde-incendie le plus rapproché.

Les règles qui précèdent, préparées par le service des forêts des Etats-Unis, s'appliquent aussi au Canada. En les observant nous éviterons les grandes pertes causées chaque année par le feu,

FAITES TOURNER LA ROUE DE LA PROSPERITE

Dans nos manufactures, vous n'entendez que le bruit des machines.

La fumée en spirales de nos fonderies et de nos moulins.

Dans les champs les machines à battre sont en pleine activité.

Dans toute l'étendue du Canada, l'activité de la production et de la distribution est intense.

Il y a demande pour tout ce que nous produisons.

Il existe un marché pour notre production agricole.

La roue de la prospérité tourne.

Mais elle ne tourne pas toute seule.

Il faut que nous – Vous et Moi – aidions à la faire tourner.

La force motrice qui fera tourner la roue de la Prospérité, c'est l'Emprunt de la Victoire.

Il nous conservera le marché de l'étranger pour le surplus des produits de l'agriculture et de l'industrie.

Il nous aidera à financer nos entreprises et nos dépenses nationales.

Imaginez-vous les conséquences d'un ralentissement ou d'un arrêt de la Roue de la Prospérité?

Il en résulterait le chômage de l'agriculture et de l'industrie.

Il en résulterait des pertes pour nous, pour vous, pour tous.

Travaillez donc au succès de l'Emprunt de la Victoire.

Il n'existe qu'un moyen de continuer à faire tourner la Roue de la Prospérité, c'est d'

ACHETER DES

OBLIGATIONS DE LA VICTOIRE

Publié sous les auspices du Ministre des Finances du Canada par le Comité Canadien de l'Emprunt de la Victoire.

La Banque Molsons

Rapport général des affaires de la Banque Molsons, au 30 septembre, 1919, tel qu'exposé à la soixante-quatrième assemblée annuelle des actionnaires.

PASSIF

Capital payé	$4,000,000.00	
Fonds de réserve	5,000,000.00	
Compte des profits et pertes	275,435.66	
		$9,275,435.66
156ème dividende trimestriel à 12 % par année	120,000.00	
Dividendes non payés	2,371.20	
Billets de banque en circulation	7,015,344.00	
Balance due au Gouvernement du Dominion	12,423,185.08	
Dépôts ne portant pas intérêt	11,830,422.05	
Dépôts portant intérêt, y compris l'intérêt accru à la date du rapport	51,689,483.18	
Balances dues à d'autres banques en Canada	484,775.07	
Balances dues aux banques et correspondants de banques dans le Royaume-Uni et les pays étrangers	1,375,206.47	
Acceptations d'après les lettres de crédit	5,939.92	
Obligations non inclues ci-haut	290,939.55	
		$85,237,666.82
		$94,513,102.48

COMPTE DES PROFITS ET PERTES

Balance au crédit du compte des profits et pertes au 30 septembre 1918		$ 248,029.41
Profits nets pour l'année, déduction faite des dépenses d'administration, réserve pour l'intérêt accru sur les dépôts, échanges, et après avoir pourvu aux dettes mauvaises et douteuses		818,802.25
		$ 1,066,831.66
Ceci a été approprié comme suit:		
153ème dividende au taux de 11 p.c.	$ 110,000.00	
154ème dividende au taux de 12 p.c.	120,000.00	
155ème dividende au taux de 12 p.c.	120,000.00	
156ème dividende au taux de 12 p.c.	120,000.00	
Contribution au fonds de pension des officiers	21,396.00	
Fonds Patriotique et de Secours	15,000.00	
Pour taxes du gouvernement federal	85,000.00	
Réserves pour dépréciation d'obligations	200,000.00	
	$ 791,396.00	
Laissant au crédit du compte des profits et pertes au 30 septembre 1919	275,435.66	
	$ 1,066,831.66	

WM. MOLSON MACPHERSON, Président.

ACTIF

Monnaie courante	$ 556,519.21	
Billets du Dominion	5,298,589.50	
	$5,855,108.71	
Dépôts dans les réserves centrales de l'or	2,500,000.00	
Dépôt au gouvernement canadien pour assurer la circulation des billets	231,000.00	
Billets d'autres banques	595,450.70	
Chèques sur d'autres banque:	4,346,475.77	
Balances dues par d'autres banques en Canada	54,957.55	
Balances dues par des banques et des correspondants de banques ailleurs qu'en Canada	2,106,679.77	
Valeurs du Dominion et du gouvernement provincial, n'excédant pas la valeur du marché	13,562,072.01	
Valeurs municipales canadiennes et valeurs publiques anglaises, étrangères et coloniales, autres que les canadiennes	9,781,573.45	
Obligations de chemins de fer et autres, débentures et stocks n'excédant pas la valeur du marché	1,054,532.70	
Prêts à demande et à court délai n'excédant pas trente jours, en Canada, sur obligations, débentures et stocks	7,618,187.67	
		$47,706,038.33
Autres prêts et escomptes courants en Canada (moins le rabais de l'intérêt)	43,848,428.82	
Obligations de clients d'après les lettres de crédit par contrat	5,939.92	
Immeubles autres que les locaux de la banque	103,464.97	
Dettes arriérées, estimation des pertes auxquelles on a pourvu	17,599.13	
Locaux de la banque au coût d'érection, moins les dépréciations	2,525,000.00	
Hypothèques sur les immeubles vendus par la banque	8,351.86	
Autre actif non compris dans ce rapport	298,279.45	
		46,807,064.15
		$94,513,102.48

EDWARD C. PRATT, Gérant Général.

RAPPORT DES AUDITEURS

Nous avons analysé et vérifié l'état de la caisse, des placements et des valeurs de la Banque Molsons au bureau principal à Montréal, le 30 septembre dernier, et aussi à une autre date tel que requis par l'Acte des Banques, et nous avons, à différentes époques, au cours de l'année, contrôlé et vérifié la caisse et les valeurs détenues dans d'autres succursales importantes de la Banque.

Nous avons comparé les rapports certifiés de toutes les succursales avec les entrées dans les livres du bureau principal de la banque, le 30 septembre 1919, et nous avons trouvé qu'ils concordent entre eux, et toutes les transactions qui ont été soumises à notre examen ont été faites, à notre avis, dans les limites des pouvoirs de la Banque.

Nous avons obtenu tous les renseignements et toutes les explications que nous avons demandés et nous certifions que, dans notre opinion, le rapport ci-dessus est rédigé de façon à fournir un état véridique et correct des opérations de la Banque au terme de son année financière, le 30 septembre 1919, au meilleur de notre information et des explications qui nous ont été données et telles que montrées dans les livres de la Banque.

(Signé) GEORGE CREAK, LEMUEL CUSHING, CHAS. A. HODGSON, Auditeurs.

Montréal, le 18 octobre, 1919. Comptables licenciés.

Dans son discours aux actionnaires le président, M. William Molson Macpherson, attire particulièrement l'attention sur le fait que les profits ont excédé de plus de $100,000.00 ceux d'aucune autre année depuis la longue existence de la banque.

Poursuivant sa politique d'expansion soigneusement contrôlée, que la guerre avait interrompue, 19 succursales et sous-agences ont été établies au cours de l'année.

Deux nouveaux directeurs, MM. J. W. Ross et J. M. McIntyre ont été nommés par le Bureau, durant l'année en remplacement de M. Chamberlin, retiré, et de feu M. Geo. E. Drummond.

Le Bureau actuel a été réélu comme suit; W. M. Birks, W. A. Black, S. H. Ewing, Wm. Molson Macpherson, J. M. McIntyre, F. W. Molson, John W. Ross.

A une réunion subséquente des Directeurs, M. Wm. Molson Macpherson a été réélu président et M. S. H. Ewing, vice-président pour l'année courante.



Sauvez la surface

et

Vous sauvez tou

La saison d'automne, plus qu n'importe quelle autre, est le bo temps pour peinturer.

Nous sollicitons de nouveau votr patronage sur la base du mérit seulement.

Nos produits ne sont pas fait *pour être vendus à un certai prix* mais *d'après un étalon d qualité!*

OTTAWA PAINT WORKS LIMITE

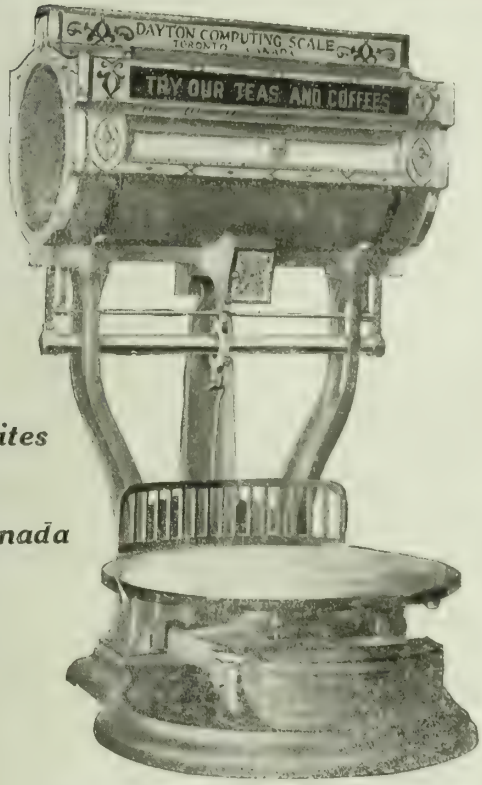
OTTAWA,
Canada.

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

n 1887 | MONTREAL, vendredi, 21 novembre 1919 | Vol. XXXII—No 47



Faites au Canada

Plus d'un Million en Usage !

" Si c'est une Dayton—elle est correcte."

Division des balances, International Business Machines Company, Limited. Siège social et fabrique: 300 Campbell Avenue, Toronto. Bureau à Montréal: 58 rue Notre-Dame Est. Fabricants aussi des Machines à calculer Hollerith et des Enregistreurs de temps International.

Le CONTRE-FORT est la fondation même d'une chaussure. A moins qu'il ne soit fort et résistant, vous ne pouvez avoir des chaussures qui conserveront longtemps leur forme.

Les

CONTREFORTS DE CONFIANCE

BENNETT

TRADE MARK

assurent une élégance durable et le plus agréable confort à toutes les chaussures.

Vous ne devriez vendre à vos clients que des chaussures munies du CONTRE-FORT BENNETT, car il assure leur satisfaction et des ventes répétées pour vous.

Les MANUFACTURIERS ne devraient employer que le CONTRE-FORT BENNETT pour donner à leurs chaussures une forme, un confort et une durée sortant de l'ordinaire.



Faits au Canada par les plus importants manufacturiers de fibre à chaussures de l'Empire Britannique.

BENNETT LIMITED

FABRICANTS DE FOURNITURES POUR

CHAUSSURES

CHAMBLY CANTON, P.Q. CANADA.

BUREAU DES VENTES
59 rue St-Henri
Montréal

BUREAU D'ONTARIO
28 rue King Est
Kitchener







TENEZ-VOUS AU COURANT

LE détaillant qui obtient le plus de succès en ce moment, c'est celui qui se tient en relations continuelles avec toutes ses sources d'approvisionnement. Il sait ce qu'il peut avoir avant qu'il soit trop tard pour se le procurer, de sorte qu'il peut tenir ses pointures assorties et écouler son stock facilement. Il peut souvent faire un achat avantageux et l'écouler rapidement, avant que son concurrent, pas aussi bien informé que lui, s'aperçoive de l'occasion qu'il a manquée.

Pour aider le commerce au détail à se tenir au courant des modèles que nous pouvons livrer immédiatement, nous avons inauguré le Système de Catalogue de Stock AHM. Chaque semaine, ou plus souvent si désiré, le détaillant peut recevoir de la succursale AHM la plus rapprochée, des descriptions et des illustrations exactes, avec les prix courants, des lignes qu'elle peut expédier immédiatement. Chaque modèle porte une date étampée, de sorte que vous savez exactement si vous pouvez ou non le recevoir. Et à moins qu'un modèle ne soit en stock en quantité suffisante pour répondre à n'importe quelle demande ordinaire, il n'en sera pas fait mention dans ce catalogue.

Nous sommes certains que cette méthode aidera beaucoup le commerce de détail à se tenir au courant des marchandises que nous pouvons lui fournir immédiatement. Si vous ne recevez pas régulièrement notre Catalogue de Stock, veuillez vous adresser à notre succursale la plus rapprochée.

AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON WINNIPEG
REGINA SASKATOON CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Le CONTRE-FORT est la fondation même d'une chaussure. A moins qu'il ne soit fort et résistant, vous ne pouvez avoir des chaussures qui conserveront longtemps leur forme.

Les

CONTREFORTS DE CONFIANCE

BENNETT

TRADE MARK

assurent une élégance durable et le plus agréable confort à toutes les chaussures.

Vous ne devriez vendre à vos clients que des chaussures munies du CONTRE-FORT BENNETT, car il assure leur satisfaction et des ventes répétées pour vous.

Les MANUFACTURIERS ne devraient employer que le CONTRE-FORT BENNETT pour donner à leurs chaussures une forme, un confort et une durée sortant de l'ordinaire.



Faits au Canada par les plus importants manufacturiers de fibre à chaussures de l'Empire Britannique.

BENNETT LIMITED

FABRICANTS DE FOURNITURES POUR

CHAUSSURES

CHAMBLY CANTON, P.Q. CANADA.

BUREAU DES VENTES
59 rue St-Henri
Montréal

BUREAU D'ONTARIO
28 rue King Est
Kitchener







TENEZ-VOUS AU COURANT

LE détaillant qui obtient le plus de succès en ce moment, c'est celui qui se tient en relations continuelles avec toutes ses sources d'approvisionnement. Il sait ce qu'il peut avoir avant qu'il soit trop tard pour se le procurer, de sorte qu'il peut tenir ses pointures assorties et écouler son stock facilement. Il peut souvent faire un achat avantageux et l'écouler rapidement, avant que son concurrent, pas aussi bien informé que lui, s'aperçoive de l'occasion qu'il a manquée.

Pour aider le commerce au détail à se tenir au courant des modèles que nous pouvons livrer immédiatement, nous avons inauguré le Système de Catalogue de Stock AHM. Chaque semaine, ou plus souvent si désiré, le détaillant peut recevoir de la succursale AHM la plus rapprochée, des descriptions et des illustrations exactes, avec les prix courants, des lignes qu'elle peut expédier immédiatement. Chaque modèle porte une date étampée, de sorte que vous savez exactement si vous pouvez ou non le recevoir. Et à moins qu'un modèle ne soit en stock en quantité suffisante pour répondre à n'importe quelle demande ordinaire, il n'en sera pas fait mention dans ce catalogue.

Nous sommes certains que cette méthode aidera beaucoup le commerce de détail à se tenir au courant des marchandises que nous pouvons lui fournir immédiatement. Si vous ne recevez pas régulièrement notre Catalogue de Stock, veuillez vous adresser à notre succursale la plus rapprochée.

AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON WINNIPEG
REGINA SASKATOON CALGARY EDMONTON VANCOUVER

QU'EST-CE QUE VAUT UN CLIENT ?

L'ACTIF le plus profitable que tout détaillant puisse avoir est le commerce régulier et qui vient à son magasin d'année en année, sans exiger un effort spécial ou une dépense supplémentaire de la part du détaillant. Les clients qui font cela représentent le pain et le beurre quotidiens du commerce de détail ou de tout autre commerce légitime. Aussi étrange que cela pusse paraître, il y a cependant des détaillants qui négligent d'apprécier ce fait et qui laissent sortir une cliente mécontente de leur magasin sans même s'en préoccuper. "Oh, bien", disent-ils avec un haussement d'épaule "qu'elle aille donc ailleurs, elle ne sait pas ce qu'elle veut".

Maintenant, il arrive que quand une cliente mécontente sort du magasin de cette manière, beaucoup de ventes s'en vont avec elle. Voyons si nous pouvons arriver à estimer d'une façon exacte quel montant le marchand perd ainsi. Autrement dit, "combien vaut une cliente ?"

Supposons—

que vous voulez vendre votre commerce, céder votre commerce à un autre et en retirer le prix! Cela peut sembler une longue digression à notre sujet, mais je ne puis m'en empêcher. Voici ce que nous allons supposer:

Vous êtes sur le point de vous retirer, dis-je, et un acheteur se présente pour votre commerce. Vous examinez l'actif ensemble: Stock, tant ; garnitures, tant; comptes à recevoir, tant. Peut-être êtes-vous propriétaire de la bâtisse dans laquelle le magasin est situé et vous ajoutez en conséquence un bon prix. Vous soustrayez le total des comptes et des factures à payer et vous arrivez ainsi très rapidement à quoi? la valeur du commerce? Non, pas du tout. Loin de là. Vous en êtes arrivé à une évaluation assez raisonnable du magasin, sans aucun doute, mais la valeur du commerce est quelque chose de plus.

Le nouvel occupant va recevoir un gros lot en outre d'un magasin bien rempli de stock et d'une balance de comptes. Vous allez lui laisser beaucoup d'autres choses. Il va recevoir et vous allez lui laisser en partant le résultat de vos années d'efforts dans la localité; de la réputation que vous y avez édifiée, et l'habitude que le public a acquise de faire des affaires avec votre magasin. En d'autres termes, il va recevoir la clientèle de votre commerce — la certitude pratique que les clients réguliers continueront à faire des affaires avec le magasin. C'est là que la valeur des clients intervient.

Maintenant, la clientèle est entièrement intangible. Mais ce n'est pas le moins réel de tous les comptes. Il est vrai que vous ne pouvez placer une mesure sur cette clientèle et en déterminer la grandeur, pas plus que vous ne pouvez mesurer l'effet de l'audition d'un sermon ou d'un opéra. Mais c'est juste la même chose, et il en résulte avec tant de certitude des augmentations de revenus qu'il est d'usage d'exiger un paiement pour cette clientèle. Et chaque client qui est perdu diminue la valeur de la clientèle, de même que chaque client nouveau l'augmente. En matière de faits, la clientèle n'est rien au sens propre du mot, mais c'est l'attitude des clients envers le magasin qui a de la valeur.

Qu'est-ce que vaut une clientèle ?

Les comptables et les financiers ont fait une étude très sérieuse de la clientèle dans le but de trouver certaines méthodes pour déterminer sa valeur. Ces hommes n'ont pas l'habitude de considérer des valeurs sentimentales et ils perdent très rarement du temps et des efforts pour des choses qui ne leur paraissent pas devoir résulter en profits nets. Plusieurs livres très habiles et très scientifiques ont été écrits sur l'évaluation de la clientèle et encore qu'ils ne se rallient pas tous aux mêmes méthodes, ils sont tous d'accord sur le point que la clientèle est l'actif le plus important qu'un commerce puisse avoir. Il est généralement admis d'ailleurs que dans un commerce de détail qui est fermement établi, la clientèle vaut quand on achète au moins 5 ans de profits nets moyens.

Ce qui signifie, en peu de mots, que quand vous perdez un client régulier 5 années de profits s'en vont avez lui. Pour illustrer à combien peuvent s'évaluer parfois les clients réguliers, laissez-moi citer un exemple qui n'a rien à faire avec le commerce de la chaussure, mais qui ne diffère pas d'un iota dans le principe essentiel.

Il y a quelque quinze ans, le propriétaire d'une certaine préparation médicale largement annoncée mourut et laissa son commerce à sa veuve. Elle était assez âgée et n'avait nullement l'intention de s'occuper d'autre chose que de son ménage. La publicité fut donc arrêtée, tous les voyageurs furent remerciés, et ce commerce fut voué à mourir de sa mort naturelle, sans la moindre attention pour remplir les ordres qui venaient sans être sollicités.

La maison ne possédait aucun actif physique de quelque ordre que ce soit, si non quelques meubles de bureau et la formule du remède. Il n'y avait jamais eu d'usine. Les marchandises étaient manufacturées par des chimistes en gros du dehors, et la plus grande partie était expédiée directement aux pharmaciens détaillants. Le prix du remède au public était de 5c, 10c et 25c, de sorte qu'il était nécessaire de faire un volume d'affaires considérable pour réaliser un profit.

Il y a trois ans, je vis le bilan annuel de cette maison. Pendant plus de dix ans, pas une ligne de publicité n'avait été faite, pas un voyageur n'avait été sur la route, pas un seul détaillant ou marchand de gros n'avait été sollicité. Et cependant, les profits nets de la compagnie pour l'année étaient bien au-dessus de $30,000.

Qu'est-ce qui avait fait ce profit ? La clientèle. Les clients réguliers. Ceux qui avaient essayé le remède l'avaient trouvé efficace et l'avaient dit à leurs amis. Lentement et sûrement le commerce s'éteignait, mais l'armée des clients réguliers était encore assez considérable pour réaliser des profits de $30,000 sans qu'on ait même sollicité un achat de 5c.

Un an plus tard on offrait à la veuve $250,000 en argent pour son commerce, soit $50 pour les meubles de bureau et $249,950 pour la valeur des clients réguliers.

C'est un exemple sortant de l'ordinaire, c'est évident. Mais ne soyez pas trop prompt à conclure qu'ils ne se rattache pas au commerce de la chaussure au détail. La même chose se produit chaque jour dans votre magasin sur une petite échelle.

AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED
T. H. RIEDER, président.
"Cordonniers de la Nation"
HALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON WINNIPEG
REGINA SASKATOON CALGARY EDMONTON VANCOUVER

PRENEZ VOTRE PART DU COMMECE DE NOEL, CETTE ANNEE

A l'occasion de Noël, beaucoup d'argent sera dépensé cette année --- beaucoup de profits seront faits. Mais combien de ces profits iront au marchand de chaussures?

La part de ces profits qui ira au marchand de chaussures dépendra en grande partie de l'effort qu'il fera pour l'avoir. Plusieurs de vos clients se demandent actuellement: "Quel cadeau vais-je donner à Un Tel?". Parlez-leur des avantages qu'il y a à donner des chaussures comme étrennes.

Faites-leur remarquer que des chaussures sont un cadeau qui sera doublement apprécié --- pour le plaisir qu'elles donnent et pour leur utilité. Mettez en évidence dans vos vitrines les lignes les mieux appropriées pour cadeaux, et attirez l'attention sur elles au moyen d'une ou deux jolies pancartes.

Tâchez que vos vitrines répondent au problème que doit résoudre presque tout le monde: "Que vais-je acheter pour...?" Etalez des chaussures pour le bébé, la jeune fille qui va souvent en soirée, sans oublier la grand'maman. Si vous vendez des bas, n'oubliez pas de les mettre en étalage, avec vos boucles et vos ornements de souliers.

Un petit effort de votre part en ce sens se traduira par des profits supplémentaires avec votre commerce à l'occasion de Noël. Nombre de gens ne pensent pas aux chaussures comme cadeau très approprié. Faites-leur penser à donner ce cadeau utile. Beaucoup de gens encore sont sous l'impression qu'il est difficile d'avoir une chaussure d'un bon ajustement. Dites-leur que ce n'est pas un problème difficile à résoudre chez vous.

Une bonne partie de cet argent supplémentaire dépensé à Noël vous appartient de droit. Voyez à l'avoir.

AHM System

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

LIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON WINNIPEG
REGINA SASKATOON CALGARY EDMONTON VANCOUVER

"PANTHER"

DES Semelles Panther en composition garanties sont faites d'après une combinaison secrète d'ingrédients. Ce sont des semelles qui durent plus longtemps que celles faites du meilleur cuir.

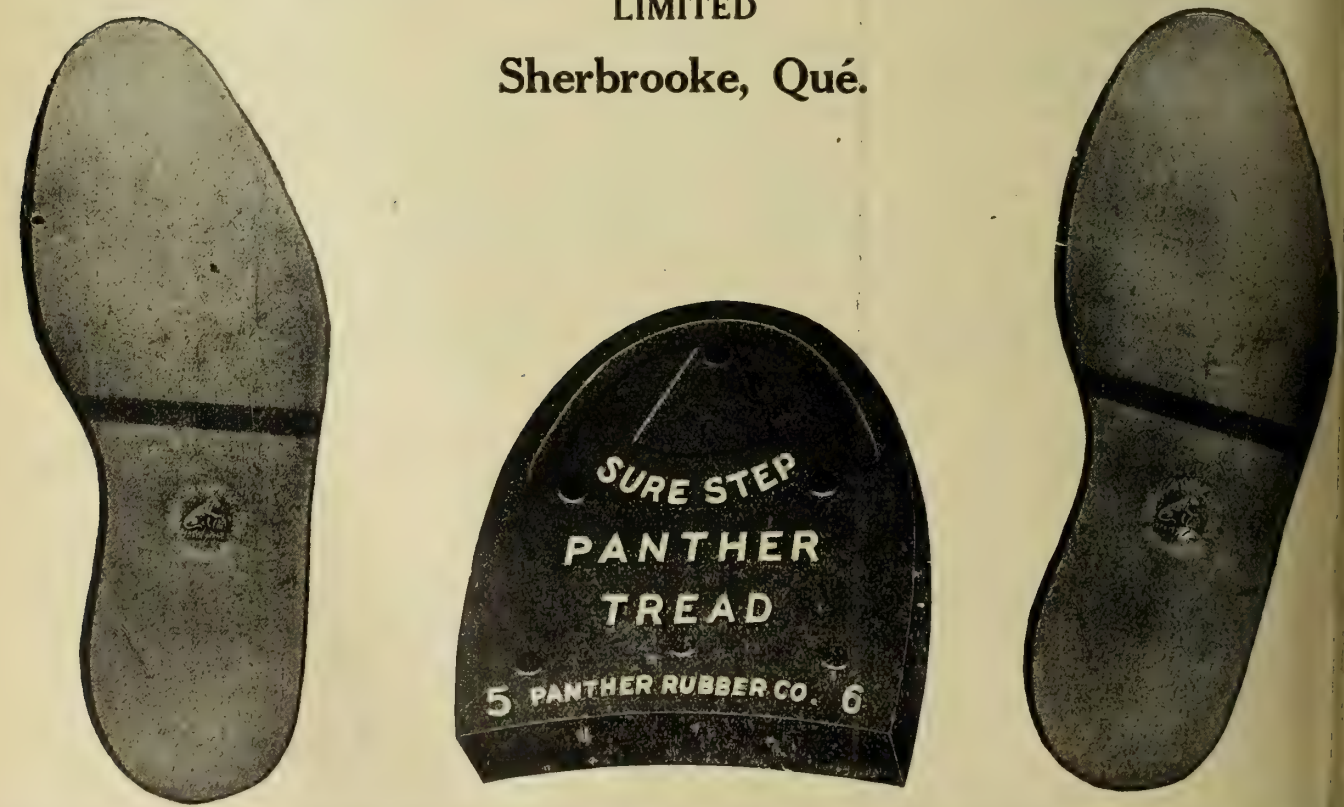
Les piqûres des Semelles Panther en composition garanties ne se défont jamais.

Les talons Panther sont dignes d'aller de pair avec les Semelles en composition.

Panther Rubber Co.

LIMITED

Sherbrooke, Qué.





Une Marque Distinctive

Pour l'ouvrier, l'employé, comme pour le commerçant, l'industriel ou le rentier et leur famille, la chaussure de la marque YAMASKA est un article qui se distingue des autres et qu'il reconnaît à première vue tant par la forme que par le confort et la solidité qu'il a déjà été à même d'apprécier.

La chaussure Yamaska fait sa marque dans les familles, elle est connue à l'égal d'un produit d'épicerie renommé, et c'est risquer de perdre une clientèle que d'essayer d'y substituer une chaussure dite " toute aussi bonne. "

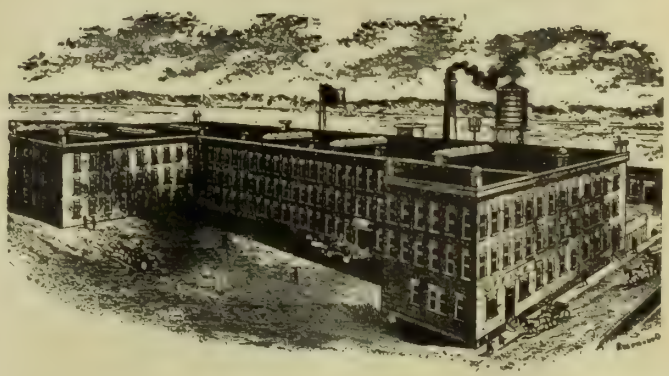
Le pourquoi de cet attachement au produit de notre manufacture est facile à expliquer. Depuis plus d'un demi-siècle, nous nous efforçons, au sein même de la Province de Québec, de fabriquer une chaussure qui soit perfectionnée continuellement et qui réponde aux goûts et besoins de la population de notre Province. Il ne faut pas chercher ailleurs le secret du succès de la

CHAUSSURE YAMASKA

Manufacturée par

La Cie J.A.& M.COTE

St-Hyacinthe, P. Q.



CE QUE LES AUTRES MARCHANDS PENSENT DES SEMELLES NEOLIN

THOMAS SCARFE
Réparations de chaussures fines.
Halifax, N.E., 26 février 1919.
54 Cobourg Road.

MM. Goodyear Tire & Rubber Co.,
of Canada, Limited, Toronto, Ont.

Messieurs,

Ces deux ou trois dernières années, j'ai suivi avec intérêt les progrès faits par les Semelles Neolin. J'ai également employé certaines semelles en fibre que leurs fabricants prétendaient aussi bonnes que les Neolin. Finalement, je décidai de faire une comparaison.

J'aime mieux coudre la Neolin que les semelles en fibre ou en cuir, vu que je puis mieux tendre mon fil et faire mes piqûres plus serrées. La Neolin est facile à couper et le bord se fait bien droit.

Quant à la demande de la part du public, je me suis convaincu hors de tout doute que la Neolin est la semelle que l'on acceptera de préférence à n'importe quelle autre. Par suite, j'ai constaté qu'il était de mon intérêt de prendre en stock la Neolin et de l'offrir à ma clientèle, me rendant compte que je lui donne une valeur qui m'assure des clients réguliers et satisfaits.

J'espère que cette lettre va vous intéresser.

Votre tout dévoué,
(Signé) THOS. SCARFE.

Nombre de modèles de chaussures sont munis des semelles NEOLIN

Supposons que vous n'avez qu'un seul numéro de semelle de cuir sur vos tablettes. Combien de vos demandes pour des chaussures avec semelles en cuir pourriez-vous remplir avec un tel stock? Cependant, certains marchands croient qu'ils peuvent juger de la valeur des semelles Neolin pour les ventes après n'avoir pris en stock qu'une forme de ces semelles. Naturellement, ils ne se rendent pas compte du profit retiré de la demande qui existe pour les Semelles Neolin.

THE GOODYEAR TIRE & RUBBER CO., OF CANADA, LIMITED,
Toronto, Ont.

Neōlin Soles

Que cherchez-vous ? Pouvons-nous vous aider ?



DAOUST, LALONDE & CIE, Limitée, tanneurs et manufacturiers de chaussures s'occupent du commerce domestique et de l'exportation.

Cette compagnie a été établie en 1891, et depuis lors, son commerce s'est étendu par toutes les parties du monde. Ils sont les seuls manufacturiers au Canada possédant leur propre tannerie; par conséquent, vous pouvez compter sur eux pour la livraison des commandes.

Cette compagnie a deux manufactures, l'une s'occupant spécialement de la fabrication de la chaussure de luxe à trépointe GOODYEAR et de la fabrication TURN et McKAY, pour hommes et pour femmes, et l'autre de la fabrication de la chaussure de fatigue à chevilles et à clous.

La chaussure DALACO est au-dessus de toute comparaison pour la qualité et l'élégance. Elle est fabriquée dans une usine munie des machines et d'un outillage des plus modernes; des matériaux de qualité supérieure y sont aussi employés. Par ces faits mêmes, la chaussure DALACO peut répondre à toutes les exigences et elle se vend cependant à des prix à la portée de toutes les bourses.

Faites l'essai d'une paire de chaussures DALACO et vous n'en voudrez jamais porter d'autre.



Daoust, Lalonde & Cie, Limitée

Manufacturiers de chaussures
Tanneurs et Corroyeurs.

TANNERIE:
1704, rue Iberville

BUREAU et MANUFACTURE:
45 à 49, Square Victoria.

MONTREAL,
Canada.

C'EST UNE IDEE DE L'ANCIEN TEMPS

que de croire que le cirage à chaussures ne se vend pas en hiver. Cela n'arrive pas avec le

CIRAGE A CHAUSSURES

"NUGGET"

Ce cirage se vend durant toutes les saisons de l'année. Il conserve le cuir souple, donne un poli luisant, résistant et rend les chaussures imperméables. Il est bon également pour les claques.

Vous pouvez vous en procurer durant tout l'hiver. Il ne gèlera pas.

Donnez votre commande à votre marchand de gros ou écrivez-nous.

THE NUGGET POLISH CO., Limited,
Toronto.

Cuir de côté
de haute qualité de

ROBSON

Côté chromé de couleurs
Côtés Kip Gun Metal
Côtés Kip Mats
Grenelé Armée Retan

Côtés vernis chromés
Côtés Kip Box
Rennes (couleurs diverses)
Splits Chrome Ooze

Echantillons fournis avec plaisir

THE ROBSON LEATHER CO., Limited.
OSHAWA, Ont.

Montréal Québec

Il n'est pas nécessaire

d'acheter vos chaussures en grande quantité pour avoir les meilleurs résultats. Vous n'avez pas à risquer de fortes sommes sur de gros assortiments de lignes dont la vente est incertaine.

Fiez-vous au Service Robinson

Il vous permet de tenir des stocks COMPLETS de TOUTES les catégories de chaussures sans de grosses réserves. Il vous permet de choisir les MEILLEURES lignes sur le marché, et notre immense stock rend possible non seulement l'exécution d'une commande complète et une livraison prompte, mais encore il vous donne un gros pouvoir d'achat qui veut dire des valeurs sans égales.

Acheter par l'intermédiaire de Robinson est le moyen sûr de faire un commerce profitable.

James Robinson

Montréal

LE SECRET D'UNE BONNE CHAUSSURE
SE TROUVE DANS SON CONTRE-FORT



Le Contre-fort en fibre, fait au Canada de D. & P.

Les bonnes chaussures finissent par user, mais vous ne devriez pas permettre que vos chaussures ne durent pas plus longtemps que leurs contre-forts.
Le fait que les contre-forts D. & P. ont été constamment employés par les manufacturiers canadiens de chaussures de haute qualité est la preuve de leur qualité recommandable.
Vu que nous prenons un soin tout particulier à nous procurer du matériel de la meilleure qualité et à exiger de nos ouvriers une fabrication impeccable, nous sommes en position de garantir nos produits.

CONTRE-FORTS EN FIBRE, CUIRS A TIGES, CUIRS A SEMELLES

Nous faisons une spécialité de ces produits. Plusieurs manufacturiers comptent sur nous depuis des années pour leur fournis ce dont ils ont besoin pour leur fabrication.
En dépit de l'incertitude du commerce de la chaussure et du cuir nous avons pu quand même faire des livraisons satisfaisantes. C'est donc dire que nous pouvons remplir vos commandes.

DUCLOS & PAYAN
Tannerie et Fabrique: ST-HYACINTHE, Qué.

Bureau des ventes et entrepôt:
224 RUE LEMOINE, MONTREAL.

ED. R. LEWIS, 21 Scott St., Toronto
Agent exclusif des ventes pour l'Ontario

RICHARD FRERES, Québec.
Agents vendeurs pour la ville de Québec.

LA MEILLEURE SUR LA LISTE

Le principal item de votre ASSORTIMENT DE CHAUSSURES pour 1920 devrait être des

WELTS TETRAULT

Vous constaterez que ce sont les chaussures qui se vendront le mieux.

Le choix que cette ligne de chaussures offre comprend des modèles, un ajustement, une valeur et un service durable qui feront l'objet des plus grands éloges de la part d'une foule d'acheteurs de chaussures dans tout le pays.

Et chaque paire de WELTS TETRAULT donne à vos clients un si bon service que vous pouvez toujours compter sur des ventes répétées.

Faites des CHAUSSURES TETRAULT votre ligne principale pour 1920.

La Chaussure Welt qui sert de modèle au Canada

Tetrault Shoe Manufacturing Co., Limited

Les plus grands fabricants de chaussures du Canada et les plus grands exportateurs de chaussures du Canada.

Paris, France MONTREAL Londres, Angleterre

CETTE GRANDE DOUBLE PAGE

ayant coûté $10,000.00

A PARU DANS LE "SATURDAY EVENING POST"

du 15 novembre pour attirer l'attention

SUR LA SEMAINE DE DEMONSTRATION

NATIONALE DES APPAREILS DU DR. SCHOLL

du 17 au 22 novembre 1919

Cette annonce, la plus grande et la plus dispendieuse de toutes celles qui ont été publiées jusqu'ici pour cette ligne ou une ligne similaire, est tout simplement le point culminant de la campagne de publicité nationale faite à l'occasion de cette semaine de démonstration. Le succès de cette démonstration a été extraordinaire — des milliers de marchands ont fait des démonstrations dans leurs magasins durant toute la semaine, et des demandes de la part d'un grand nombre d'autres marchands qui voulaient y prendre part ont littéralement afflué à notre bureau.

Si vous n'avez pas pris vos arrangements pour avoir un pédicure pratique, vous y gagneriez à vous inscrire ou à inscrire un employé intelligent pour le Cours Pratique de Pédicure que l'on peut suivre chez soi. Ce cours est donné par la American School of Practipedics, et nous avons conclu des arrangements pour vous le faire suivre gratis. Il n'est pas trop tard pour s'inscrire et avec un peu de travail vous pourrez compléter votre cours à temps. Même si vous ne le terminez pas, ce sera encore mieux que de ne pas le suivre du tout. Ne perdez pas une minute. Envoyez votre inscription AUJOURD'HUI MEME!

THE SCHOLL MFG. CO.

Les plus grands fabricants du monde de spécialités pour le confort du pied.

112 Adelaide St. E., Toronto

New-York Chicago Londres

THE SATURDAY EVENING POST



For tired, aching feet

Dr. Scholl's Foot-Eazer eases the feet, body and nerves. A simple, scientific appliance worn inside the shoe that distributes and equalizes the weight of the body. It gives a springy support to the arch, relieves tired, aching feet, cramped toes, and weak arches, and prevents "flat foot." Dr. Scholl's Foot-Eazers are made in sizes for men, women and children.

There is a Dr. Scholl appliance or remedy for every form of foot trouble.

Sold by Shoe and Department Stores everywhere

THE SATURDAY EVENING POST

Find out this week how to have *comfortable* feet

Whatever your trouble it can be relieved

IF you are one of the millions of persons who are suffering from foot troubles, you'll be interested in the week of November 17-22!

For months *twelve thousand shoe dealers and department stores* throughout the United States and Canada have been making special preparations for this week. For months, Dr Wm M. Scholl, the internationally known authority on foot troubles, has been co-operating with these dealers in preparing for this one week. Together, they have been working to make it mark the beginning of a new standard of foot comfort service—a service for all who suffer from foot troubles, with the character of a specialist's help, yet available to the millions;—a service that should seek first to relieve, then to correct the *cause* of the wrong condition,—indeed, a new standard of foot comfort service.

To this ideal the experience of a specialist's life-time has been given, to it the community interest of twelve thousand merchants has been added.

Today a nation-wide organization is ready.

If you have any foot trouble, go to the nearest shoe dealer in your town that carries Dr Scholl's Foot Comfort Appliances and Remedies. There you will find a graduate Practipedist—a foot expert trained in Dr Scholl's methods—who understands your foot troubles. He will demonstrate to you the scientific way of giving them relief and correction. As always, this demonstration is free.

Find out, *this week*, while shoe dealers and department stores everywhere are making a special effort to serve you, how you can have *comfortable* feet.

The Scholl Mfg. Co., 213 W. Schiller St., Chicago, 339 Broadway, New York City, and 112 Adelaide St., E., Toronto, Canada

Dr. Scholl's Demonstration Week · Nov. 17th to 22nd

RELIEZ VOTRE MAGASIN A CETTE PUBLICITE ET RETIREZ-EN DES PROFITS

Cette publicité veut dire une superbe occasion pour vous. Profitez-en pour pousser la vente des appareils du Dr Scholl. Grâce à la grande publicité que nous faisons actuellement, la vente de ces appareils est facile et vous laisse un substantiel profit.

Si vous ne vendez pas ces appareils, vous pouvez vous les procurer immédiatement. Adressez-nous le coupon ci-dessous et nous vous ferons parvenir tous les renseignements dont vous pouvez avoir besoin au sujet de la proposition que nous avons à vous faire. Ne différez pas. Faites-nous parvenir le coupon le plus tôt possible!

GRATIS Coupon donnant droit à de la matière publicitaire.

Clichés pour annonces dans les journaux.

Matériel pour étalages de vitrine.

Plaques de projection avec nom.

Manuel

Circulaires imprimées.

Veuillez m'expédier immédiatement l'item de gauche que j'ai marqué d'une croix.

Nom . . . . . .

No et rue . . . . . .

Ville . . . . . Province . . . . . .

NA-VAR-LAC

VERNIS ET APPRETS CELLULOSE POUR CHAUSSURES, TOUTES LES COULEURS AU CHOIX DEPUIS LE TON UNI JUSQU'AU FINI BRILLANT FRANÇAIS

Spécialités NA-VAR-LAC pour Chaussures

Vernis émail blanc pur ou gris pour chaussures en canevas.
Vernis-filler pour première couche.
Dissolvant-nettoyeur.
Vernis émail pour finis brillants français.

Nos finis sont résistants, flexibles, ne s'écaillent pas, ne craquent pas ni ne perdent leur couleur.

Livraison prompte --- Qualité Garantie.

Les plus bas prix.

FAITS AU CANADA

Par une compagnie essentiellement canadienne

NATIONAL VARNISH COMPANY OF CANADA

Fabriques et laboratoires: 369 rue Craig ouest.

Bureaux: 120 rue St-Jacques, MONTREAL

C'EST LE TEMPS DE PLACER VOS COMMANDES DE CHAUSSURES



En dépit de l'incertitude du marché, nous sommes en position de répondre à tous vos besoins avec des lignes qui vous donneront satisfaction sous tous rapports.

Nos chaussures sont reconnues partout pour leur élégance et leur qualité durable —aussi leur vente est très facile.

Nous avons préparé un catalogue qui facilitera votre choix. Nous nous ferons un plaisir de vous l'envoyer sur demande.

The Slater Shoe

(La véritable Slater)

THE BREITHAUPT LEATHER CO., LTD.

Les plus grands et les plus prospères
Manufacturiers de cuir de haute qualité.

Employez pour la fabrication de vos chaussures un ou plusieurs de nos six fameux tannages de

CUIR A SEMELLES

EN

HEMLOCK, UNION ET OAK

THE BREITHAUPT LEATHER Co., Ltd.

Fabricants du " Cuir à semelles qui sert de modèle au Canada."

Bureaux de ventes: A Québec, Montréal, Toronto, Kitchener, Vancouver.
Tanneries à: Kitchener, Penetang, Hastings, Woodstock.
Bureau principal: Kitchener.

H. O. McDOWELL H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs
Manufacturiers

"Jobbers"
Agents vendeurs

Succursale de l'Est:
401 EDIFICE CORISTINE
Montréal.

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

Bureau-chef et fabrique:
37 RUE FOUNDRY S.
Kitchener.

REPRESENTANTS:

American Lacing Hook Co., Waltham, Mass. Crochets à lacets et machines pour fixer les crochets.

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissu et papier Crystolon pour frapper et dégraisser.

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.
Encres, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.

The Ceroxylon Co., Boston, Mass. Ceroxylon, la cire liquide parfaite.

Renforcement de contre-fort et attache-talon Staytite.

Dean Chase Co., Boston, Mass. Articles pour chaussures, fil de coton.

The Ls. G. Freeman Co., Cincinnati, O. Machinerie à chaussures.

Hazen Brown Co. Brockton, Mass. Bouts rapportés imperméables, Gomme, ciment à caoutchouc.

Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emporte-pièce.

Markem Machine Co., Boston, Mass. Machines à marquer et frapper, composés, encres.

M. H. Merriam & Co., Boston, Mass. Machines à coudre, à arrêter, etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre avec fil ciré. Procédé Poole pour fausses semelles Goodyear.

The S. M. Supplies Co., Accessoires de fabriques, Aiguilles, etc.

J. Spaulding & Sons Co., N. Rochester, N.H. Contre-forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

United Stay Co., Cambridge, Mass. Cuir et imitation de cuir, Trépointe, etc.



POUR VOUS AIDER A VENDRE PLUS DE



CLAQUES COLUMBUS

des annonces sont dans le moment publiées dans

"La Presse"

"Le Journal de l'Agriculture"

"Le Soleil"

Le "Family Herald" et le "Weekly Star"

Le "Telegraph" et le "Times Star", de St. John, N. B.

Le "Herald & Mail", d'Halifax

et le "Journal" d'Ottawa.

Prenez votre part de la demande que crée cette publicité. D'attrayantes cartes de magasin sont expédiées par la poste aux marchands. Avertissez-nous si vous ne recevez pas les vôtres. Ecrivez pour avoir notre catalogue et notre liste de prix.

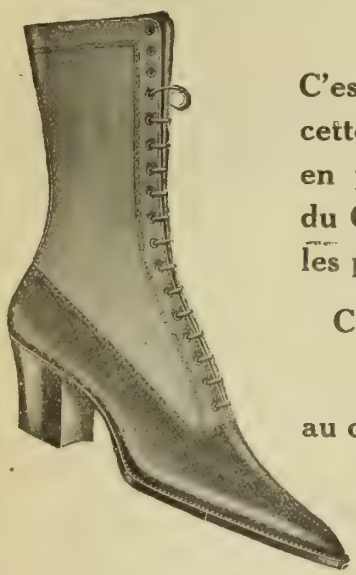
THE COLUMBUS RUBBER COMPANY OF MONTREAL, LTD

1349 rue De Montigny Est, MONTREAL

Succursales à Montréal, Ottawa, Winnipeg, Calgary.

THE PERTH SHOE COMPANY
LIMITED

La maison qui fabrique exclusivement des chaussures de femmes par le procédé à trépointe Goodyear



C'est en concentrant son travail sur cette spécialité que la compagnie est en position d'offrir aux marchands du Canada les créations et les styles les plus nouveaux en fait de

CHAUSSURES FINES POUR FEMMES

au coût le plus bas possible.



Si vous n'avez pas encore vu les échantillons de la Perth Shoe, adressez-nous une carte postale et notre voyageur ira vous voir ou, si vous le préférez, nous vous enverrons franco quelques-unes de nos lignes principales dans une boîte-échantillon.

Ce serait un plaisir pour nous que de vous faire voir les lignes que nous fabriquons et il est probable que le résultat serait des profits mutuels.

The Perth Shoe Company
LIMITED

PERTH, ONTARIO

Outing
TRADE MARK
G.P. & R.LTD

ENVOYEZ VOTRE COMMANDE MAINTENANT

Les chaussures en canevas de la Marque "Outing" ont donné au public une satisfaction si ininterrompue l'an dernier, que cette ligne devrait être la favorite de tous les détaillants. Les marchands se font un bon renom lorsqu'ils vendent des marchandises donnant satisfaction, et pour les chaussures en canevas, la ligne qui donne un bon nom—celle dont il faut surtout pousser la vente, c'est la marque





" Outing "

Nos voyageurs sont actuellement sur la route. Préparez une longue liste, car il est toujours moins satisfaisant pour vous d'avoir à placer des commandes supplémentaires plus tard dans la saison.

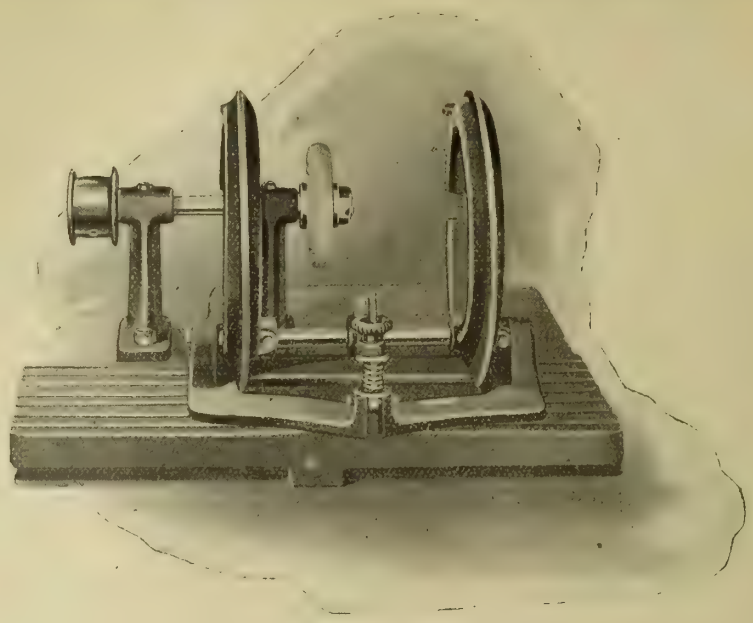
Distributeurs pour la Province de Québec:

J. H. LAROCHELLE & FILS, Ltée - - Québec, Qué.
J. H. BEGIN, ENREG. - - - - - - - - - Québec, Qué.
EASTERN TOWNSHIPS SHOE CO. - St-Hyacinthe, Qué.
BIGNELL & KNOX - - - - - - - - - Montréal, Qué.
THOMPSON SHOE CO. LTD. - - - - Montréal, Qué.
CANADA SHOE - - - - - - - - - - Montréal, Qué.

Gutta Percha & Rubber, Limited

Siège social et fabrique: TORONTO.

SUCCURSALES: Toronto, Halifax, Montréal, Ottawa, Fort William, Winnipeg, Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, Victoria.



Aiguiseur de patins **USM**

FAITES DES PROFITS SUPPLEMENTAIRES

durant les

MOIS DE L'HIVER

Il y a beaucoup d'argent à faire durant la morte saison du travail des réparations de chaussures.

Vous ne sauriez vous passer d'une de ces machines. C'EST LE TEMPS de placer votre commande pour pouvoir recevoir votre machine et bien la connaître avant que la presse de la saison de l'aiguisage des patins commence.

Cet aiguiseur de patins peut être fixé à presque tous les appareils pour réparations de chaussures.

Ecrivez-nous pour plus de renseignements.

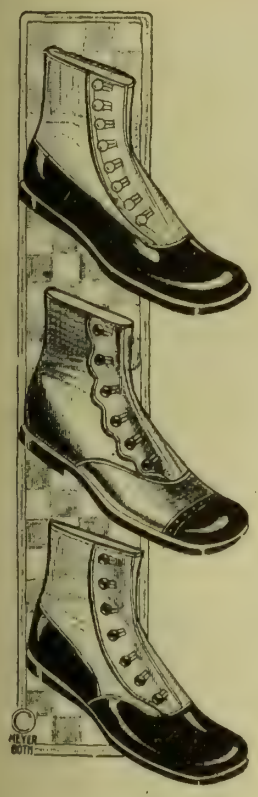
UNITED SHOE MACHINERY CO. OF CANADA, LIMITED

avenue Bennet MONTREAL 227 rue Craig ouest

TORONTO
90 Adelaide Street West

KITCHENER
179 King Street West

QUEBEC
18 rue Demers



FAITES UN COMMERCE PROFITABLE

Si vous prenez en stock les chaussures GERMAIN votre assortiment ne dormira pas sur vos tablettes.

Vos clients ne tarderont pas à reconnaître le service et la durée que donnent les chaussures GERMAIN.

Et vous savez que des chaussures DURABLES et RESISTANTES assurent des ventes répétées.

Nous faisons une spécialité des *chaussures pour enfants* et seul un spécialiste peut donner à ces chaussures la *qualité* et la *robustesse* qui assurent une *entière satisfaction* aux parents.

Outre ces avantages importants, nos prix vous laissent un *profit substantiel.*

UNE COMMANDE D'ESSAI VOUS CONVAINCRA

LOUIS GERMAIN

Spécialiste en fait de chaussures "Turn" pour enfants.

251 rue Christophe-Colomb, Montréal.



Un coin de notre département d'expédition.

Anticipez vos Besoins

Si vous avez besoin de claques, de feutres ou de guêtres pour le mois de décembre, envoyez vos commandes dès maintenant.

Une attention spéciale est donner aux commandes par la poste.

LA MAISON GIROUARD LIMITEE

CHAUSSURES EN GROS

SAINT-HYACINTHE, P. Q.



LE procédé Vulco-Unit fera ressortir les lignes de n'importe quelle forme jusqu'au plus petit détail et assurera la permanence absolue de la forme du bout—pouvant résister à l'usage le plus dur. L'humidité et la transpiration ne pourront le pénétrer.

Le Bout rapporté Vulco-Unit prouvera sa valeur en assurant le style, l'économie et la durée à chaque paire de chaussures qui en est munie.

Beckwith Box Toe Limited

Sherbrooke, Qué., Canada.

CHAUSSURES POUR ENFANTS

Pour répondre aux demandes du " jobber "

Notre production comprend une ligne complète de McKays pour bébés et enfants et nous venons d'y ajouter une ligne nouvelle pour fillettes. Nous nous ferons un plaisir de vous faire voir des échantillons de nos formes les plus populaires et de vous donner nos meilleures cotations.



Vous êtes invités à venir visiter notre fabrique munie d'un outillage moderne et de toutes les facilités pour manufacturer un produit de première classe. Vous constaterez qu'elle est dirigée par des hommes ayant plusieurs années d'expérience pratique — d'où la garantie d'une qualité recommandable.

CHILDRENS SHOE MFG. CO.,

REG'D

11 rue Belleau - - - - QUEBEC, P.Q.

Notre échantillonnage pour le printemps 1920 est prêt

Nos modèles sont plus jolis et plus élégants que jamais. Vous y trouverez exactement les chaussures qui répondront à tous les besoins de votre clientèle—quelque difficile qu'elle soit.

Nos voyageurs sont sur la route. Attendez leur visite. Si vous n'êtes pas du nombre de nos clients vous auriez tout à y gagner à communiquer avec nous et nous vous enverrons un représentant qui vous fera voir la ligne de



CHAUSSURES ET DE SOULIERS DE FEMMES

la plus profitable pour vous. Cette ligne vous donnera non seulement un *substantiel profit,* mais elle vous *conservera* vos clients et vous en donnera de *nouveaux.*

Nous livrons nos marchandises rapidement et nous vous promettons entière satisfaction.

LA COMPAGNIE DE CHAUSSURES LA RENA

Angle des rue Ernest et 3ème Avenue, Maisonneuve.

Nos Trois Produits "PERFECT"

de plus en plus connus sur le marché voient leur popularité augmenter de jour en jour.

Notre Contrefort "Perfect" est le type même de la perfection; il combine la solidité et la résistance à l'humidité, la forme pour l'ajustement parfait et le dessin pour chaussures de style. Son prix est extrêmement avantageux et défie toute concurrence à qualité égale.
Nos contreforts "Perfect" No 1 sont faits de la meilleure qualité. Ils sont garantis durer plus longtemps que n'importe quelle chaussure.
Nos "Box Toes" (bouts) Perfect" en feutre assurent la rigidité absolue de la chaussure et par le fait même sont une garantie de son élégance. Nos Box Toes sont faciles à travailler entre les mains de l'opérateur.
Notre Toile à fausses-semelles "Perfect" donne de la souplesse à la bottine, en outre elle est imperméable. Elle est bien supérieure à la fausse-semelle en fibre et se travaille avec beaucoup plus de facilité dans la fabrication de la chaussure.
Les marchands-détaillants de chaussures devraient tous exiger les chaussures munies de fausses-semelles faites avec notre toile "Perfect". Notre produit est au moins l'égal du cuir pour la durée et le dépasse en souplesse et en élasticité.

Exigez les CONTREFORTS, les BOUTS (Box Toes), et les FAUSSES-SEMELLES en toile marque

PERFECT

sur les chaussures que vous achetez. C'est pour vous et vos clients une garantie de satisfaction.



Perfection Counter, Limited

699 Avenue Letourneux,
(Coin Ernest)

MONTREAL.

Agents pour la ville de Québec: MM. Dupéré et Garant, 610-612 rue St-Valier, Québec.

Prenez en stock les

CHAUSSURES FINES MCKAY POUR DAMES

faites par la fabrique



L'élégance de leurs modèles, leur qualité résistante, le confort qu'elles donnent plairont sûrement à votre clientèle, quelque difficile qu'elle soit, et les ventes répétées que vous ferez vous récompenseront de la sagesse que vous avez eue de pousser la vente de ces chaussures. En dépit de la hausse générale de la matière, nous pouvons vous offrir des prix qui rendront vos ventes faciles tout en vous laissant une bonne marge de profits.

Pour plus de renseignements, écrivez-nous aujourd'hui même.

THE LADY BELLE SHOE COMPANY, LIMITED

Fabricants de chaussures fines McKay pour femmes

KITCHENER, - - Ontario.

JOS. TANGUAY

Fabricant de Chaussures

122 RUE ST-DOMINIQUE, QUEBEC

est à votre disposition pour toute commande que vous voudrez bien lui confier.

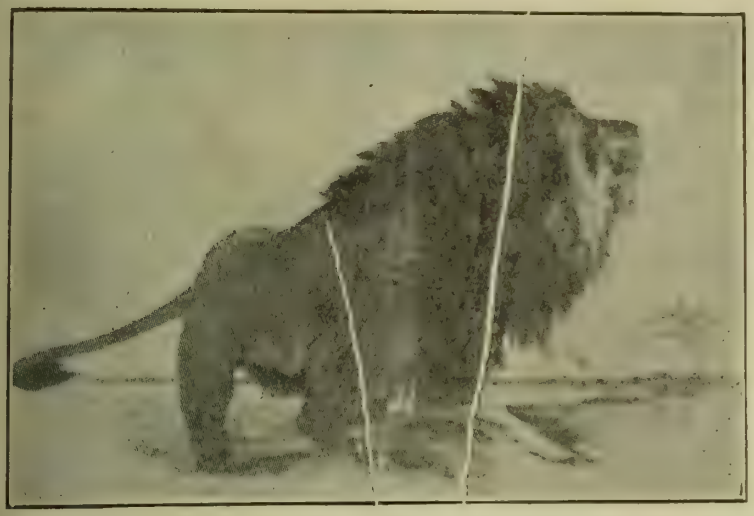
Chaussures fabriquées sur commande seulement, et telles que vous les désirez, dans la meilleure qualité moyenne, cousues à la machine, piquées, vissées ou à clous, pour hommes, garçons, femmes, filles et enfants.

DEMANDEZ DES PRIX, ils vous intéresseront.

M. LE MANUFACTURIER !

Savez-vous que l'étiquette ou les dessins de l'empaquetage de quelques-uns des produits en paquets et en conserve les plus populaires au Canada ont été entièrement ou en partie faits par nous? Pourquoi ne pas nous permettre de vous aider à placer l'empaquetage de votre produit sur la liste des articles de vente facile?

Nous faisons un métier de faire le dessin placé sur des cartons et des paquets qui ne sont pas simplement des empaquetages, mais une superbe annonce donnant des profits continuels. Nous donnons à nos dessins un attrait qui attire l'attention du public acheteur et provoque une demande de renseignements.



Nous savons que nous pouvons améliorer votre empaquetage de façon à ce qu'il vous donne de meilleurs résultats. Ecrivez-nous aujourd'hui même et fournissez-nous l'occasion de vous être utiles.

THE STANDARD LITHOGRAPHIC CO'Y OF CANADA

LIMITED.

Beau travail en couleurs

28 Temperance Street,
TORONTO, CANADA.

LA ST-HYACINTHE SOFT SOLE SHOE CO.

DEVIENT LA

A. A. COTE & FILS, Limitée

et fabrique dans sa nouvelle usine des Chaussures McKays et des Vissés Standard pour Hommes, Garçons, Adolescents, Jeunes Gens et Enfants.

Telle est la nouvelle que le commerce de chaussures a appris avec plaisir, sûr de trouver à cette nouvelle source d'approvisionnement les

MEILLEURES CHAUSSURES COUSUES McKAY ET VISSEES STANDARD

qui puissent supporter le plus rude usage.

Demandez des prix à votre marchand de gros, ou écrivez-nous directement.

A. A. COTE & FILS, Limitée

Successeurs de St. Hyacinthe Soft Sole Shoe Co., Ltd.

ST-HYACINTHE, P. Q.

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER CO. LIMITED
DOMINION RUBBER SYSTEM AND ASSOCIATED COMPANIES

RELIEZ VOTRE MAGASIN

aux

CLAQUES

du

DOMINION RUBBER SYSTEM

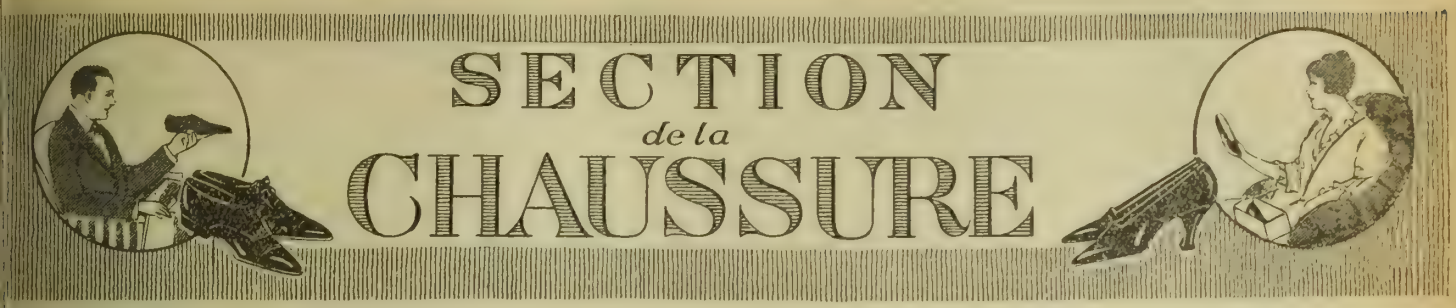
De grandes annonces énumérant les avantages des produits de confiance du Dominion sont publiées dans les principaux quotidiens et magazines d'une océan à l'autre.

De grands placards nouveaux sont placés sur les clôtures.
Que vous vendiez les marques de claques "Jacques Cartier", "Merchants", "Maple Leaf", "Dominion", "Granby" ou "Daisy", vous pouvez bénéficier de toute cette publicité.

Reliez votre magasin à la publicité du Dominion Rubber System. Mettez en évidence dans vos étalages de vitrines les claques du Dominion Rubber System. Etalez dans votre magasin nos superbes cartes d'étalage. Suggérez à chaque client qui achète une paire de chaussures que vous pouvez lui vendre des claques d'une forme et d'un modèle appropriés exactement à ces chaussures.

Vous pouvez avoir un service satisfaisant des

SUCCURSALES DE SERVICE DU DOMINION RUBBER SYSTEM situées à Halifax, Saint-Jean, Qué., Montréal, Ottawa, Belleville, Toronto, Hamilton, Brantford, London, Kitchener, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver et Victoria.



Vol. II MONTREAL, NOVEMBRE 1919. No 12.

LA SITUATION DES MARCHANDISES DE PRINTEMPS

Les voyageurs sont actuellement sur la route pour prendre des ordres pour le printemps. Dans bien des cas, il y a eu des augmentations de prix qui ont peut-être placé les détaillants dans un cruel embarras, car ils se demandaient si les clients ne se révolteraient pas contre une nouvelle hausse. Cependant les conditions du marché des cuirs ne semblent laisser aucun doute sur ce qui va se passer. La plupart des fabricants produisent leurs chaussures en se basant sur le prix du cuir commandé à des cours bien au-dessous du marché actuel. Un des plus grands manufacturiers de chaussures pour dames faisait remarquer dernièrement qu'il payait en moyenne $1.25 pour le chevreau. S'il avait dû renouveler ses ordres aujourd'hui il aurait dû payer de $1.50 à $1.60. Le prix des semelles de cuir est basé sur le cours des peaux d'il y a plusieurs mois et il serait impossible de les obtenir aujourd'hui à ce prix. Les tanneurs déclarent qu'il serait impossible de maintenir les cours d'aujourd'hui pour les bonnes qualités étant donné le prix actuel des peaux. Le problème de la main-d'oeuvre n'est nulle part près d'être réglé, on réclame toujours une diminution des heures de travail et une augmentation de salaires. Les usines ont les plus grandes difficultés pour se procurer la main-d'oeuvre suffisante pour leurs besoins normaux. La demande de main-d'oeuvre est grande partout. Tous ces éléments réunis indiquent d'une façon certaine que, bien que nous ayons atteint un point près du maximum, il se passera encore un certain temps avant que nous ne puissions espérer voir revenir les prix à un niveau plus normal.

BENEFICES BRUTS

Le point saillant qui ressort des enquêtes faites par la Commission du Commerce semble être que cette commission ne considère absolument que les bénéfices brutes. Il est absolument ridicule pour un groupe de gens soi-disant intelligents de supposer que l'examen du gros total des bénéfices bruts de n'importe quel commerce du monde puisse leur indiquer s'il y a exagération de bénéfices ou non. Considérer seulement le prix d'achat et le prix de vente, que ce soit pour une maison de gros ou pour un magasin de détail, ne nous mène à rien. La Commission du Commerce a dernièrement refusé d'entendre un détaillant qui cherchait à lui expliquer les frais considérables qui devaient être déduits afin de déterminer le bénéfice net. En fait, l'attitude généralement prise par la Commission jusqu'à ce jour semble être de vouloir ignorer des choses comme le loyer du magasin, le salaire des employés, les assurances, les intérêts, les taxes, le chauffage, l'éclairage, les frais de correspondance, de transport, les mauvaises créances etc...

Cette commission a encore prouvé son manque de sens commercial en annonçant sa détermination de démasquer tout commerçant ou "jobber" qui marque ses marchandises en stock aux cours actuels. La commission veut-elle suggérer quelque moyen qui permette aux marchands de se protéger contre les lourdes pertes que peut entraîner une baisse des cours s'ils ne prévoient pas une telle possibilité à l'avance?

Le moins que l'on puisse dire sur la façon dont cette commission conduit ses enquêtes, c'est qu'elle trompe le public et qu'elle est injuste pour le fabricant comme pour le détaillant. On emploie des chiffres dénaturés pour appuyer une théorie préconçue et pour démontrer que les fabricants et les marchands font des profits exagérés. Le mot profit est pris en mauvaise part et semble vouloir désigner une taxe illégitime prélevée sur le public par le marchand au lieu d'être ce qu'il est en réalité, c'est-à-dire simplement ce à quoi le marchand a droit pour son temps, son habileté et son expérience, l'emploi de son capital et le risque de perdre tout ce qu'il possède, comme le cas se présente pour des milliers de commerçants chaque année.

MOYEN DE METTRE UN FREIN A L'ENTHOUSIASME POUR LES COMMANDES PAR LA POSTE.

Voici une petite histoire qui a circulé pour montrer comment un détaillant a prouvé à ses clients le peu de sécurité et le peu de

chance de satisfaction que pouvait procurer l'achat de marchandises commandées par la poste. Un fermier entre un jour dans un magasin pour acheter une grosse paire de bottes de travail et après avoir marchandé pendant quelque temps, finit par dire: "Pourquoi irais-je vous donner $8.00 pour cette paire de bottes quand je peux les avoir de la ville pour $6.00". "Mais, réplique le marchand, je puis aussi vous en donner une paire dans les mêmes conditions". Et le marchand présenta au fermier la boîte dans laquelle les chaussures étaient arrivées. "C'est très bien, dit le fermier, ouvrez-les et laissez-moi les voir". "Non, répliqua le marchand, ces chaussures resteront dans leur boîtes jusqu'à ce qu'elles soient vendues. N'est-ce pas exactement la façon dont vous achetez lorsque vous vous adressez à une maison expédiant ses commandes par la poste? Ne payez vous pas avant d'avoir ouvert la boîte? Je vais vous vendre ces chaussures dans les mêmes conditions. N'est-ce pas juste?"

Le client ne peut manquer de comprendre la leçon et tout détaillant qui prend la peine de commander une paire de chaussures par la poste et de la garder sans l'ouvrir pour faire cette démonstration, peut faire là un bon placement. Nous allons même plus loin et nous suggérons de prendre cette idée pour base d'un étalage qui montrerait d'une façon évidente les avantages d'acheter chez le marchand local pour obtenir des chaussures confortables et bien ajustées.

IL FAUT S'ATTIRER LA CONFIANCE

N'est-ce pas une satisfaction de voir que le vendeur admet que vous faites mieux de ne pas acheter ce qu'il a cherché à vous vendre. Vous êtes mieux disposé en sa faveur et en faveur du magasin qu'il représente; vous êtes bien plus satisfait que s'il avait insisté pour faire la vente, car vous saviez parfaitement qu'il ne pensait pas du tout ce qu'il essayait de vous faire croire. Il est bien certain que vous aurez beaucoup plus de confiance dans ce vendeur et dans ce magasin à la prochaine occasion.

Il est vrai que le magasin a perdu un client, pour cette fois. Mais ne vaut-il pas beaucoup mieux perdre ce client temporairement que de faire une vente qui vous retirerait la confiance du client et vous ferait une mauvaise réclame.

CHAUSSURES ET PSYCHOLOGIE

Un voyageur vend un lot de chaussures de fantaisie à M. X... établi dans une petite ville. Puis il traverse la rue et va chez M. Y... le concurrent de X... et prend une commande des mêmes pointures dans le même modèle de chaussures. M. X... a acheté parce qu'il supposait que M. Y... allait acheter, et M. Y... a acheté parce qu'il savait que M. X... avait acheté. C'est certainement ainsi que le voyageur les a eus tous les deux.

M. X... met ses chaussures en vitrine et les marque $10.00 suivant le conseil du voyageur. M. Y... méconnaissant ce conseil ne les marque que $8.50. Les dames viennent à passer, délibèrent, examinent et achètent. Mais X... qui avait marqué ses chaussures plus cher, fait une nouvelle commande au bout de deux semaines tandis que le stock de Y... reste en magasin pendant toute la saison.

Autre exemple: Un détaillant d'une petite ville de 2,000 habitants dont les meilleurs clients d'avant-guerre se contentaient d'une paire de chaussures de $4.50, se décide à acheter une douzaine de paires pour détailler à $12.00. Lorsque les chaussures arrivent, il hésite et est tenté de les marquer seulement à $10.00, ce qui lui laisserait encore un certain bénéfice. Mais pour se conformer au conseil du vendeur, ce qu'il ne fait qu'avec peur et en tremblant, il fait une belle étiquette: "$12.00 seulement". A son grand étonnement les douze paires furent enlevées par des clients satisfaits en moins de 3 jours et bien que dans l'intervalle les chaussures eussent encore augmenté, il doubla sa commande originale.

Tout ceci prouve que si vous marquez vos marchandises trop bon marché, tout comme si vous les marquez trop cher, le public pense qu'il doit y avoir quelque chose de louche.

ETALAGE A DROITE

Dans un journal, comme le savent d'ailleurs tous les annonceurs, il y a des espaces de préférence aussi bien pour les nouvelles importantes que pour les annonces. Presque tout le monde est porté à regarder à droite. Aussi les places à droite sont-elles préférées. Le journaliste est ordinairement d'avis que l'extrêmité droite de sa page est la meilleure, le milieu vient ensuite et en troisième lieu le côté gauche. Le même raisonnement peut s'appliquer aux étalages. Nous pouvons affirmer que la vitrine qui se trouve à droite de l'entrée a plus de valeur que celle de gauche et que les marchandises exposées dans la partie droite de la vitrine attireront plus l'attention que celles exposées au milieu ou à l'extrêmité gauche. Il y a là quelque chose en dehors des suggestions ordinaires de l'étalage et qui vaut la peine d'être essayé. Mettez les lignes que vous voulez pousser le plus à droite et voyez le résultat que cela vous procure.

Notes sur le cuir et la chaussure

L'opinion généralement répandue est que les affaires ont été sérieusement entravées par la fausse impression répandue dans le public qu'il y avait des profits excessifs. Un détaillant qui fait un grand commerce de "famille" se plaint que pendant une couple de semaines après l'enquête de Toronto, ses ventes ont baissé de 25% et tous ceux qui achetaient des chaussures ne manquaient pas de parler de profits exagérés. Lorsque l'on donnait le prix d'une chaussure ordinaire, le client faisait remarquer que le détaillant avait probablement trois ou quatre dollars de bénéfice sur cette transaction. Il en était arrivé à prendre la peine en montrant les chaussures de dire exactement ce qu'elles lui coûtaient, et à montrer aussi des chaussures qui coûtaient aujourd'hui dans le gros plus cher qu'il ne les vendait. Malgré tout la mauvaise impression était difficile à combattre.

Dans quelques endroits, les cordonniers se sont réunis pour combattre la campagne de calomnie qui ruine leur commerce et ont réussi au moins dans les journaux locaux. Le rapport prêté au Prédent McIlwain de l'Association des marchands de chaussures en gros de l'est des Etats-Unis semble avoir créé autant d'ennui que les rapports de la Commission du Commerce. Le Président Feegan et le Secrétaire Cook, de l'association nationale des détaillants de chaussures du Canada ont pris la peine de télégraphier à Boston pour obtenir un démenti des déclarations attribuées à M. McIlwain ainsi que la publication de ce démenti. Un détaillant d'une de nos grandes villes s'en fut trouver un des journaux de sa localité et le menaça de supprimer sa publicité s'il continuait à publier ces rapports injustifiés sans les contrôler. Il est hors de doute que si tous les détaillants suivaient cet exemple, on trouverait moins de ces rapports ineptes dans la presse. Le Comité de direction de l'association nationale des détaillants de chaussures doit se réunir sous peu pour traiter cette question ainsi que d'autres qui affectent le commerce de détail et il est certain qu'un rapport sera préparé pour être publié qui montrera pleinement la situation des détaillants en ce qui concerne le prix des chaussures.

Une députation comprenant plusieurs manufacturiers importants de cuir et de chaussures s'est présentée dernièrement au Gouvernement et lui a soumis une plainte sur quelques-unes des méthodes du Comité du commerce qui font un tort sérieux injustifié au commerce en général. Elle a fait remarquer que la publication dans la presse quotidienne d'informations privées qui n'avaient aucun rapport direct avec les prix était considérée comme une injustice flagrante et une indignité vis-à-vis de chaque maison. Des termes sévères furent employés pour qualifier les récents rapports d'enquêtes faites dans les différentes parties du pays et le Gouvernement fut prié de mettre un frein à la tendance qu'avait la "Cour" d'étaler en public ses actes et ce qu'elle se proposait de faire. Le désir de supprimer les bénéfices exagérés était approuvé, mais on faisait remarquer que le moyen le plus juste et le plus satisfaisant pour décider s'il y avait surcharge était de suivre l'article à travers les différentes phases de sa fabrication jusqu'à son arrivée entre les mains du consommateur. La députation désapprouva hautement le personnel du Comité consistant comme de fait de deux avocats et d'un ouvrier et fit ressortir l'avantage d'avoir les intérêts commerciaux convenablement représentés dans ce comité. En ce qui concerne le cuir, les affaires ici et aux Etats-Unis continuent à peu près sur la même base, Le cuir à semelle et à tiges des meilleures qualités sont toujours fermes et en grande demande, bien que dans quelques qualités moins désirables il y ait eu quelques réductions. Les fabricants de chaussures achètent bien mais suivent un programme des plus prudents. Jamais, dans l'histoire du commerce, les stocks entre les mains des manufacturiers n'ont été aussi bas. Les meilleures maisons ont à peine assez de cuir en mains ou à venir pour répondre à leurs besoins des quatre prochains mois. Les tanneurs ne travaillent qu'aux deux tiers de leur rendement par suite de la rareté de la main-d'oeuvre et de la pénurie de la matière première, de sorte qu'il ne semble y avoir que peu d'espoir de voir augmenter les approvisionnements en cas d'une plus grande demande. Les acheteurs de chaussures ont été très prudents depuis 3 ou 4 mois et n'ont guère acheté que ce qu'ils ont actuellement besoin pour l'hiver et le printemps prochains. Il est difficile de voir comment on peut espérer des prix plus bas dans de telles conditions. A tout évènement il semble que le commerce des chaussures est dans une situation relativement bonne en ce qui concerne les lignes générales. Pour les articles fins, spécialement le chevreau, le marché continue à monter. Le chevreau de couleur s'est vendu la semaine dernière à New York à $1.75 le pied et les marchands de cuir prévoient qu'il atteindra $2.00 avant longtemps. On comprend ce que cela signifie pour les chaussures de dames. Mais les femmes en auront tout de même. Elles veulent des chaussures en cuir cher et elles rendent difficile pour l'acheteur ordinaire de se procurer des chaussures à un prix raisonnable. Un grand fabricant de tissus déclarait dernièrement que ses affaires étaient pratiquement stationnaires. Malgré la tentation créée par le prix et le charme des tissus offerts, la grande demande consistait en cuir des meilleures qualités.

Le marché des peaux domestiques reste pres-

que stationnaire, les tanneurs n'achètent que juste ce qu'il faut pour répondre aux besoins de leur commerce. Les jeunes boeufs du pays sont toujours cotés à 48 cents pour abatage en septembre, ce qui est à peu près le prix demandé et obtenu il y a un mois. Les chamois se vendent à 36 cents et la demande en est queqlue peu meilleure qu'il y a deux semaines. Les peaux de veaux sont toujours fermes à $9.00, $10.00 et $11.00 pour les trois pesanteurs. Les peaux de veaux étrangères ne peuvent pratiquement pas s'obtenir. Le marché des peaux sèches est calme, les ventes sont peu nombreuses et clair-semées. Il n'y a cependant pas de faiblesse apparente sur le marché. La grève des débardeurs de New-York a quelque peu compliqué les choses, mais on a reçu assez d'approvisionnements pour pourvoir aux besoins des acheteurs. Les peaux de moutons sont calmes et les prix sans changement. Le marché des peaux de chèvres reste à peu près le même et quoique il semble y avoir beaucoup de peaux en vue; le marché ne se modère pas. La demande européenne est telle qu'elle maintient le marché élevé. Les fabricants de maroquin se tiennent occupés mais sont incapables de travailler à leur plein rendement, ils déclarent qu'il y a relativement peu de peaux brutes qui puissent convenir aux articles de bonne qualité, surtout pour les couleurs. On a beaucoup parlé depuis deux mois d'une baisse des peaux, mais malgré que la saison a été la plus calme de l'année, il ne semble y avoir jusqu'à présent aucun indice d'une diminution dans les prix.

NOTES SUR LES CHAUSSURES DE CAOUTCHOUC

Contrairement à toutes les prévisions qui supposaient que beaucoup de marchands avaient conservé de gros stocks de caoutchouc de la dernière saison par suite de la douceur de la température pendant l'hiver 1918-19, c'est le contraire qui semble se produire. Les fabricants rapportent que dès que les temps humides se sont montrés, les ordres de réassortiment sont arrivés en aussi grand nombre que les autres années. Ceci est une bonne indication que la majorité des marchands ont été capables de se débarasser fort bien de leur stock au printemps dernier.

Les fabricants rapportent qu'ils font encore mieux qu'ils n'avaient expéré dans l'exécution de leurs ordres d'automne. Il y a naturellement quelque retard, mais dans l'ensemble ces retards ne sont pas ce que beaucoup attendaient et les fabricants eux-mêmes sont satisfaits de la manière dont ils activent la production.

Les ordres de chaussures de sport pour cet automne ont dépassé ceux des autres années, ce qui prouve la vogue croissante de ces lignes. "De fait, dit un fabricant, c'est une question de nécessité si les chaussures ne s'arrêtent pas d'augmenter de prix". Cependant c'est un fait que la popularité de ces articles a augmenté à chaque saison et ils forment maintenant une ligne reconnue dans tout magasin de détail et sont bien connus du public en général. Les modèles qui ont été créés par l'ingéniosité du dessinateur et du coupeur ont beaucoup fait pour rendre ces articles vendables, car il y a maintenant une chaussure pour tous ceux qui désirent porter ce genre de chaussures d'été.

Ces modèles ont également beaucoup du style et du chic des chaussures de cuirs, ce qui permet de les porter sur la rue. Et les fabricants prédisent qu'ils se porteront plus que jamais l'été prochain.

Caoutchouc brut

Le prix reste ferme. En fait, on s'attend à ce qu'il atteigne 8 ou 9 cents la livre. Naturellement on se demande pourquoi. Les raisons données sont la grève des débardeurs à New-York. Quelques fabricants se demandent si c'est une raison ou un prétexte. On rapporte aussi que l'énorme demande pour pneumatiques d'autos a obligé les fabricants de ces articles à s'approvisionner largement de matériel brut. Ceci naturellement a eu pour effet de faire hausser les prix.

UN NOUVEAU RENFORCEMENT DE CONTRE-FORT ET UN ATTACHE-TALON

La International Supply Co., de Kitchener et Montréal, a été nommée l'agent canadien de la Staytite Mfg. Co., Rochester N. Y.

Cette manufacture fabrique un renforcement de contre-fort et un attache-talon brevetés, l'invention de Louis Goldstone, un détaillant de chaussures bien connu de Kitchener. Cette plaque est faite de fibre, mise en forme sous une forte pression. Elle est munie d'un bourrelet et elle est introduite dans la chaussure entre la fausse semelle, le contre-fort et la doublure. Cette plaque empêche absolument l'enroulement de la fausse semelle sous l'effet de la transpiration excessive. Les fausses semelles employées actuellement sont si légères qu'elles ne peuvent donner au talon une fondation suffisante ou une base pour les clous, avec le résultat que les talons ne sont pas solides et peuvent s'arracher facilement. Le poids du pied sur le talon et la tension continuelle de la marche font replier le talon sur le milieu de la chaussure, ce qui n'est pas confortable pour la personne qui porte une semblable chaussure. Tous ces inconvénients sont évités par cette invention simple et peu coûteuse.

La Mode dans la Chaussure

STYLES DE PRINTEMPS ET D'ETE POUR DAMES

Les souliers bas dominent. Les souliers à un, deux ou trois oeillets sont incontestablement le plus en faveur et c'est celui à un seul oeillet qui tient la tête. Les colonials viennent en second lieu et les oxfords en troisième lieu. Les souliers à languette petite, moyenne ou grande se font avec des effets d'oeillet ou de courroies aussi bien qu'en modèles unis. On trouve des oxfords dans les modèles "Brogue" exposés par de nombreux fabricants. Ils se font en différents cuirs mais surtout en brun.

Le brun chataigne semble être la couleur la plus demandée en chevreau ou en veau. En fait cette nuance semble devenir en quelque sorte classique, car elle est une de celles qui sont recommandées sur la carte de couleurs de l'Association des Tanneurs des Etats-Unis. Ensuite vient le brun castor qui est employé dans plusieurs jolies combinaisons. Les couleurs plus pâles, gris, ivoire etc... semblent n'avoir qu'un intérêt passager et ne pas être en aussi grande demande.

Le cuir verni se portera beaucoup, la plupart des fabricants les plus importants font figurer ce cuir dans leur collection d'échantillons. Le chevreau noir se vendra également, mais une opinion assez répandue veut que les articles blancs perdent de leur vogue.

La même tendance générale continue pour que les devants soient plus longs. Le commerçant comme le client ne semblent ni l'un ni l'autre désirer des empeignes plus courtes. Le temps viendra peut-être bientôt où nous retournerons à l'ancien bout rond qui est maintenant si populaire en France et qui est manufacturé par un ou deux fabricants des Etats-Unis, mais la tendance actuelle se porte vers les formes longues et minces de la saison dernière.

La talon Louis XV continue à jouir d'une grande vogue, bien que le talon cubain soit en grande demande et qu'on constate un certain succès pour le talon bébé Louis XV que lance un fabricant de chaussures fines pour dames. Il avertit les détaillants que ceux qui n'auront pas au moins une série de talons bébé Louis s'en repentiront. De l'avis général une chaussure habillée n'est pas ce qu'elle devrait être si elle n'a pas un talon cintré et le talon Louis XV s'est fait une réputation dans ce genre. Cependant le talon bébé Louis XV est un intermédiaire qui combine le confort du talon cubain avec les avantages de l'aspect du talon Louis XV et on en portera beaucoup au printemps prochain.

Les bottines et souliers bohémiens ont un certain regain d'activité aux Etats-Unis et on pense en certains endroits qu'ils auront de nouveau une vogue sensationnelle.

Quelques fabricants déclarent que leurs ventes portent surtout sur les formes basses, et qu'il n'y a pas de grande demande pour les hautes bottines de bonne qualité. Les formes courantes sont toujours portées, mais pour la clientèle de choix tout semble indiquer que c'est le soulier bas qui se portera dès le début de l'année. Les bas de laine, qui deviennent populaires, rendent raisonnable cette prévision.

Les couleurs unies sont de règle pour les formes hautes, noir et brun moyen en chevreau et en veau. On voit quelques combinaisons, mais la demande ne semble pas en être très grande. Quelques modèles ont des tiges en satin et il y de nombreuses nouveautés pour les clientes qui en désirent.

STYLES DE PRINTEMPS ET D'ETE POUR HOMMES

La principale particularité dans les modèles de printemps pour hommes est l'apparition du genre "Brogue" dans les bottines aussi bien que les souliers et il est plus que certain que ces modèles se vendront très bien pour les jeunes gens. La vogue du "Brogue" semble être due au fait que les soldats retour du front demandent une chaussure plus lourde et plus habillée que ce qu'ils trouvaient en magasin. C'est un style qui naturellement est populaire en Angleterre depuis de nombreuses années et les jeunes gens qui ont été outre-mer semblent l'avoir rapporté avec eux. La grande mode semble comporter toutes sortes de perforations et d'ornements et les fabricants présentent quelques très jolis modèles de forme anglaise. Un "Brogue" a un bout carré large et plat. Ce modèle est fait par un ou deux fabricants de belles chaussures et promet d'avoir quelque popularité.

Le point important, c'est qu'après une trève de plusieurs années, il y a aujourd'hui quelques modèles nouveaux à montrer dans le rayon pour hommes.

Les couleurs sont plutôt sévères, et les effets à deux tons sont en minorité. Comme pour les chaussures de dames, c'est le brun moyen qui domine. Les teintes très sombres ont fait place aux teintes plus claires. Dans les chaussures noires le gun metal a la première place, ensuite viennent le chevreau noir, le kangorou noir, le veau et le Cordoue. Pour les bottines plus habillées il y a naturellement de nombreux modèles en cuir verni.

On a essayé parfois d'allonger l'empeigne et de lancer les bouts plus pointus, suivant en cela la tendance marquée dans les chaussures pour dames. D'une façon générale, cependant, les formes sont un peu plus large avec l'empeigne plus courte. Les semelles sont épaisses, de même que les tiges. Quelques trépointes contournent le talon. Il me semble pas y avoir de changement dans la hauteur des talons.

Un fabricant dit qu'il est plus que probable qu'au printemps prochain on verra beaucoup de cuir de Russie tan clair et les commandes reçues jusqu'à ce jour indiquent que le noir se vendra bien. Les chaussures de sport en daim blanc avec semelles ivoire se vendront quelque peu.

En général les fabricants ont ajouté plusieurs nouveaux modèles et plusieurs nouvelles formes. Par exemple Dupont et Frère ont deux formes nouvelles, l'une avec le bout pointu "Londres" et le talon bas, l'autre d'une forme droite faite pour la semelle à coussin. Ces articles se font en "blucher" avec tiges en veau de couleur ou en cuir de flanc. La Miner Shoe Company a une couple de nouveaux modèles à bout en veau tan ou noir. Il y a aussi un certain nombre d'échantillons de chaussures tan ou acajou avec bout court ou moyennement rond. Daoust Lalonde a ajouté deux nouveaux modèles aux "Brogues" et chaussures de golf. La Slater Shoe Company a introduit de nombreux effets de "Brogue" et deux nouvelles formes, l'une droite et l'autre avec un bout français. La Regal Shoe Company a cinq nouvelles formes ou modèles et ainsi de suite sur toute la ligne. Ceci suffit à indiquer l'intérêt apporté aux styles pour hommes, ce qui contribuera à faire du printemps prochain une saison particulièrement bonne.

STYLES DE PRINTEMPS ET D'ETE POUR ENFANTS

La question du style pour les chaussures d'enfants pour la prochaine saison semble venir en second lieu après celle du prix. La difficulté de se procurer la matière première et le prix élevé du cuir semblent avoir été des points assez sérieux pour empêcher les fabricants de songer à introduire quelques nouveaux modèles. Un des plus importants fabricants de chaussures d'enfants du Canada, interviewé dernièrement, déclarait que tout ce qu'il pouvait faire était de maintenir ses lignes établies sur une base satisfaisante. Il serait insensé de créer de nouvelles lignes ou d'essayer de lancer de nouveaux modèles dans les circonstances actuelles. C'est l'attitude prise en général par les fabricants de chaussures d'enfants.

Dans le détail le prix de vente a dû être réplus grande, et il y a maintenant beaucoup de faduit au minimum, les parents se refusant à accepter toute augmentation. Par suite beaucoup de grands magasins, surtout dans les districts populeux ont cessé de tenir cet article qui est abandonné aux magasins ayant une clientèle de famille et aux magasins de nouveautés.

On a toujours fait de bonnes chaussures pour enfants en Canada et pendant ces dernières années une attention particulière a été apportée au développement de la chaussure faite sur des formes orthopédiques ou naturelles. Ceci a été fait pour toutes les tailles, depuis la plus petite jusqu'à la plus grande, et il y a maintenant beaucoup de fabriques dans tout le Dominion produisant des types spéciaux de chaussures d'enfants.

Pour les couleurs la demande courante est à peu près la même que pour les chaussures de dames, le noir, le tan moyen se partageant la vogue. Il y a un certain nombre de modèles en cuir verni pour la toilette, les uns avec tiges en tissu, les autres en cuir mat. Un fabricant présente un modèle fantaisie avec empeigne vernie et tiges à damier dans toutes les tailles depuis celle de bébé.

Il semble qu'à la prochaine saison on verra un peu plus d'oxfords pour enfants, suivant en cela la tendance accusée dans les chaussures pour adultes et comme question d'économie, cette tendance sera certainement très appréciée.

Beaucoup de fabricants prévoient une saison meilleure que jamais pour les chaussures blanches de printemps et d'été. Les solennités scolaires et les réunions d'enfants ont donné beaucoup de vogue aux chaussures blanches.

Le détaillant peut aussi faire un bon chiffre d'affaires dans les chaussures de sport pour enfant, chaussures à semelle de caoutchouc pour la gymnastique, le tennis, le baseball etc... Dès que le garçon devient assez grand pour s'adonner aux jeux de plein air, il a plus ou moins besoin de chaussures appropriées, quelquefois très fréquemment. Une mère expliquait récemment à un détaillant que son fils âgé de dix ans qui était très agile, usait une paire de chaussures à semelle de caoutchouc tous les quinze jours, une paire de chaussures de cuir tous les mois, et pendant la saison pluvieuse une paire de caoutchoucs chaque quinzaine.

Il ne faut pas oublier que les enfants d'aujourd'hui seront les adultes de demain et que, bien qu'il n'y ait quelquefois que peu de bénéfice à détailler les petits points, ce peut être un moyen de s'attirer de plus grosses affaires par la suite. Les parents aiment à aller où leurs enfants sont bien traités et où on leur fournit des chaussures de bonne qualité. C'est pour cette raison que le détaillant ne doit pas dédaigner le rayon des enfants ni négliger aucun développement dans cette ligne.

AGENCES DEMANDEES

J'ai plusieurs années d'expérience dans le commerce et je serais prêt à représenter certaines lignes de manufactures ou prendre l'agence de quelques manufacturiers à Montréal ou ses environs. Ecrire à

M. J. E. LEMYRE,

302 rue Bourbonnière, MONTREAL, QUE.

PRIX DE LA CHAUSSURE NE PEUT BAISSER

Il règne actuellement dans le commerce de la aussure un certain malaise créé par des rumeurs baisse du prix du cuir, des peaux, etc. Ces rurs ont probablement pris naissance à la suite du cours prononcé par M. McElwain, président de ssociation des Manufacturiers de chaussures Etats-Unis, lors de la convention tenue en juil- dernier à Boston. Ce discours de M. McElwain te mal interpreté par le reporter qui en avait pris e et un rapport erroné fut transmis à la Presse sociée qui, à son tour, l'envoya à tous les jour- ux du pays. Le reporter avait fait dire à M. Elwain que les prix de la chaussure seraient ré- ts par suite de la baisse des peaux, quand le pré- ent de l'Association des Manufacturiers n'avait voulu dire cela.

Au cours d'une interview de notre représen- t avec M. Jos Daoust, président de la maison oust, Lalonde et Cie, ce dernier a bien voulu nous rnir quelqes explications à ce sujet, et à titre de seignements nous les transmettons à nos lec- rs.

Voici ce que nous a déclaré M. Daoust.

"Il ne faut pas oublier tout d'abord, dit-il, que prix de cuir et des chaussures n'ont jamais été s en prenant pour base le prix de 60 cents la e pour les peaux. Il est vrai que le prix des ux a baissé de 20%, mais les manufacturiers aient des commandes placées pour leurs chaus- es à des prix basés sur des peaux leur coûtant de à 40c la livre; ils avaient également vendu aux rchands des chaussures qui avaient été faites c des peaux qui leur avaient coûté de 35c à 40c livre. On peut donc dire que des peaux d'abat- de 48c à 50c la livre représentent en réalité une gmentation de 25 à 35 pour cent sur les prix anté- urs. Il se faut pas oublier non plus la réduction heures de travail et la hausse des salaires pour travailleurs en chaussures ainsi que ceux du sonnel du bureau. Cette réduction des heures travail et l'augmentation des salaires que doit er le manufacturier sont certainement des fac- rs qui ne peuvent amener la baisse du produit nufacturé.

"Il faut considérer également le fait que la de- nde est très forte et que tous les manufacturiers t à souffrir de la rareté de la main-d'oeuvre ex- imentée, encore des choses qui ne peuvent que re monter les prix des chaussures. De plus, les ux de chèvre qui servent à faire les dongolas, , n'ont pas été affectées par la baisse de 20%.

"Les marchands sont portés à considérer les nufacturiers de chaussures comme des "profi- rs", mais s'ils voulaient bien considérer la ques- n sous son vrai jour, ils verraient que ce quali- atif ne leur appartient pas. Tout comme tous les res manufacturiers, ils ont des problèmes difficiles à résoudre avec la hausse de tout: salaire, matière première, etc. Nous avons encore une période difficile pour tout le monde à traverser et il est à espérer que nous verrons bientôt des temps meilleurs pour le manufacturier, le marchand et le client".

FAITES CONNAISSANCE AVEC LES ENFANTS

Vendre des chaussures d'enfants n'est pas un plaisir pour le vendeur ou le détaillant. Il y a mille et une objections au stock à entrer dans les chaussures pour le petit monde. Mais les pieds des enfants doivent être chaussés aussi bien que ceux des grandes personnes et quelqu'un doit le faire.

Avec la méthode actuelle de se spécialiser en toute chose, beaucoup de magasins ont abandonné la chaussure d'enfants, parce qu'ils ne s'occupent que de l'article pour hommes ou pour dames ou même des deux à la fois. Mais ceux qui continuent à tenir la chaussure d'enfants retirent un avantage du fait que l'enfant d'aujourd'hui est l'adulte de demain et que ceux qui ont fourni aux jeunes d'aujourd'hui, ont toutes chances de conserver la clientèle de ces jeunes gens lorsqu'ils deviendront adultes demain.

Quelle attention faut-il donner à ce commerce? Beaucoup de ceux qui tiennent la chaussure d'enfants et en ont un grand débit vendent ces chaussures aux parents, pensant que comme ce sont les parents qui les payent et font le choix, c'est eux qui doivent recevoir leur attention. C'est là une grande erreur de la part du détaillant. Commencez avec le plus petit enfant et cultivez sa clientèle. Faites-lui des politesses ou tout ce que vous voudrez qui puisse attirer son attention et faites-lui sentir que vous vous intéressez à lui Même s'il n'a que quatre ans, il est temps de commencer à gagner sa confiance.

Pourquoi, demanderez-vous? Il y a beaucoup de raisons pour agir ainsi. Tout d'abord les enfants sont très impressionnables. Si vous pouvez gagner leur confiance, vous trouverez une porte grande ouverte à la confiance des parents. L'assentiment d'un enfant porte loin chez les parents. Le mécontentement d'un enfant a aussi une mauvaise influence sur les parents. Si un enfant n'aime pas un magasin, il est presque impossible de l'y faire venir et il n'aimera rien de ce qu'on y achètera. Ceci est de nature à influencer les parents.

Il faut aussi penser, comme on l'a dit plus haut, que les enfants grandissent vite et viennent à acheter leurs chaussures eux-mêmes. On est porté à considérer les enfants comme s'ils devaient toujours rester petits. Ceci arrive lorsque l'on vend toujours à des enfants d'un certain âge et que l'on oublie que les enfants que l'on a servis il y a cinq ans peuvent aujourd'hui s'acheter leurs chaussures eux-mêmes et d'autres petits enfants

sont venus les remplacer. Un de nos meilleurs détaillants de la province qui est loin d'être un vieillard, est cependant en affaires depuis plus d'une trentaine d'années; il a vendu des chaussures à trois générations et semble vouloir en vendre à deux autres encore. Il vend actuellement des chaussures à des grand-pères qu'il a chaussés lorsqu'ils étaient enfants. Ce qui prouve qu'il est toujours bon de cultiver l'amitié et la confiance des enfants. Lorsqu'un homme a l'intention de rester dans le commerce au même endroit pendant quelque temps , il doit chercher à se créer autant d'amis que possible. Et les enfants qui grandissent valent la peine qu'on fasse leur connaissance.

Un point qu'il ne faut pas négliger, c'est de traiter les enfants comme des hommes ou des femmes aussitôt qu'ils arrivent à porter des pointures plus grandes. Les jeunes gens de 15 à 17 ans surtout s'ils gagnent leur vie, n'aiment pas à être servis dans le rayon des enfants. Chacun veut faire croire qu'il est un peu homme, et il est bon de les traiter ainsi. Il en est de même des jeunes filles. Une jeune fille de 15 à 17 ans ne tient pas à être introduite au rayon des enfants pour se faire servir, car elle croit qu'elle a passé l'âge d'être traitée en enfant.

Il est plus difficile de chausser la fille qui grandit que le garçon en raison des styles. Les chaussures de garçons ne diffèrent pas d'une façon marquante de celles pour hommes comme genre et comme style, tandis que les chaussures de fillettes diffèrent considérablement de celles de dames. Lorsqu'une jeune fille a atteint l'âge où elle pense pouvoir porter un talon Louis XV, il sera difficile de la convaincre qu'un talon bas lui ira mieux. C'est une question où il faut montrer beaucoup de tact.

Revenons aux enfants. Tout cordonnier doit avoir à coeur d'intéresser ce petit monde. Prêtez-leur attention et faites-leur croire que vous leur portez intérêt. Avant longtemps ils grandiront et ils n'oublieront pas l'impression que vous leur aurez faite lorsqu'ils étaient petits. Ils ne feront pas le raisonnement que, puisque vous leur avez porté attention lorsqu'ils étaient petits, ils doivent vous encourager. Mais ces impressions causeront automatiquement leur fidélité à votre magasin et ils ne sauront pas pourquoi. Mais ils reviendront.

Ainsi de toutes façons faites connaissance avec les enfants. Cultivez leur confiance. Cela vous procurera de bonnes ventes aujourd'hui par les parents et à l'avenir par les enfants eux-mêmes.

LE PRIX DES CHAUSSURES D'ENFANTS

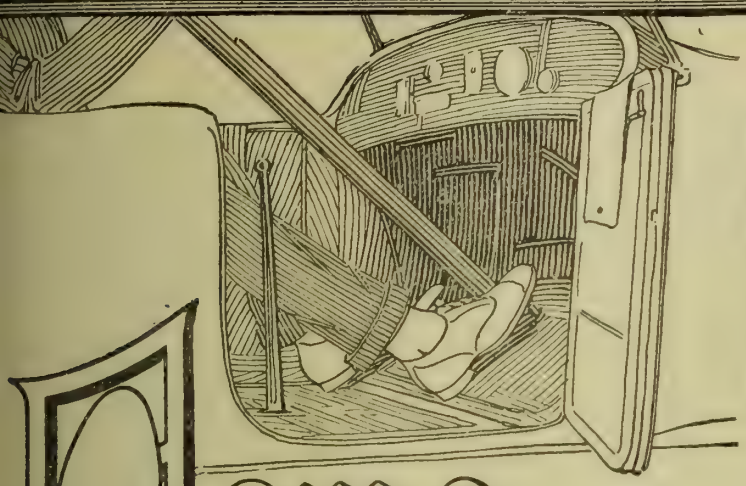
Presque tous les marchands de chaussures d'enfants, lorsqu'ils servent leurs clients, entendent cette exclamation: "Mon Dieu, quel prix épouvantable". Il est naturel qu'on semble croire qu'un petit article ne doive pas coûter autant qu'un grand et depuis des années cela se fait dans la chaussure peut-être plus que dans tout autre article manufacturé. Il est possible aussi qu'il y ait quelque injustice là-dedans. Cependant la hausse générale des cuirs et des chaussures a affecté le prix des chaussures d'enfants beaucoup plus que ceux des adultes. La seule pensée qu'il faut payer actuellement de 7 à 8 dollars pour une paire de chaussures pour un enfant suscite des réflexions sinon des observations mieux exprimées. Cependant si les chaussures pour adultes venaient a augmenter, la disproportion ne semblerait pas si grande et on paierait ce prix sans aucune objection.

Une des causes principales du prix élevé des chaussures d'enfants c'est que le cuir n'est pas classifié comme il l'était avant la guerre. A cette époque les peaux légères étaient séparées des lourdes et étaient cotées meilleur marché que celles-ci Ces cuirs légers étaient employés pour les chaussures d'enfants et naturellement le prix s'en ressentait. Aujourd'hui cette classification ne se fait plus et les fabricants sont obligés de prendre le stock comme il vient, heureux encore de l'avoir comme il est. Ce qui fait qu'on paie le même prix pour le cuir pour chaussures d'enfants que pour celui qui sert pour les lignes d'hommes ou de dames.

Une autre question très importante relativement au prix de revient de la chaussure d'enfants est le coût de la main-d'oeuvre. On a tellement blâmé l'augmentation du coût de la main-d'oeuvre que le public commence à se fatiguer d'entendre prendre ce prétexte dans tous les cas où il faut recourir à la main-d'oeuvre. Mais en ce qui concerne les chaussures d'enfants, la main-d'oeuvre en affecte le prix beaucoup plus que pour les chaussures d'adultes.

Si l'on y réfléchit quelque peu, on constatera que le travail dans une chaussure d'enfant ou d'fillette est presque aussi grand que pour une chaussure d'adulte du même genre. Les tailles ne font que peu de différence. C'est aussi un fait qu'un ouvrier qui est capable de faire une chaussure d'enfant de bonne qualité est tout aussi capable de faire des chaussures de bonne qualité pour adultes. Pourquoi gagnerait-il moins à faire des chaussures d'enfants qu'à faire des chaussures d'adultes. Ceci montre qu'en pratique ce sont à peu près les mêmes gages qui doivent être payés pour la confection d'une chaussure petite ou grande.

La question se résume donc en une question de prix de revient du matériel et de la main-d'oeuvre et si on examine les détails que nous venons de signaler, on se rendra compte que le prix apparemment élevé des chaussures d'enfants n'est pas hors de proportion qu'il paraît au premier abord.



VOUS POUVEZ VENDRE DES "ACME" A TOUS VOS CLIENTS

Acme

L'homme qui conduit un automobile sait que les Semelles "Acme" ne lui feront jamais défaut lorsqu'il s'agira pour lui de démarrer ou d'arrêter soudainement sa voiture.

L'homme de bureau, portant des Semelles "Acme", peut aller et venir sans fatigue dans son bureau; sa démarche sera élastique et sans bruit et, en même temps, il aura un confort exceptionnel avec ses chaussures.

Les Semelles "Acme", si appropriées pour les hommes d'affaires, sont aussi populaires chez les membres de leurs familles.

Les enfants aiment à jouer avec des chaussures munies des Semelles "Acme".

Les jeunes filles aiment les Semelles "Acme" parce qu'avec ces semelles leurs chaussures ne crient jamais.

Les garçonnets seront moins turbulents s'ils portent des semelles "Acme". Les personnes âgées aussi n'ont plus la crainte de glisser sur les trottoirs humides ou glissants si leurs chaussures sont munies de semelles "Acme".

Les semelles "Acme" sont économiques aussi, parce qu'elles durent plus longtemps que les semelles de cuir. Elles ne font pas de bruit, ne sèchent pas ni ne pourrissent. Elles sont à l'épreuve de l'humidité et appropriées pour la ville comme pour la campagne. Pour le camp, les vacances dans les endroits montagneux où la marche n'est pas sûre, les "Acme" sont les Semelles idéales.

Toutes les dimensions et épaisseurs variées au choix. Couleurs: noir, blanc et tan. Fournies aussi en grandes feuilles.

DUNLOP TIRE & RUBBER GOODS CO., LIMITED

SIEGE SOCIAL ET FABRIQUE: TORONTO

Succursales dans les grandes villes.



LE TRIBUNAL DE MONTREAL EXPLIQUE LE TERME F.O.B.

Un cas intéressant concernant ce qui constitue la livraison franco à bord. Le tribunal prétend que le défendeur a le droit de refuser la livraison de marchandises à destination.

Une règle importante a été établie à Montréal, la semaine dernière qui peut-être d'un grand intérêt pour le commerce. Cette règle a trait à l'expression commerciale "f.o.b." et détermine la signification de ce terme.

Le terme "free on board" or "franco à bord" signifie que le vendeur place à ses propres frais les marchandises sur le wagon ou sur le navire qui doit les transporter du point spécifié et que l'acheteur en prend le risque dès cette minute; en même temps, les marchandises doivent, à destination, être en conformité avec les conditions de vente, sinon elles peuvent être légalement refusées.

La cause mettait en présence une maison de Montréal et une maison de Québec. Masson Sons, Ltd., de Montréal, poursuivait E. Coulombe, de Québec, pour la somme de $1,460, valeur d'un wagon de tomates expédiées à Québec sur commande du défendeur. L'envoi était f.o.b. Montréal, et quand les tomates atteignirent Québec, le défendeur se plaignit qu'elles n'étaient pas conformes aux conditions stipulées dans sa commande. Il avisa le plaignant, en conséquence, par télégramme, mais celui-ci soutint qu'il était responsable du prix accepté. Le défendeur sachant que les tomates seraient perdues complètement si elles étaient renvoyées à Montréal les vendit tout de suite à Québec au meilleur prix qu'il put obtenir, et déduisit 5 pour cent pour sa commission sur la vente, puis adressa la balance, soit $868.07 au plaignant qui refusa le chèque et poursuivit le défendeur pour le prix accepté à la commande par le défendeur, soit $1,460.

Le plaignant basait sa réclamation sur le fait que les tomates étaient en bonne condition quand elles furent livrées "f.o.b. Montréal" et que dès cette minute le plaignant en était responsable. De son côté le défendeur prétendant que la "bonne condition" mentionnée dans sa commande voulait spécifier l'état des tomates à leur arrivée à Québec.

Il n'y avait pas eu de retard dans le transport et la principale question du jugement était l'interprétation à donner, dans la circonstance, à l'expression "f.o.b. Montréal".

M. le juge Panneton dit qu'il y avait divergence d'opinion sur la signification à donner à l'expression commerciale "f.o.b.".

En Angleterre, le point de droit était à l'effet que l'objet vendu était au risque de l'acheteur dès l'instant qu'il atteignait le point de livraison "franco à bord". Une décision intervient cependant, qui donnait à ces mots un sens limité, c'est-à-dire que le vendeur plaçait les marchandises vendues à la place indiquée "franc de tous frais tels que camionnage, quaiage," etc., et c'est ce dernier sens qui fut adopté par la jurisprudence des tribunaux des Etats-Unis. Dans la cause de la Dominion Lumber Co. vs. Auger, confirmée par la cour d'appel, la définition suivante fut donnée aux lettres f.o.b: "Elles signifient que le vendeur, à ses propres frais, placera les marchandises sur le wagon ou sur le navire qui doit les transporter pour le compte de l'acheteur aux risques duquel elles sont à dater de ce moment".

"Il est nécessaire", dit le juge Panneton, "de distinguer la livraison de l'acceptation de la chose vendue. Le transporteur est l'agent de l'acheteur, mais son mandat est limité au transport des marchandises. La question à décider est de savoir si c'est bien la chose vendue qui fut livrée à Montréal. Selon la preuve, les tomates auraient dû être de première qualité (No 1), et en bonne condition. Elles n'étaient ni l'un ni l'autre. Si, dans le cas de la vente de marchandises par correspondance, comme c'est le cas, la règle était adoptée que l'inspection devait être faite au lieu de livraison quand cette place n'était pas la destination, il eût été nécessaire que l'acheteur qui réside dans une autre ville ou un autre pays, eût un agent pour faire l'inspection de la marchandise à l'endroit où cette dernière fut placée sur le wagon ou sur le navire. La chose eut été impraticable.

"Quand un marchand de Montréal vend des marchandises à un marchand de Québec, il sait et comprend très bien que l'acheteur ne peut connaître l'état des marchandises que quand elles arrivent à destination. Si le vendeur a livré correctement la chose vendue, l'acheteur en devient propriétaire immédiatement. S'il livre quelque chose d'autre — par exemple, s'il a vendu des marchandises de première qualité et en livre de seconde qualité, il n'y a pas livraison des marchandises vendues. L'acheteur ne peut les refuser que quand elles arrivent à destination.

Dans le cas qui nous occupe le tribunal conclut que l'attitude du défendeur était correcte, bien que les tomates fussent vendues f.o.b. Montréal; le défendeur ne pouvait les refuser avant qu'elles ne fussent arrivées à Québec et ce refus ne pouvait être valable que si les tomates n'arrivaient pas dans le bon état spécifié par le contrat. Pour cette raison le jugement de première instance fut renversé et il fut déclaré que l'offre du défendeur de $868.07 était suffisante en l'occurrence.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . $2.50 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale . . . $4.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 21 novembre 1919. Vol. XXXII — No 47

LE TRIBUNAL DU COMMERCE.

Dans une entrevue publiée dans le magazine Maclean du mois d'octobre, M. W. F. O'Connor, C. R. Vice-Président du Tribunal du Commerce est rapporté comme ayant répondu à certaines questions qui lui ont été posées au sujet des pouvoirs du Tribunal du Commerce. Avec raison, M. W. F. O'Connor prétend que les pouvoirs du Tribunal du Commerce sont plus étendus que les pouvoirs accordés à la Commission du Chemin de Fer, et en plus que ce Tribunal du Commerce dépend directement du Parlement et n'est pas sujet à l'influence du gouvernement.

Au sujet de la vente du sucre, quelqu'un demandait à Monsieur O'Connor ce qui arriverait si certaines maisons refusaient de vendre du sucre, et la réponse de Monsieur O'Connor était que le Tribunal du Commerce ferait une enquête concernant la quantité du sucre détenue en magasin par ces maisons, et que si la quantité le justifiait, un ordre serait émis forçant ces maisons à vendre ce sucre.

Une autre question qui a été posée à Monsieur O'Connor est: ce qu'il arriverait si les marchands en détail refusaient de vendre du sucre excepté en certaine quantité, ou en combinaison avec la vente d'autres marchandises. Monsieur O'Connor répondit que ce problème s'était déjà présenté, et que ceux des détaillants qui se rendraient coupables de cette offense seraient condamnés à un amende sévère, ou seraient envoyés en prison, ou les deux, et il ajouta — d'après les lois déjà existantes. C'est ce point que nous désirons soulever dans cet article.

Quelle est la loi ou les lois déjà existantes qui forcent un marchand à vendre ses marchandises? Nous croyons que cette déclaration, si elle a été faite, était plutôt dans le but de faire peur qu'autre chose, car les lois sont bien définies en ce qui se rapporte au droit de possession qu'ont les invidus, et ce droit n'a pas été altéré récemment par aucune loi que nous connaissons. Il y a bien dans certains cas le droit d'expropriation et de confiscation, mais ceci ne saurait s'appliquer qu'au cas d'utilité publique.

Nous croyons que les marchands ont le droit de vendre leurs marchandises avec un profit raisonnable et que personne ne peut les forcer à vendre leurs marchandises à perte, et nous ne voyons pas dans le statut instituant le Tribunal du Commerce quoique ce soit lui conférant ce pouvoir.

L'EMPRUNT DE LA VICTOIRE.

La campagne entreprise pour assurer le succès de l'Emprunt National vient de se terminer par un succès qui fait honneur aux organisateurs. Dans toutes les parties de la province de Québec il s'était formé diverses organisations sous la direction générale de Monsieur A.-P. Frigon et de M. F.-G. Donaldson. Il nous fait plaisir de constater que ces organisations locales ont réussi au-delà des espérances des organisateurs. Dans presque tous les cas, les souscriptions dépassent le montant qui leur avait été assigné. La somme totale de $673,199,790.00 a été souscrite par tout le Canada. De cette somme, la province de Québec en a souscrit $161.072,900.00. Le gouvernement avait demandé un souscription de $300,000,-



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

000.00, et il se trouve à avoir à sa disposition une somme d'au-delà du double de ce qu'il avait demandé, et nous espérons que lorsqu'il s'agira de faire la distribution de cette somme pour les besoins du pays, qu'il se rappellera qu'il ne serait que juste que la même proportion soit maintenue dans les dépenses de manière à assurer que cette somme revienne dans la province de Québec.

LES MARCHES MUNICIPAUX

A l'assemblée de la semaine dernière de la Chambre de Commerce du District de Montréal, M. J.-A. Paulhus donna de très intéressants détails sur les marchés municipaux des Etats-Unis.

Ces marchés, dit M. Paulhus, doivent, pour être véritablement productifs, avoir trois caractères distincts: être situés dans le centre commercial de la ville, être d'un accès facile aux marchands de détail comme aux marchands de gros, être d'une construction simple, mais hygiénique.

Le marché municipal est un facteur puissant de la réduction du coût élevé de la vie, en supprimant les intermédiaires, et sert de grand centre d'écoulement à la culture maraîchère.

Les marchés des Etats-Unis, dit M. Pauhlus, sont des modèles de propreté, de réfrigération et d'étalage. En terminant, le conférencier plaide la cause de l'agrandissement du marché Bonsecours. La question est référée au comité d'initiative.

UN GESTE REGRETTABLE

Une maison qui fait un commerce considérable avec les Canadiens-français vient de faire distribuer à ses clients un bulletin où il est déclaré que l'Anglais est la seule langue qui devrait être enseignée au pays. Au point de vue des affaires, ce geste est tout ce qu'il y a de plus gauche et de plus stupide. Au point de vue de la bonne entente entre les deux grandes races du Canada et du respect mutuel quelles se doivent, il est profondément regrettable. Son Altesse Royale le prince de Galles nous a à peine quittés que nous assistons déjà à une violation flagrante du mot d'ordre qu'il a donné à tous les Canadiens, en vue de leur assurer l'union, le seul bien capable de les conduire à de brillantes destinées.

LA MISE EN BOITES DU SAUMON DE LA COLOMBIE ANGLAISE S'ELEVE A UN MILLION ET QUART DE CAISSES

La mise en boîtes du saumon de la Colombie-Anglaise pour l'année 1919 est espérée être dans le voisinage de 1,250,000 caisses, soit environ 400,000 caisses de moins que le total de l'an dernier.

LA SUPERFICIE DU RIZ EST REDUITE

En dépit d'une augmentation de 11,000 acres de riz en Californie sur les estimés de la Rice Millers Association, l'acréage total de riz aux Etats-Unis est de 34,014 acres de moins que l'estimé de juillet, selon les rapports rendus publics par le secrétaire de la Southern Rice Growers' Association. L'acréage total est de 1,095,318, les variétés Blue Rose et Wright prévalant sur les types d'Honduras et du Japon. Quatre-vingt quatre pour cent de l'acréage total au Texas, en Louisiane et dans l'Arkansas, d'après ce rapport, est du type Wright, contre 76 pour 100, il y a un an. L'Honduras a un total de 9.2 pour 100 dans les trois états; le Carolinas 4.3 pour 100 et le Japonais 2.1 pour 100. Environ 53.1 pour 100 de l'acréage total de ces trois états est du Blue Rose; 20 pour 100 est du Early Prolific.

50% D'UNE RECOLTE NORMALE POUR LES FEVES LIMA.

Les conditions de températures particulièrement défavorables sont cause que la production des fèves Lima est de 50% au-dessous de la normale, d'après la communication faite par M. Henri P. Dimond, secrétaire de la California Bean Dealers' Association. Le déficit de cette saison dépassera 50%. L'association recommande en conséquence que cette estimation serve de base au pro rata des livraisons pour les contrats passés avant le 20 juillet seulement.

LA REVUE MODERNE

La Revue Moderne, littéraire, politique, artistique, rédigée en collaboration, avec pour fondatrice et directrice, Madame Huguenin bien connue dans le monde des Lettres sous le nom de MADELEINE, vient de nous parvenir, sous la plus jolie toilette qu'il soit possible de rêver. Au frontispice une magnifique reproduction de la fameuse peinture de Greuse "Le baiser envoyé". Très bien éditée sur papier de luxe, la Revue Moderne a déjà une large et belle clientèle d'annonces qui ne fera qu'augmenter en même temps que la circulation. Une telle revue, bien faite pour intéresser les lecteurs les plus exigeants, nous présente, dès son premier numéro des articles des mieux composés, entre autres: S'unir pour grandir, Madeleine; La politique Canadienne, Jean Mathieu; La politique Etrangère, Baron E. de Schelking; Lendemains de Grèves, Jean-Baptiste Gagnepetit; Quelques Livres Canadiens, Olivar Asselin; Le Théâtre Français à Montréal, Jules Helbronner; Le Catéchisme, Adjutor Rivard; Croix de Bois, Croix de Guerre, Léopold Houlé; Le pauvre Armour, Berthelot Brunet; Le Monde, Arthur Lemont; Etc., etc.

"LA RENTE"

Tel est le nom d'un nouveau journal financier canadien-français publié par les banquiers bien connus Versailles - Vidricaire - Boulais et dont le populaire Olivar Asselin devient le directeur. Le seul fait de voir sous la manchette de cette nouvelle publication le nom du polémiste très franc et très sincère qu'est Olivar Asselin, nous assure une rédaction indépendante et fertile en révélations courageuses et en vérités mortifiantes parfois, mais utiles toujours.

L'avant-propos, qui inaugure la série des éditoriaux de ce "guide de l'épargne et du placement" comme il est sous-titré, est d'une saisissante franchise et analyse très justement la mentalité canadienne-française en regard de celle canadienne-anglaise et de l'attitude qu'elle engendre dans des circonstances telles que le dernier emprunt de la victoire.

Il ne fait aucun doute que ce journal, envoyé gratuitement à qui en fait la demande et qui paraîtra les 1er et 15 de chaque mois, fera beaucoup de bien parmi notre population et contribuera beaucoup à ce que les Canadiens-Français se rendent compte de leur valeur véritable qui n'est pas inférieure financièrement parlant à celle des Canadiens-anglais. Le tout est une question de méthode, une question d'éducation.

DES USINES DE SUCRE DE BETTERAVE EN OPERATION

Les opérations de fabrication du sucre de betterave sont commencées à l'usine de la Dominion Sugar Company, Chatham, Ont., et cette manufacture marche à pleine capacité. Un gros pourcentage des betteraves du district sont cependant encore sur champs.

La température humide prolongée a empêché les fermiers de les récolter et à moins qu'un temps sec n'arrive bientôt, les opérations de l'usine devront être interrompues.

La compagnie dit qu'elle éprouve de sérieuses difficultés à s'assurer un approvisionnement suffisant de sucre brut. Les grèves des docks de New-York ont retardé l'arrivage de plusieurs tonnes de sucre brut consignées pour l'usine de Chatham.

L'ALLIANCE NATIONALE SOUSCRIT $500,000 A L'EMPRUNT DE LA VICTOIRE

L'Alliance Nationale a répété son geste de l'an dernier, en souscrivant largement à l'**Emprunt de** la Victoire.

L'an dernier, cette société mutuelle avait souscrit une somme de $400,000. en obligations de la Victoire et cette année, elle a souscrit un demi-million qui a été porté au crédit de l'organisation provinciale.

Table Alphabétique des Annonces

merican Pad & Textile 74
rmour & Co. . . . 65
mes Holden McCready . 3-4-5-6-7
ssurance Mont-Royal 80
anque d'Hochelaga. 78
anque Nationale . 78
anque Molsons. . 79
anque Provinciale . 78
arnett & Co. . . . 76
ennett Limited, Couverture
reithaupt Leather Co., Ltd. 20
ritish Colonial Fire Ins. 80
eckwith Box Toe . 26
rodie & Harvie . . 51
rodeur, A. 51
anada Foundries . 73
anada Life Assurance Co. 80
anadian Cons. Rubber 30
anadian Polishes Ltd. 56
anadian Mills Products 53
anadian Salt . . . 45
ie J. A. M. Côté . . 9
ie d'Assurance Mutuelle du Commerce 80
Catelli 61
Church & Dwight . 64
Children Shoe . . . 26
Clark, Wm. 62
Cluett, Peabody . . 71
Columbus Rubber Co. 21
Chouinard 56
Connors Bros . . . 74
Côté, A. A., & Fils . 29
Côté & Lapointe . . 51
Couillard, Auguste . 80
Cowan & Co. 57
Daoust Lalonde & Co. 11
Dominion Canners (Ltd.) 55
Dowswell Lees . . . 82
Duclos & Payan . . 14
Duffy, J. J., & Co. . 64
Dunlop Tire 39
Eddy & Co. 64
Fabrique de Balais de Granby 71
Fairbank, N. K. . . . 65
Fontaine, Henri 51
Ford Motor 75
Gagnon, P. A. . . . 80
Garand, Terroux & Cie. 80
Gendron Mfg. Co. . . 76
Germain 25
Girouard Limitée . .25
Gonthier & Midgley . 80
Goodyear Rubber Co. 10
Gutta Percha & Rubber Co. 23
Heinz 64
Imperial Tobacco . . 41
International Business Machine Co., Ltd. Couverture
International Supply 20
Jonas & Cie, H. . . . 63
King's Printer 69
King Paper Box . . . 72
Lady Belle Shoe Co. 28
La Fonderie de l'Islet 70
La Prévoyance 80
Leslie & Co., A. C. . 73
Liverpool Manitoba . 80
Mathieu, A. 70
Mathieu (Cie J.-L.) . 59
Maxwells Ltd. . . . 77
McArthur, A. 73
Megantic Broom . . 71
Montbriand, L.-R. . 80
McDonald 54
Montreal Biscuits . . 56
Morrow Screw . . . 76
Nova Scotia Steel Co. 73
Nugget Polish 12
National Varnish . . 18
Old City Mfg. . . . 58
Ottawa Paint Co., Couverture
Oneida Community Couverture
Panther Rubber . . . 8
Paquet & Bonnier . 80
Pastene & Co., Ltd. 59
Perfection Counter . 27
Perth Shoe Co., Ltd. 22
Pigeon Lymburner . 51
P. Poulin & Cie . . 51
Ramsay Paint . . . 77
Rena Footwear . . . 27
Riga Water 52
Robinson, James . . 13
Robson Leather Co. 12
Rose & Laflamme . 59
Scholl Mfg. 16-17
Simms 73
Simard A. 56
St. Croix Soap . . . 56
Stauntons Ltd. . . . 77
Still Mfg. Co. 77
Steel Co. 72
Slater Shoe 19
St. Williams Fruit . 60
Standard Litho . . . 29
Sun Life of Canada 80
Tanguay Jos. 28
Tétrault Shoe 15
Trudel & Guillet. . . 51
United Shoe 24
Williams Co., J. H. . 76
Western Assurance Co. 80

Renseignements du District de Sherbrooke

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE SHERBROOKE

Semaine finissant le 15 novembre 1919.

VENTES

A. J. O'Boyle à R. A. DeValter, lot 1444-131, quartier sud. Prix $4,800, $1,200 payés.

Napoléon Ruel à Vital Breton, lot 882 et 6-4, quartier sud. Prix $3,200, $500 payés.

François Demers à Wilbrod Bideau, S. ½ lot 84 quartier centre. Prix $1,000, $500 payés.

T. B. Beckwith à Dame H. E. Thompson, lot 506 Orford. Prix $500 payés.

Dame Joseph Cayer à Thomas Dubois, partie lot 16d, rang 2, Compton. Prix $50, payés.

George Long à J. G. Armitage, lot 610 quartier nord. Prix $9,500, $3,000 payés.

Ferdinand Lemieux à J. H. Blue et al, partie lot 230-5 quartier centre. Prix $12,000, $3,500 payés.

Thomas Acton à Abraham Goldman, lot 1451-82 quartier sud. Prix $1,810 payés.

John Mouldy Jr. à H. E. Goodhue, lot 28 Orford. Price $3,000, payés.

John Dennery à J. L. Sharpe, lot 762 quartier est. Prix $325 payés.

Joseph Fontaine à Edouard Perreault, partie lot 334 Orford. Prix $1500 payés.

Joseph Charest à J. R. Rosenbloom, partie lot 337 quartier nord. Prix $1,384 payés.

Dame Hugh Connor à Ferdinand Coté et al, lots 729-160, 161, 162, 163, 164, 165, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195 et 196 quartier est. Prix $2,350 payés.

Henry Blair à J. A. Prescott, lots 4q et 4-23, rang 9, Ascot. Prix $1,400 payés.

Peter Swanson à L. A. Bayley, partie lot 45 Waterville. Prix $2,600, payés.

J. T. Leclerc à Dame Napoléon Demers, lot 7-122 quartier sud. Prix $8,000, $500 payés.

Dame Hugh Connor à Napoléon Marquis, lot 617 quartier est. Prix $9,000, $3,000 payés.

Pierre Fournier à Louis Lessard, W. ½ lot, 24a, rang 6, Ascot Prix $1,600, payés.

J. A. Gauthier à Onésime Lambert lot 726-49. Prix $332.50 payés.

Edmond Salois et al. à Dame Boudreau, lot 1339-49, quartier sud. Prix $8,500 payés.

Dolor Rousseau à Boulangers de Sherbrooke Limitée, S. E. ½ lot 92 et N. ½ lot 91, quartier centre. Prix $11,000, $4,100 payés.

D. O. E Denault à Denault Grain and Prov. Co. Ltd, lots 1444-251, 252 et 271, quartier sud. Prix $30,000 payés.

Dame Delphis Brodeur à Philias Lasly, lots 1057 et 1058 Orford. Prix $4,000, $1,300 payés.

Sigefroid Goyette à Joseph Champigny, partie lot 882 quartier est. Prix $1,300 payés.

Dame Alphonse Dubois à Joseph Labrecque, partie lots 1444-32, 33 et 34 quartier sud. Prix $8,750, $2,000 payés.

Succession P. P. Holyon et al à W. T. Evans, lot 345 Waterville. Prix $4,800, $2,000 payés.

HYPOTHEQUES

Siméon Daigle à Sherbrooke Loan and Mortgage Co., pour $3,500, affectant lots 1444-138 et 139, quartier sud.

Abraham Goldman à J. S. Mitchell pour $1,500, affectant lot 1451-82, quartier sud.

Edouard Perreault à J. O. Camirand et J. Octave Gagné pour $2,500, affectant partie lot 334 Orford.

Arthur Baillargeon, à La Banque Nationale pour $6,168, affectant lots 544 et 548, quartier nord.

Dame Edouard Boudreau à Dame Hugh Connor, pour $7,000, affectant lot 1539-19, quartier sud.

Louis Lessard à Mlle E. C. Têtu et al pour $200, affectant W. ½ lot 24a, rang 6, Ascot.

QUITTANCES

Sherbrooke Loan and Mortgage Co., à John Nichol, hypothèque du 21 novembre 1917.

William Hawken à J. H. Bryant, hypothèque du 12 mai 1919.

J. S. Mitchell à J. H. Bryant, hypothèque du 12 mai 1919.

A. S. Hunter à Alexander Aikins, hypothèque du 5 juin 1915.

R. A. DeValter à Edouard Perreault, hypothèque du 30 octobe 1918.

Napoléon Demers à Dame William Brault, hypothèque du 2 novembre 1915.

N. D. Cascadeen à Moses Rappoport, hypothèque du 10 janvier 1917.

Hubert Boucher à Delphis Boudreau, hypothèque du 31 août 1914.

Dame Robert Keeler et al, à Edouard Codère, hypothèque du 4 juin 1910.

British American Land Co à Edouard Codère, hypothèque du 5 mars 1907.

Joseph Charest à Moses Rappoport, hypothèque du 4 janvier 1919.

Dolor Rousseau à E. O. Blais, hypothèque du 31 janvier 1916.

Arthur Desautels à Dame P. Fleury, hypothèque du 19 novembre 1918.

Mlle E. C. Têtu et al à Pierre Fournier, hypothèques du 31 mars 1914 et du 31 octobre 1917.

Dame Edward Young to W. A. Hyndman, hypothèque du 7 avril 1887.

Télesphore Daigle à Dame Alphonse Dubois, hypothèque du 18 novembre 1913.

Loomis-Dakin Ltd à Canadian Conn Cotton Mills Ltd, hypothèque du 29 décembre 1917.

W. L. McSwiggan à Canadian Conn Cotton Mills Ltd, hypothèque du 9 janvier 1917.

Echange entre Dame Edward Reed et Dame W. H. Johnston née Reed, et Robert Welter Reed, déclarant que Dame Edward Reed et Dame W. H. Johnson née Reed, sont les propriétaires des lots 281-1 et 282-2, Lennoxville, et que ledit Robert Walter Reed est propriétaire des lots 281-3, 4, 6, 8, 9, 10, 11, 12 et 13, Lennoxville.

Echange entre Dame L. H. Collet et E. E. Précourt, affectant parties du lot 601, Orford.

Transfert par Moise Allaire à Geo. Arthur Darche, des $4,000 dus par J. Oliva Dufour et donnés en garantie sur le lot 402 quartier est.

Contrat de mariage par Harry W. Nutter et Melle M. A. Gabrielle Richard.

Déclaration de société par Dame Joseph Lacharité et Exébias Barras, sous le nom de "Lacharité & Cie".

Déclaration de société par J. A. McKechnie et J. C. McKechnie, sous le nom de "McKechies".

Déclaration de société par Hormisdas Boissé et J. A. R. Racicot, sous le nom de "Boissé & Racicot".

Déclaration de société par J. Eugène Choquette et J. Emile Choquette, sous le nom de "J. E. Choquette Frère."

BREFS EMIS EN COUR SUPERIEURE ET EN COUR DE CIRCUIT POUR LE DISTRICT DE ST-FRANCOIS, SHERBROOKE, QUE.

Au 17 novembre 1919.

G. L. Allen et al, Sherbrooke, vs J. J. Griffith, $3,500.

D. Binette, Compton, vs Massey-Harris, $373.13.

M. Sarrasin, Lennoxville, vs J. H. E. Rodrigue, $100.

C. A. Kennedy et al, Coaticook, vs A. L. Gérin, $473.70.

Alf. Boulanger, Windsor, vs Denault, G. and P., $175.

T. Fortier et al, Sherbrooke, vs J. W. Vincent.

N. Veilleux, Sherbrooke, vs Dame H. A. Maheu, $6,145.42.

A. D. Bois, East Angus, vs L. P. Willard, $131.43.

J. A. Bergeron, Sherbrooke, vs Denault, G. et P., $107.16.

P. H. Poulin, Sherbrooke, vs H. Fortier et Cie, $100.90.

B. Spooner, La Patrie, vs Massey-Harris, $307.08.

W. J. Parnell et al, Lennoxville, vs W. P. Berwick, $374.90.

A. Leblanc, Wolfestown, vs Alalire et Lapointe, $158.13.

J. L. Tétreault, Magog, vs W. J. alias W. Ducharme, $955.59.

J. H. Gauthier, Rock Island, vs Sherbrooke City Land, $362.93.

E. Vachon, Sherbrooke, vs A. Montminy, $5.00.

N. Pomerleau, Sherbrooke, vs D. Ashby, $19.50.

W. E. Loomis, Sherbrooke, vs A. Benoit, $22.00.

J. W. McKay, Hatley, vs E. Marcoux, $28.

B. Cliche, Dudswell, vs E. DeChamplain, $16.

J. O. C. Mignault, Sherbrooke, vs E. Paquette, $50.95.

J. Morin, Weedon, vs F. Provencher, $83.59.

E. Fontaine, Rock Forest, vs Massey-Harris, $30.

W. Saint-Jean, Sherbrooke, vs Dame E. Charest, $25.

E. Plamondon et al, Plamondon's Mills, vs E. Richer, $65.

H. Frappier, St-Frs.-X., vs Soc. Financière, $44.60.

J. W. Dion, Danville, vs Lewis Bros, $45.17.

J. Beaudry, Lac Mégantic, J. Turcotte, $25.

F. S. McKay, Sherbrooke, T. Masson, $55.

A. Gosselin et al, Disraeli, vs A. Bellavance, $62.50.

F. Caron, Greenley, vs Les Syndics St-Frs-X., $65.46.

R. Martel, Sherbrooke, vs L. Lemaine, $20.

N. Pomerleau, Sherbrooke, vs D. Ashby, $36.

Jos. Blitt, Sherbrooke, vs W. E. Loomis, $47.20.

C. Maguire, Sherbrooke, City of Sherbrooke, $19.

E. Lapointe, Acton, vs Silver Spring Brewery, $79.

J. Sévigny, Lennoxville, L. A. Olivier, $65.70.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 10 au 15 novembre 1919.

Vente—Wm. Smith à B. W. Gallup, 2 p. 411, p. 412 et 547 Tingwick. $3,700, $1,500 ac.
Obligation—B. W. Gallup à Golden Rule Lodge No. 13 of the Independent Order of Odd Fellows. $1,500 affectant les mêmes immeubles.
Obligation—Alphonse Fouquette à Télesphore Auger, p. 486 S. Paul. $1,000.
Vente—Dame Jeanne Cantin à Aurèle Campagna, p. 57 S. Paul. $800 payés.
Vente—Dame Lumina Béland à Donat Rousseau, ½ n. e. 569 Warwick. $4,000, $1,000 acc.
Vente—Médéric Morin à Nap. Vigneux, 1048, 1050 et 1053, Tingwick. $12,200, $2,000 acc.
Vente—Dame Célina Desharnais à Appolinaire St-Cyr, p. 22 S. Paul. $550 payés.
Vente—E. W. Tobin à Securities Agency Ltd, 9, VI rg Stanfold et autres, $1,00 payé.
Vente—Alexandre Pratt à Evariste Pratt, p. 320 Bulstrode. $900 payés.
Obligation—Jos. Tourigny à Germain St-Pierre, p. 414 St-Victoire. $1,000.
Testament—Jos. Levasseur à Dame Marie Verville, ½ ind. 23b et 24a VIII rg et p. 24a IX rg. Stanfold.
Transport—Noé Roux à Charles Nolin sur Ulric Légaré. $1,000.
Vente—J. Edouard Lainesse à Albert Lainesse, p. 21, III rg. et autres Blanford. $1,477, $60 payés.
Vente—Gilbert Lainesse à Albert Lainesse, p. 22 III rg. et p. 22, IV rg. Blanford. $797, $32 payés.
Vente—Alma Joyal fils à Albert Lainesse, p. n. e. 22, III rg. $650 payés.
Vente—Dydine Bouchard à Albert Lainesse, p. 20, III rg. et autres Blanford. $1,794 payés.
Vente—Adélard Blais à Albert Lainesse, p. 20 et p. 21, III rg. Blanford. $370 payés.
Vente—Pierre Mondou à Albert Lainesse, p. 19, III rg. et p. 19 IV rg. Blanford. $897 payés.
Vente—Jos. Arel père à Albert Lainesse, p. 19, III et IV rg. Blanford. $897 payés.
Vente—Albert Lainesse à J. Alf. Savoie, p. 22, I rg. et autres Blanford. $26,278 payés.
Obligation—Adélard Gauthier à Mme Ernestine Chréttien, 15, XI rg. Simpson. $500.
Vente—Walter Lafleur à Barthélemi Marcoux, 197 et 2 p. 198, Ste Hélène. $8,600 dus.
Vente—Horace Désilets à Alphonse Pépin, 222, 223 et 224 Ste-Hélène. $3,600, $1,300 acc.
Vente—Mme Anna Chabot à Médéric Morin, p. 96 et p. 97 Ste-Victoire. $5,000, $2,500 acc.
Testament—Jos St-Hilaire père à Mme Elizabeth Fréchettte, ½ indivise p. 490 Tingwick.
Obligation—Philippe Bernier à Ernest Laroche, 228 et 321 Tingwick. $3,000.
Testament—Mme Elise Normand à Joseph et Adélard Baker, aucun immeuble.
Testament—Mme Célina Martel à John Brindle, ½ indivise p. 181, Warwick.
Testament—Mme Hubert Chabot à Hubert Chabot, ½ ind. 705 et 706, Warwick.
Décl. d'hér.—Michel Angers à Mme Rose Anna Rousseau, ½ ind. 65, 61 et 62, Tingwick.
Vente—Banque de Montréal à Jos. Emile Tessier, 145 et 156, Warwick, $1,000. $500 acc.
Mariage—Aimé Desrochers et Melle Lumina Beauchesne. Sép. de biens.
Hypothèque—Le même à la même. 492 Warwick. $1,000.
Donation—Clovis Desrochers à Aimé Desrochers, 492 Warwick.
Obligation—Adélard Desfossés à Mme Sarah Kirouac, 921 Warwick. $1,600.
Obligation—Donat Rousseau à Germain St-Pierre 569 et 570, Ste-Victoire. $1,000.
Vente—Nap. Roux à Noé Roux, 58 et 59 Ste-Victoire. $4,000
Vente—J. W. Cantin à Alphonse Hamel, 362 et 363 Warwick. $7,300, dont $2,100 acc.
Vente—J. W. Cantin à Gilbert Charland, p. 136 Warwick. $6,000 dus.
Obligation—Damien Morin à Bernard Charest, ½ n. e. 327, Warwick. $1,500.
Obligation—Nap. Laroche à John Frawley, p. 554 et p. 556 Warwick. $300.
Vente—Ferd. Alain à J. Emile Tessier, 192 Warwick. $2,400, $1,400 acc.
Echange—John Brindle et Jos. N. Kirouac, p. 145 par le premier et l'autre cède p. 181, retour de $1,300 par Jos. N. Kirouac, dus.
Vente—Alf. Désilets à Jos. A. Laroche, p. 145 et p. 144 Warwick. $2,000, $100 acc.
Vente—André Gingras à Louis Fréchette, 207 Warwick. $420, $20 acc.
Vente—J. N. Kirouac à Jeffrey Desrochers, p. 145 Warwick. $1,000, $450 acc.
Obligation—Ludger Houle à Delle Délima Houle, 587 et p. 586 Warwick. $1,000.
Obligation—Xavier Talbot à Nap. Rondeau, 251, 252 et 253 Tingwick. $1,200.
Obligation—Mme Hermine Tousignant à Jos Picard, ½ n. e. 631 Warwick. $500.
Donation—Xavier Talbot à Frédéric Talbot, p. 251, 252 et 253 Tingwick.
Vente—Siméon Lalier à Emile Lemay, 295 et 294 Warwick. $8,000, $4,000 acc.
Obligation—Emile Lemay à N. N. Chalifour, même immeuble. $1,500.
Obligation—Benjamin Plourde à J. B. Lemay, 83 et 84 Tingwick. $500.
Vente—Amédée Michel à Elisée Martineau, p. 351 Tingwick. $2,250, $600 acc.
Vente—Jean L'Heureux à Arthur Boudreau, 97 et 98 Tingwick. $14,500, $5,446 comptant.
Vente—Mme Cléophée Paquet à Jos. A. Bernier, p. 406 Warwick. $1,500, $600 acc.
Vente—On. F. Kirouac à Jean L'Heureux, 188 et p. 201 Warwick $3,500, $2,000 acc.
Rétrocession—Bernard Charest à Frank Vaillancourt, 18, XI rg. Simpson.



Usine à sel Windsor, Ont.

Depuis des années, la pureté et la qualité du Sel Windsor ont aidé le commerce de l'épicerie du Canada.

C'est la raison pour laquelle presque tous les épiciers vendent

LE SEL DE TABLE WINDSOR

Windsor Table Salt
Made in Canada

The Canadian Salt Co., Limited

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 15 NOV. 1919
ARTHABASKA

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Alexandre Baril vs Adolphe Provencher de Daveluyville, 1ère classe.
Alcide Jutras, vs Ovila Lamontagne de St-Eugène de G., $202.80.
Louis Gosselin vs Alexandre Baril de St-Albert de W., $150.
Ruby F. Wright vs R. Walker d'Adderly, 1ère classe.
A. Côté et al vs A. Proulx de Ste-Clothilde de Horton, $388.64.
Jos. Dumont, vs Dame M. Jeanne Poisson et Alex. Baril de St-Albert de Warw. $477.88.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT.

Ernest Cantin vs Alphonse Chrétien de Ste-Eulalie, $16.
Philippe Beaudette vs Corp. paroisse de St-Norbert, $36.08.
Philippe Beaudette vs Corp. paroisse de St-Norbert, $21.58.
J. F. Walsh et al vs Eugène Fournier de Victoriaville, $18.05.
Joseph Thibault vs Adélard Gagné de East Angus, $48.75.
Wilfrid Girouard vs Narcisse Beaulieu de Shawinigan Falls et Donat Beaulieu de Shawinigan Bay, $30.36.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

A. Girouard et al vas Valère Couture, de Limoilou; jugement contre le défendeur pour $107.10.
P. R. Baril vs Joseph Carette de Ste-Marie de Beauce; jugement contre le défendeur pour $100.75.
Dame M. L. McArthur et al vs Nazaire Hénault, des Etats-Unis; jugement contre le défendeur pour $148.31.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT.

A. Girouard et al. vs Valère Couture, de Limoilou; jugement contre le défendeur pour $61.15.
George Côté vs Achille Boissonneault, de Victoriaville; jugement contre le défendeur pour $22.50.
J.-Bte. Drouin vs Alphonse Boulé, de Trois-Rivières; jugement pour $25.50.
Ovide Breton vs Léon Bergeron, de St-Maurice de Thetford; jugement pour $31.12.
J. F. Walsh et al. vs R. Brind'Amour, de Shawinigan Falls; jugement pour $57.30.
Paul Duchaine vs Edouard Nadeau, de Amqui; jugement pour $68.27.

BUREAU D'ENREGISTREMENT CITE ET DISTRICT DE TROIS-RIVIERES.

Semaine du 11 au 18 novembre.

Vente—Alcide Thibodeau à Arthur Thibodeau.
Transports—J. O. Lacoursière à Benjamin Lefrenière.
Vente—Zarilla Hains à Arthur Grosleau.
Obligation—Nicolas Huses à J. O. Lacoursière.
Obligation—William Gélinas à Josephas Bellemare.
Quittance—Fabrique St-Bernard à George Baril.
Vente—Nap. Guilbert aux Frères de l'Inst. Chrétienne.
Obligation—Emile Bellemare à Isaie Bourassa.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Vve L. D. Fréchette
Vente—Robert F. Grant à Bertha Soucy.
Vente—Fabrique Ste-Cécile à Bertha Soucy.
Vente—Benj. Panneton à Jos. Barnard.
Obligation—J. Alcide Grenier à Dame Hubert Marchand.
Quittance—Joséphine Lajoie à Alfred Beddez.
Quittance—Vve Jos. Duchaine à Maurice Dufresne.
Quittance—Denise Boisvert à Majorique Héroux.
Bordereau de vente—Pierre et Frs. Boisvert à A. Lebrun.
Vente—A. Lebrun à Eddy Vallée.
Obligation—Uldric Carignan au Séminaire Trois-Rivières.
Obligation—F. X. Vanasse à Flavien Bisson.
Vente—Pierre Grenier à Chs. Boivin.
Obligation—Chs Boivin à Pierre Grenier.
Vente—Elisée Buisson à Jos. Fortier.
Vente—Emile Piliquin à L. Lucien Mailhot.
Obligation—Moise Bolduc à Adem. Montplaisir.
Obligation—Alfred Guay à Caisse Pop. Pde du Lac.
Vente—Raoul Carignan à A. Lebrun.
Quittance—Chs. Dumoulin à Medoric Carignon.
Dissolution de société—J. W. Abran & Cie.
Vente—La Cie des Terrains Shaw. Falls à William M. Pepper.
Obligation—Eudore Deshaies à Succ. J. E. Hétu.
Vente—Hector Racine à Jos. Blanchette.
Obligation—Edmond Gauthier à Joseph Leduc.
Vente—Philippe Descoteaux à Joseph Bourque.
Vente—Geo. Bourgeois à L. P. Normand et C. E. Cross.
Cession—Philippe Parent à Guillaume Courtois.
Vente—Guillaume Courtois à Jos. Blanchette.
Quittance—Armand Raymond à Ovila Bourassa.
Quittance—Succ. J. E. Hétu à Eudore Deshaies.
Obligation—Eddy Vallée à Edmond St-Louis.
Obligation—Oscar Arcand à E. St-Louis et Vve P. Lessard.
Obligation—Eddy Vallée à Elie Paquin.
Vente—Théophile Latour à Henri Goulet.
Vente—Harry Marchand à Wellie Garceau.
Vente—Ernest S. de Carufel à Herman Laplante.
Vente—Hercule Rivard à Alphonse Plourde.
Garantie hypothécaire—C. F. Fontaine à Baril et Frère.
Quittance—Evariste Blais à Arthur Bellemare esq.
Obligation—Urbain Ducharme à David Beaudet.
Vente—Napoléon Boisvert à Rodrigue Lemay.
Transport—L. J. Dostaler à Alcide Lacerte.
Obligation—Arthur Cantin à Flavien Hamel.
Obligation—Cyrille Audy à Alphonsine Laperrière.
Vente—Némèse Garneau à J. N. Chiasson.
Obligation—J. N. Chiasson à Dosithée Leduc.
Vente—Jérôme Gélinas à Arthur Girard.
Vente—Jérôme Gélinas à Arthur Girard.
Vente—Dme W. Paquet à Frank Doutigny.
Vente—Nazaire Ricard à Victor Bourassa.
Obligation—Aug. Desaulniers à Ephrem Despins.
Transport—Jos. Deslauriers à Dme A. Dauplaise.
Rétrocession—Philibert Sénécal à Collins et Tremblayy.
Vente—Collins et Tremblay à Jos. Jacob.
Quittance—F. X. Brouillet à Alfred Lambert.
Quittance—Sévère Ricard à Arthur Cantin.
Quittance—Jos. Jacob à Ernest Tourigny.
Quittance—Collins et Tremblay à Philibert Sénéchal.
Quittance—Lambert et Giguère à Augustin Martin.
Quittance—Vve Théodule Allard à H. Faforme.
Déclaration de société—Grenier et Bourassa.
Obligation—Frédèle Rivard à Sévère Ricard.
Obligation—Arthur Dupont à Joseph Giguère.
Obligation—Arsène Mélançon à Philippe Gélinas.
Transport—Jeffrey Ayotte à Louis Hénault.
Vente—Joseph Grenier à Omer Ménard.
Vente—J. L. Sanschagrin à J. B. Badeaux.
Vente—F. X. Vanasse à Joseph Vallières.
Vente—F. X. Vanasse à Adélard Charette.
Vente—F. X. Vanasse à Ubald Demers.
Vente—F. X. Vanasse à Henri J. Côté.
Vente—F. X. Vanasse à Arkil Coulombe.
Vente—F. X. Vanasse, à Ovila St-Pierre.
Vente—F. X. Vanasse, à Dme L. P. Harnois.
Vente—F. X. Vanasse à Rosaire Thibodeau.
Transport—F. X. Vanasse à Gélinas et Jourdain.
Quittance—Gélinas et Jourdain à J. L. Sanschagrin.
Quittance—Percepteur du Revenu à succ. Ferd. Langis.
Vente—Alphonse Blanchard à Mélina Fugère.
Vente—Jos. Quenneville à Télesphore Racine.
Vente—Donat Courteau à Rémi Francoeur.
Transport—Hormisdas Buisson à Henri Brouillette.
Obligation—L. J. A. Beauchemin à Alph. FeFrron.
Obligation—Joseph Beaupré à Léopold Drew.
Obligation—Arthur Renière à Jos. A. Bourassa.
Obligation—Deus Boucher à Arthur Pellerin.
Obligation—Léopold Bouchard à Joseph Richard.
Obligation—Armand Tremblay à J. N. Bergeron.
Déclaration sociale—E. A. Hébert & Frère.
Vente—Emile Charrette à Désiré Benoit.
Quittance—Francis Gélinas à Emile Charette.
Jugement—Alph. Baril et al., vs Fed. Lafontaine.
Déclaration sociale—Vallières & Frère.
Vente—Alexis Blanchette à Méridée Simard.
Vente—Thomas Young à Dr. J. A. Bélisle.
Obligation—Méridée Thibault à David Durand.
Obligation—Joseph Lessard à Vve Nap. Dufresne et al.
Donation—Gilbert Gagnon et ux., à Roméo Gagnon.
Donation—Gilbert Roméo Gagnon à Albert Gélinas.
Mainlevée—F. X. Vanasse à Jos. Lessard.
Vente—Evariste Lemay à Adélard Lefebvre.
Quittance—Evariste Lamy à Adélard Lefebvre.
Quittance—Evariste Lamy à Adélard Lefebvre.
Vente—Harry Marchand à Evariste Vincent.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Alphonse Baril et André Baril, Shawinigan Falls vs Georges Lafontaine, Shawinigan Falls, $121.65.
Toronto Type Foundry vs F. X. Vanasse, Trois Rivières $167.

COUR DE CIRCUIT

Med. Carignan vs Wilfrid Dufour, $77.31.
Thomas Noel vs Paul Abran $55.
La Banque Nationale vs Pierre Serves, $82.02.
Maurice Fortier vs J. Ernest Houle, $25.00.
Willie Ferron vs Joseph Vallière $39.38.
Aimé Fortin vs Hector Déjarlais $20.00.
Bellefeuille et Duplessis vs Hercule Benoit $41.25.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

T .Toupin vs M. Hamel, $59.
T. A. Fauteux vs Jean Blanchette, $24.
J. G. Bird vs Geo. Burnett, $18.
P. Lavallée vs Philias, $50.
Main Electric Co. vs A. Robert, $14.
Mireault & Rocheleau vs J. E. Brown, $76.
Main Electric Co. vs J. H. Ethier, $18.
P. Martel vs A. St-Georges, $10.
S. Reinblatt vs Jos. Elie, $52.
M. Lacroix vs W. Cléroux, $32.
A. J. Luxton vs Frederick Perry, Outremont, $16.
A. Brunet vs Thos. Filion, St-Lazare, $69.
J. T. Lalonde vs A. J. Rougier, Campbell's Bay, $33.
Société Financière, Incorporée vs D. F. Fortin, Danville, $50.
A. Bouthillier vs Fridolin Hébert, Laprairie, $61.
H. Levites vs A. Dion, $17.
A. Desrosiers vs E. Martin, $41.
Renfrew Machinery Co., Ltd. vs Mme Jos. Cantin, St-Raymond, $61.
E. L'Heureux vs A. Parent, $25.
L. C. Barbeau vs C. W. Dutton, $27.
Société Financière, Incorporée vs O. Laperle, $67.
E. Dubuc vs H. Martin, $92.
J. E. Beauchamp vs L. P. Hamel, $75.
O. Grignon vs R. Trépanier, $64.
F. Axler vs W. Clarke, $10.
G. Bastien vs W. Poitras, $31.
L. Maranda vs B. Domenico, $20.
H. Laing vs F. Beaulieu, $20.
T. Bennette vs A. Bancroft, $37.
J. Ménard vs O. Nadon, $29.
Mme J. C. Vien et vir vs Jos. Chalut, $21.
J. B. Nadeau vs The Globe Art Institute, $30.
C. Chartrand vs Oscar Benoit, $76.
Spedolence Refg. & Mfg. Co., Ltd. vs Gisco Co., Ltd.. $76.
J .Aushhust vs Baril Senkofsky, $99.
U. Julien vs Ovila Joly, $11.
A. Schwartz vs S. Laing, $57.
T. W. Sands vs Lorne Guidlack, $86.
J. A. Cousineau vs E. Proulx, $15.
G. P. Glasson vs C. Locanet, Montigny, $22.
J. A. David vs Jos. Carrière, Verdun, $64.
Mtl. Dairy Co., Ltd. vs R. Lepage, McMasterville, $27.
Mtl Dairy Co. Ltd. vs Art. Duquette, St-Lin, $21.
P. W. Ellis & Co. Ltd vs M. F. Hicks Westmount, $60.
E. Poirier vs H. Poirier, St-Pierre, $61
Can. Syndicate vs H. Caron, Lachine, $7.00.
The City of Lachine vs Art. Thesereault Jr. Lachaine, $69.
A. Gratton vs Jos. Martin $28.
J. Campbell vs Robert Ernest alas Amos Mines, $24.
A. Bouchard vs A. Guenette, $30.
J. B. Forcier vs Ed. Lévesque Sr. $23.
M. T. Co. vs Henri Drouin, $26.
Christie Clothing Co. vs W. W. Reid, $67.
A. H. Deland vs N. S. Goss, $16.
J. Anctil et la. vs J. Desrosiers, $54.
J. Z. Gagnier vs Jas. Payne, $23.
J. D. Duncan Co. Ltd. vs Mme D. A. Sénécal et vir, $52.
J. D. Duncan Co. Ltd vs Wm. Staines, $15.
Com. Ecoles Catholiques de Montréal vs Mme David Scott et vir, $13.
J. A. Buswell vs John Donovan, $27.
A. Dépatie vs P. J. Champagne, $51.
G. D. Porcheron vs Morris Insky, $62.
The City of Lachine vs G. S. Cummings, Lachine, $226.
Cie Auvents des Marchands vs Ls. Gagnon, Outremont, $59.
N. G. Valiquette Ltd vs Ls. Roch, $71.
National Fly Catcher Co. vs Pelland Frères, $27.
A. Brisson vs Jos. Roy, $49.
E. Aumais vs Lorenzo Paquette, $23.
P. M. Beaudoin vs Jos. Miron, $15.
P. M. Beaudoin vs Henri Larouche, $34.
J. A. Rack & Cie vs H. Dohen Sons & Co., $72.
Mme J. A. Ranger vs Jos. Giroux, $77.
J. F. Martel vs Henri Forest, $10.

———:o:———

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Alice Parent vs L. . Payette, Montréal.
American Match Ltd vs David F. Stein, Imp. Bag Co., Montréal.
J. H. Hand, Ls. Major, Sault au Récollet.
Greenfield Land & Const. Co., Ltd vs Albert Marcoux, Acton Vale.
Layton Bros. vs Kenneth Parions, Pte Claire.
Banque des Marchands vs F. A. Sylvestre, Vaudreuil.
J. A. Brien vs F. A. Fleury, Vaudreuil
J. A. Brien vs Oscar Gladu, Vaudreuil
Paul Lacombe vs Florence Bibeau, Montréal; Mme Arthur Roy, Ile Perrot.
Vipond & Vipond, vs Arthur M. Roy, Montréal.
J. P. Dupuis, Sinai Jacob, Max Dessureault, La Reine Abitibi.
T. A. Fauteux, vs Jos. Grenier, Montréal.
Ward & Co. vs Alf. Legault, Ste-Thérèse Blainville.
Morris Simon et al vs Saul Garmaise, A. Gillerman, J. Weisman, Garmaise & Co., Montréal.
Thos. Couchar vs Emile Schwarts, F. Norman Adams, Montréal.
Larivière Inc. vs Alphonse Caron, A. Caron, B. Caron & Fils, Granby.
Masson & Son Ltd, vs Jos. Richer, Albert Pagé, Valleyfield.
Laurence & Robitaille Ltée, vs Pierre Fortier, Montréal.
J. A. Roch & Co vs Wilfrid Lamoureux, La Cie Française, Montréal.
Chas. Lalumière vs Lewis Solomon, H. Solomon & Co., Montréal.
Moscovitch Bros Co., Lté, vs L. Silverman, Montréal.
John Wilson vs Avard Denis Ltd, Gust. Avard, Alfred Denis, Montréal
Marie A. Tessier, vs Arthur Benoit, Montréal.
Ls. Simak, vs Sam Freedman, Montréal.
A. Létang, vs C. A. Labrecque, Montréal.
Ville de Montréal st vs Armand Santoire, St-Chrysostôme.
Eliza St-Denis, vs A. Lafortune, Montréal.
J. B. Martel, vs W. H. Harris, Montréal.
Succession Ed. Roy vs H. A. St-Denis, Montréal.
Vict. Groleau, vs Thos. Davidson Mfg Co., Ltd., Montréal.
Montréal Investment and Realty Co., Ltd, vs A. Berichon, Montréal.
A. Charbonneau, vs E. Rhault, Outremont.
P. W. Ellis & Co., Ltd, vs F. Milot. Grand Mère.
Ville Montréal Est, vs Dieudonné Peloquin. Montréal.
H. C. Weston vs Edward Kelley, Montréal.
M. Connolly vs E. A. D. Morgan, Montréal.
North Ame. Acc. Ass. Co. vs R. W. Marshall Ltd, Montréal.
Peter Hawley, Can Steel Foundries Ltd, Montréal.
Jos. Dupras vs J. U. Dupont, Montréal.
Edward Fres. Vincent, vs Mary Fergusson, Montréal.

VENTES PAR HUISSIER

David Fineberg vs Paul Deziel, 24 nov., 10 a. m., 731 St-André, Brossard.
Mme C. Landry vs F. Forlat, 24 nov., 10 a.m., 336 Dumas, Brossard.
G. Kauffman vs O. Lajeunesse, 11 a.m., 1954 Chateaubriand, Brossard.
Virginie Prizeau, vs Emile Daoust, 24 nov., 11 a. m., 4 Rolland, Brossard.
Wm. Oar vs Chas Heath, 24 nov., 11 a.m., 2104 Boyer, Brossard.
A. Leclaire vs J. McGilleoiq, 26 nov., 10 a.m., 753 1st ave. Viauville, Lapierre.
M. M. F. Kelly vs Emery Laporte, 26 nov., 10 a.m., 225 Brown, Lapierre.
Can. Railway Co., Dom. Transport Co., Ltd vs W. B. Gilmour, 26 nov., 2 p.m., 50 Fort, Marson.

ABANDON JUDICIAIRE

Leclaire Shipbuilding Co., Sorel, P. L. Turgeon, curateur.

———:o:———

DEMANDES EN SEPARATION BIENS.

Béatrice Harte vs Wm. Weller, Montréal.
Delphina Clermont vs Etienne Alcide Goyette.
Maria Jolicoeur de Labelle vs Arthur Nantel.

———:o:———

CURATEURS

François Moraud de St-Jérôme, Lefaivre & Gagnon, curateurs.
West End Motor Sales Montréal, Edmond Carneau, curateur.
L. C. Beauchamp, Montréal, J. G. Duhamel, curateur.
John Wilkins & Co., Vincent & Lamarre, curateurs.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 19 novembre 1919.

Le marché des porcs est plus facile et cela s'applique aux animaux vivants et abattus. D'une façon générale, il en est résulté des déclins sur les prix des jambons, du bacon, du porc en baril, etc. Le saindoux et la graisse végétale ont également baissé. Les divers morceaux de choix ont subi une révision de prix, dont plusieurs ont baissé. Le marché du beurre est très fort, mais il n'y a pas de changement à noter. Les oeufs se sont maintenus très fermes, mais sans changement. Les oeufs strictement frais sont difficiles à trouver en quantités nécessaires. Les ventes de volailles sont actives de même que celles du poisson avec des approvisionnements suffisants pour répondre aux besoins du commerce et seuls de petits changements insignifiants ont été faits. Le commerce est très satisfaisant. Les maisons de salaison, dit-on, disposent de quantités considérables de produits du porc aux acheteurs à l'extérieur, y obtenant des prix plus élevés pour ce qu'ils ont à vendre.

LES MEILLEURS PORCS VIVANTS A $17.00; LES MORCEAUX DE CHOIX DE VIANDE FRAICHE BAISSENT

Viandes fraîches — Le marché des porcs a energistré certains petits changements au cours de la semaine. Les porcs abattus à la campagne sont cotés à $22 le quintal. Les divers morceaux de choix de porc et de boeuf ont baissé, bien que les prix du porcs a enregistré certains petits en demande active. Les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins immédiats. En général, ces approvisionnements sont de bonne qualité.

Nous cotons:

Porcs vivants	17.00	17.25
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs	24.50	25.00
Truies (pesantes)	.....	21.00
Porc frais—		
Gigot de porc (trimmé)	....	0.31½
Longes (trimmées)	....	0.36
Longes (non trimmées)	....	0.32
Epaules (trimmées)	....	0.25
Saucisse de porc (pure)	....	0.24
Saucisse de ferme	....	0.18
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.23	0.25
Quartiers devant	0.14	0.15
Longes	....	0.35
Côtes		
Chucks		
Hanches		
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.18	0.20
Quartiers devant	0.11	0.13
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.22
Chucks	....	0.11
Hanches	....	0.17
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	0.22	0.28
Mouton, 45-50 lbs No 1	....	0.18

LES JAMBONS FUMES; LE BACON ET LES VIANDES EN BARILS BAISSENT

Viandes préparées — Un commerce actif a été fait sur les diverses varités de baçon et il y a eu au cours de la semaine un certain affaiblissement dont le résultat a été des déclins sur la plupart des variétés. Les jambons aussi ont été plus faciles, et il y a une demande moins considérable que jamais auparavant. Le porc en barils est plus facile avec un déclin pour le porc "heavy mess".

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.36
14-20	....	0.35
20-25	....	0.33½
25-35	....	0.30½
Plus de 35 lbs	0.29	0.30
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.35	0.50
Windsor	0.45	0.49
Cottage rolls	....	0.32½
Jambon Picnic	....	0.29
Porc en baril—		
Canadian short cut (lb.) morceaux 30-40	....	54.00
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	56.00
Porc, lourd (baril)	....	42.00
Boeuf (plate)	....	32.00
Boeuf, (mess)	....	29.00
Porc engraissé aux fèves	....	48.00

LES JAMBONS CUITS ET LES LANGUES DE PORC BAISSENT

Viandes cuites — Le marché des jambons cuits est plus facile, étant cotés à 50½c la lb. La langue de porc a baissé également, son prix ici étant de 40c la lb. pour la variété en gelée. Le commerce a été stable et les stocks sont suffisants pour répondre à la demande.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.14	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix		0.59
Langue de porc en gelée		0.40
Jambon et langue, la lb.		0.30
Veau et langue		0.23
Jambons, rôais		....
Jambons, cuits		0.50½
Epaules, rôties		....
Epaules, bouillies		0.44
Pâtés de porc (douz.)		....
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb.	0.15	0.19

LES PRIX DE LA GRAISSE VEGETABLE ONT BAISSE

Graisse végétale — Les prix sont plus bas que ceux de la semaine dernière, les réductions étant d'environ un centin sur toute la ligne. Cette baisse est arrivée à la suite de l'affaiblissement des marchés du saindoux. Les stock ont parfaitement répondu aux demandes.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.28	0.28½
Tinettes, 50 lbs	0.28½	0.29
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.28¾	0.29¼
Morceaux de 1 lb., la lb.	0.30	0.30½

LES PRIX DU SAINDOUX BAISSENT; LES APPROVISIONNEMENTS SONT CONSIDERABLES

Saindoux — Des prix réduits sont en vigueur pour le saindoux pur et le marché a baissé de 1½c à 2c. On attribue cette baisse à l'accumulation des stocks et à la vive concurrence qui existe actuellement. Il est aussi évident que l'ordonnance du nouveau Bureau du Commerce a contribué à rendre le ton plus facile, bien qu'un marchand de gros ait déclaré que les stocks sont expédiés sur les marchés des Etats-Unis, où des prix plus élevés peuvent être obtenus. La demande locale est encore active.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.29	0.29½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.29½	0.29¾
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.26½	0.39
Morceaux, 1 lb, la lb,	0.30½	0.31

LA MARGARINE SE VEND BIEN ET ELLE EST SUR UNE BASE STABLE

Margarine — Un commerce stable a été fait. La température plus froide aura pour effet de développer le commerce et avec le beurre cher, il n'y a pas le moindre doute que les prix deviendront plus faciles, bien qu'aucun affermissement n'ait encore été enregistré.

Margarine—		
En morceaux, suivant la qualité, la lb.	0.36	0.38
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.31	0.34

LE BEURRE MONTE

Beurre — En sympathie avec le rché de New-York qui a enregistré nedi une hausse de ½ à 1c la lb. ur le meilleur crèmerie, le ton du rché ici continue d'être fort par te de la demande continuelle et belles affaires ont été faites sur marché local et pour l'envoi à l'ex-ieur.

emerie Pasteurisé . .	0.66	0.66¼
meilleur crèmerie . .	0.65½	0.65¾
n crèmerie	0.64½	0.64¾
meilleur de ferme . .	0.59	0.60

S OEUFS STRICTEMENT FRAIS SONT RARES

Oeufs — Il devient de plus en plus ficile de se procurer chez les pro-teurs des stocks suffisants d'oeufs s. Bien qu'ils soient cotés nomi-ement à 72-73c, il est presque im-sible de remplir les commandes. oeufs de choix se vendent bien et emande se maintient merveilleuse-t bien de semaine en semaine.

fs strictement frais .	....	0.80
choix	....	0.65
1	....	0.58
2	....	0.55

MARCHE DES VOLAILLES EST FERME

Volailles — Le seul changement portant sur le marché des volailles parées a été un ton plus fort pour dies et les prix ont monté de 3c la lb. par suite de l'augmentation demande et des petits stocks qui vent. Les lots parmi lesquels le e pouvait se faire se sont vendus 5c à 28c la lb. Les marchés des s lignes est ferme avec des arri-s suffisants pour répondre à tous besoins et il se fait un bon com-e. Le marché des volailles vi-s est actif sans changement de toutefois.

Nous cotons les prix suivants:

	En vie	Préparés
s	32c à 35c	40c à 44c
ts	21c à 26c	20c à 28c
ds	18c à 20c	25c à 28c

PATATES SANS CHANGEMENT; ELLES POURRAIENT MONTER

Patates — La demande continue bonne pour les patates de tou-s sources et comme il n'y a pas mentation dans les arrivages, le hé prend vite toutes les offres sont faites. Il n'y a pas de chan-t dans les prix, mais le ton est t une avance peut se produire un avenir très rapproché. Le erce est actif avec des ventes s de char de patates blanches c à $1.80 le sac de 90 lbs ex-track, et en gros à $2 le sac de 90 lbs ex-magasin.

LE POISSON EN ABONDANCE ET L'ON S'ATTEND A UNE GROSSE DEMANDE

Poisson — Beaucoup de poisson est demandé actuellement par le commerce et l'on a hâte de savoir le résultat de la fête nationale du poisson. Le commerce des huîtres s'améliore et les commandes augmentent de jour en jour. Les poisons gelés et salés seront bientôt en plus grande demande.

Nous cotons:

Poisson frais		
Carpe, la lb	0.11	0.12
Doré	....	0.20
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées) . .	....	0.13
Gaspereaux, chacun . . .	....	0.08
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies		0.20
Haddock	0.07½	0.08½
Flétan, Est	....	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché .	0.06½	0.07½
Carrelets	0.08	0.10
Crevettes	0.35	0.40
Homards vivants	....	0.35
Petit brochet (pike), la lb.	....	0.13
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.25	0.26
Saumon de Gaspé	0.28	0.30
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	0.14	0.15
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite de russeaux . . .	0.38	0.40
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb. . .	0.12	0.13
Filets	....	0.18
Bloaters, la boîte	....	2.00
Kippers	....	2.25
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit . .	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest	0.20	0.21
Flétan, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.06½	0.07
Maquereau	....	0.13
Doré	0.14	0.15
Morue en tranches . . .	0.08	0.08½
Saumon de Gaspé, la lb.	0.24	0.25
Poisson salé		
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs	....	21.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	20.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	18.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	15.00
Morue, sans arêtes (boîtes de 30 lbs), la lb. .	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb. .	....	0.20
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.18
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.23
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, baril de 100 lbs	....	13.00
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb. . . .	0.12	0.13
Filets	....	0.18
Bloaters, boîte	....	2.00
Kippers	....	2.25

L'EPICERIE

Il y a eu au cours de la semaine un mouvement très stable des articles d'épicerie aux acheteurs généraux et le seul inconvénient que l'on a éprouvé ça été de ne pas se procurer tout ce dont on avait besoin. Les prix ont monté sur quelques lignes, tandis qu'ils ont baissé sur d'autres.

UN PEU D'AMELIORATION DANS LES LIVRAISONS DU SUCRE

Sucre — La plus petite amélioration est accueillie avec plaisir dans le moment en ce qui concerne les approvisionnements. Les raffineries St. Lawrence ont de nouveau repris leurs opérations pendant que les raffineries de Montréal et d'Halifax continuent à fondre. Le commerce reçoit une assez bonne quantité et l'on peut dire que tous en reçoivent. Les tendances portent vers l'affermissement, mais les cotations restent sans changement.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	11.25
Acadia, extra granulé	11.75
St. Lawrence, extra granulé . .	11.25
Canada, extra granulé	11.25
Dominion cristal granulé . . .	11.25
Glacé, barils	11.00
Glacé, (boîtes de 25 liv.) . . .	11.20
Glacé, (boîtes de 50 liv.) . . .	11.60
Glacé, 1 livre	12.80
Jaune No 1	10.85
Jaune No 2 or	10.25 10.75
Jaune No 3	10.15 10.65
Jaune No 4	10.10
En poudre, barils	11.00
En poudre, 50s	11.30
En poudre, 25s	11.50
Cubes et déc. 100 lbs	11.85
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.95
Cubes, boîtes de 25 lbs	12.15
Cubes, paq. de 2 lbs	13.25
En morceaux Paris, barils . . .	11.60
" " 100 lbs	11.70
" " boîtes 50 lbs . .	11.80
" " boîtes 25 lbs . .	12.00
" " cartons 5 lbs . .	11.70
" " cartons 2 lbs .	13 50
Crystal Diamond, barils . . .	11.85
" " boîtes 100 lbs .	11.95
" " boîtes 50 lbs .	12.05
" " boîtes 25 lbs .	12.25
Demerara, pâle, la lb.	0.10

PEU DE VENTES POUR L'EXPORTATION; LES CONSERVES SONT STABLES

Conserves — Le marché est stable et sans changements notables. Très peu d'importation a été fait dernièrement, et il y a juste un bon mouvement vers le commerce domestique. La livraison des commandes inscrites a été forte au commerce, et les marchands, dit-on, ont accepté avec plaisir leurs stocks complets. Aux Etats-Unis un peu de faiblesse a caractérisé certaines lignes, mais aucune réduction définie n'a été faite. Les sardines de Norvège ont baissé.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s	2.25	2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.65
" gallon, doz.		16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.50	4.75
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75
Gooseberries, 2s doz.	....	4.65
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		....
Pêches, No 2	3.00	3.75
Pêches, 2½ (sirop clair)	4.00	4.75
Poires, 2s	4.25	4.75
Poires, 2½s	5.25	5.40
Poires, 2s (sirop clair)	....	1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Boîtes plates, 1 lb., douz.		1.90
Boîtes rondes, 2 lbs, douz.		2.30
Boîtes, 2½s	4.00	4.50
Pruneaux Lombardie	2.00	2.20
Prunes, Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		2.00
Framboises. 2s		4.70
Framboises, 2½s		....
Fraises, 2s		4.65

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s..	4.85	5.25
Asperges (pointes) canadiennes	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax	1.85	2.10
Fèves, Refugee	2.00	2.10
Blé-d'Inde (2s)	1.65	1.70
Betteraves, 2 lbs	....	1.00
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	....	2.85
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.		1.50
Tomates, 2½s.	1.85	1.90
Tomates, 3s	....	2.15
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	....	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	....	3.25
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	1.97½
Pois, très fins. 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

POISSON

Saumon:

Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	2.00
Chums, boîtes de ½s., plates	....	1.20
Sockeye, 48, 1s douz.	....	4.75
Sockeye, 96, ½s douz.	....	2.50
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz., la dz.	4.00	4.30
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	....	2.60
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.75
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.90
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	4.00
White Springs (1s)	....	2.40
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	4.25	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates	....	3.25
Hareng, kippered	2.85	2.90
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.)	....	2.35
Harengs (sauce aux tomates) douz.	....	1.85
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s)	24.00	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1.90

LES POIS CASSES PLUS CHERS; LES FEVES SE VENDENT BIEN

Fèves, pois — On rapporte un commerce stable pour les fèves, les meilleures variétés étant accueillies avec faveur. Les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins. Les pois cassés ont monté à $8.00 le boisseau chez certains marchands.

Nous cotons:—

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.40	5.75
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	....	5.25
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	....	4.00
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)	7.00	7.25

LES PRIX DES NOIX SE MAINTIENNENT; D'AUTRES APPROVISIONNEMENTS ATTENDUS BIENTOT

Noix — La tendance porte vers l'affermissement sur la plupart des lignes de noix et bien qu'il n'y ait pas eu de changement sur ce marché, l'on s'attend à ce que les livraisons au commerce soient considérables, avec l'approche de la saison des fêtes et un commerce de saison plus considérable que d'habitude. Les consignations qui avaient été détenues à New-York en attendant le règlement de la grève des débardeurs seront déchargées et livrées à leurs divers consignataires.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb.	0.28	0.30
Amandes (écalées)	....	0.62
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.26
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Chataignes (canadiennes)	....	0.20
Avelines (Sicile), la lb.	0.28	0.30
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.40
Peanuts (rôties) —		
Jumbo	0.23	0.25
Fancy	0.15	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0.26
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)	....	0.90
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LES FRUITS SECS ARRIVENT LENTEMENT; LE MARCHE EST FERME

Fruits secs — Bien que certains arrivages aient été enregistrés, le mouvement des fruits semble peu considérable pour plusieurs items. Cela est probablement dû à une certaine congestion, et un importateur l'attribue à la rareté des wagons à marchandises. On dit que les enquêtes faites aux Etats-Unis relativement à la fixation des prix pour les divers fruits secs peut avoir pour effet de modifier la base, mais, naturellement, personne ne sait si cela amènera la réduction des cotations. Il y a une demande toute prête pour les stocks à mesure qu'ils arrivent, et dans quelques cas c'est une indication que les prix deviendront plus faciles.

Nous cotons:

Abricots—		
Slabs	....	0
Fancy	....	0
Pommes (évaporées)	0.23½	0
Pêches (fancy)	....	0
Faced	0.19	0
Choix	0.20	0
Grand choix	0.21	0
12 onces par paquet	0.16	0
Poires	....	0
Pelures (anciennes)—		
Lemon	0.46	0
Orange	0.47	0
Citron	0.62	0
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0
Muscatels, 2 couronnes	....	0
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.	....	0
Muscatels, 1 couronne, la lb.	....	14
Epepiné de choix, 12 onces	....	14
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	....	23

iné de choix, paquets		
15 onces	0.16	0.18
pepins, paquet de 11		
es	0.13½	0.14
pepins, paquet de 15		
es	....	0.23
pepins (fancy)	....	0.18
pepins (fancy)	....	0.17
ice, choisi	....	0.11½
ice, 4 couronnes, par		
ches	....	0.11½
nas (bleached), boîtes		
50 lbs	0.16	0.20
the, anc. empq., 15		
es	0.27½	0.28
the (grec) en vrac.	....	0.18
ces	....	0.16½
s de 50 lbs, loose	0.20	0.23
ets de 15 onces	0.20½	0.23
8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
ta, 80 lbs.	....	0.28
ces	....	0.26
ces, nouveau	....	0.32
the de Calf. (loose).	0.18	0.22
ants", Calf., paqt. de		
onces	0.20	0.22
s Excelsior, la caisse		
10s.)	....	6.25
s Dromadaires (36-		
)	....	7.25
ts seulement, Excel-		
	0.19	0.20
ts seulement, Excel-		
	0.19	0.20
s Dromadaire	....	0.22
s (couche), boîtes de		
bs.	2.60	3.00
s blanches (boîtes de		
4 onces)	....	5.40

Figues (boîtes de 28, 8 onces)	....	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	....	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	....	0.14
Pruneaux—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	0.32	0.35
40-50s	....	0.30
50-60s	....	0.25
60-70s	0.22	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	0.20	0.22
80-90s	0.17	0.19
90-100s	0.16	0.17
100-120s	....	0.14
Pelures—		
Orange	....	0.45
Limon	....	0.42
Citron	....	0.62
Mélangé, cartons ½ lb., douz.	....	2.75

LE PRIX DE LA MELASSE MONTE ENCORE

Mélasse et sirops — Une autre hausse a été faite par une maison de gros sur la mélasse de choix qui se vend actuellement 5c de plus le gallon. Les tendances portent vers la hausse et il se pourrait que les prix n'aient pas encore atteint leur plus haut niveau. Actuellement, la demande est stable et considérable pour les sirops de maïs et les prix sont fermement maintenus.

Sirop de blé-d'Inde:—		
Barils, environ 700 livres		0.08¼
½ baril		0.08½
Kegs		0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse		5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse		6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse		5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse		5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque		2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque		3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque		6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:		
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse		5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse		6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse		6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse		6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):		
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse		7.50
½ barils, les 100 livres		10 25
Barils, les 100 livres		10 00
Glucose, cans 5 livres (caisse).		4.80
Mélasses des Barbades:—		
Prix pour l'Ile de Montréal		
Puncheons	1.05	1.10
Barils	1.08	1.13
Demi-barils	1.10	1.15

LES PRIX DU FOIN DEPENDRONT DE L'HIVER

Foin et grain — Si l'hiver est doux, il est probable que les prix du foin

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
ARCHE BONSECOURS, Montréal
mises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

INVENTIONS
Protégées en tous pays
Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer. veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.
PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
Spécialités:
Iron Brew — Cidre Champagne
Ginger Ale — Cidre de Pomme
Cream Soda — Eau Minérale
Lemon Sour — Fraise
Cherry Cream — Orange
Champagne Kola — Siphon, Etc.
35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

igez cette Marque


Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
aucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail
OTE & LAPOINTE
Enr.
2 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel — J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

seront moins élevés. Actuellement, les cultivateurs gardent leur foin dans le but de faire monter les prix et ils ne sont pas bien disposés à vendre leur récolte à meilleur marché que les prix donnés plus bas. Les marchands de grain ont enregistré quelques fluctuations avec des avances et des baisses alternativement.

Foin, paille, grain (prix du gros, par lots de chars):

Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	$23.00
Bon, No 2	22.00
Bon, No 3	20.00
Paille	11.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	0.97½
No 3 C.W.	0.96
Extra Feed	....
No 1 Feed	0.94
No 2 Feed	0.92
Orge:	
No 3 C.W.	1.56
No 3	1.55
No 4 C.W.	1.53

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

AVEC BEAUCOUP D'HERBE LES VENTES DE NOURRITURES SONT MOINS CONSIDERABLES

Nourritures — Bien que les marchés soient stables, la vente des nourritures à bestiaux n'est pas considérable, car la température permet encore de laisser les bestiaux brouter l'herbe des pâturages. Toutefois, les approvisionnements sont suffisants pour répondre aux besoins actuels et les prix restent sans changement.

Nourritures—		
Shorts:		
Chars mélangés	....	52.00
Son:		
Chars mélangés	....	45.00
Avoine moulue	60.00	68.00
Orge (chop)	64.00	70.00
Midlings spéciales	61.00	62.00
Farine à nourriture (sac de 98 lbs)	.....	3.75
Nourriture de gluten (22% de protéine):		
F. O. B. Cardinal		64.00
F. O. B. Fort William		62.00

LES ALLSPICES ET LES CLOUS COMMENCENT A ARRIVER

Epices — Le marché des clous et des allspices est à la hausse et les marchands ont commencé à hausser leurs prix la semaine dernière. On rapporte que le mouvement est bon sur ce marché.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.33	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.65	0.70
Crème de tartre (française, pure)	0.75	0.80
Chicorée canadienne	....	0.20
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	....	0.29
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.31
Macis	....	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	....	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Piments ,entiers	0.20	0.22

PLUS DE COMMANDES POUR L'EXPORTATION FONT L'AFFAIRE DES MINOTERIES

Farines — La réception de commandes pour plus d'un demi-million de barils, cette semaine, a aidé les minoteries. Le commerce domestique est limité, bien que le mouvement soit assez bon. Le ton est décidément ferme et il n'est pas improbable que certaines avances soient faites sur ce marché.

Nous cotons:

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2)sacs de juste, 98 lbs	11.00
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	11.15
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs	11.30
Farine de blé d'hiver (baril)	10.7

LES PRIX SONT FERMES POU LES DIVERSES VARIETES DE RIZ

Riz et tapioca — Les prix sont fe mes pour le riz des diverses variét et il est probable que des stoc seront détenus à des prix qui montr ront un léger déclin.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs)	13.6
Caroline	17.00 18.0
Honduras	18.0
Siam No 2	12.5
Siam,(fancy)	16.0
Rangoon "B"	11.75 13.0
Rangoon "CC"	11.75 12.5
Sparling	15.7
Mandarin	13.7
Patna	0.14 0.2
Riz brisé, fin	.... 7.0
Riz brisé, gros	8.50 9.0
Sagou, brun	0.15 0.
Tapioca, la lb. (seed)	0.12½ 0.
Tapioca, (flake)	.... 0.
Tapioca (pearl)	0.12½ 0.

LE CAFE EST FERME ET L VENTES SE MAINTIENNENT

Café — Le marché sur place ferme et l'on peut dire la même ch pour les futurs. La livraison au c merce se fait assez bien ici et il a pas de tendances vers un fléchi ment. Le cacao continue d'être me et les mouvements devienn plus lourds à mesure que la sai d'automne avance.

LA LOI LACOMBE

Déposants	Employeu
H. Racal	H. Racal &
Roméo Beaulieu	
	E. F. Philips Electrical W
Adrien Boiron	M. J. Ber
René Hamel	Merlyation,
Joseph Lapointe	
	St. Lawrence Flour Mills
Arthur Léonard	Michel Lefe
Maximilien Morel	
	La Cie de Peint. et Décor.,



Tout le monde connaît, Tout le monde achète

Demande considérable

"RIGA"

Vente assurée

Avis aux Commerçants

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocl d'eaux purgatives "RIGA"; elles constituent un préservat contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients. Vendez-leur "RIGA".

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.

FAITES ALLER PLUS LOIN LE DOLLAR DE LAIT DE VOTRE CLIENT





Un dollar achète moins de billets de lait aujourd'hui qu'il y a un an. Aucune femme ne veut réduire la ration de lait de sa famille, mais elle est très anxieuse de réduire le compte de lait.

Dans cet état d'esprit, elle appréciera certainement le KLIM. Klim lui donnera une provision toujours prête de lait pur séparé à meilleur prix.

KLIM est économique, parce qu'il n'y a pas de gaspillage. Il ne sûrira pas et ne gèlera pas, et peut être employé jusqu'au dernier grain dans la boîte.

Aidez à réduire les comptes de lait, en recommandant l'emploi du KLIM. Vous serez bien payé en satisfaction et en ventes.

Vendez une boîte de 10 livres de préférence à une livre. C'est plus économique pour vos clients et plus profitable pour vous. Commandez chez votre maison de gros régulière.

Souvenez-vous de toujours accentuer la saveur du KLIM. C'est la marque qui fait ce lait pur, séparé, sous forme de poudre différent de tous les autres produits du lait que vous vendez.

C'est un point certain de vente, qui est prouvé par chaque boîte qui sort du magasin.

CANADIAN MILK PRODUCTS

LIMITED

10 Ruelle Ste-Sophie, Montréal.

ST. JOHN TORONTO WINNIPEG



ACHETEZ le Tabac de Macdonald en boîtes scellées de dix livres. Il y a quatre palettes de plus dans chaque boîte de Brier et de Prince of Wales. Cela donne au détaillant un profit additionnel de 60c à 80c.

TABAC A CHIQUER EN PALETTE

Prince of Wales
Crown
Black Rod (torquette)
Napoléon



TABAC A FUMER EN PALETTE

Brier
Index
British Consols

Marque de fabrique enregistrée

Agents des ventes:

Nouvelle-Ecosse—Pyke Bros., Halifax.
Nouveau-Brunswick—Schofield & Beer, St. John.
Kingston—D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa—D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto—D. Stewart Robertson & Sons.
Hamilton—Alfred Powis & Son.
London—D. C. Hannah.
Manitoba et Nord-Ouest—The W. L. Mackenzie & Co., Ltd., Winnipeg.
Colombie-Anglaise—George A. Stone, Vancouver.
Québec—H. C. Fortier, Montréal.

W. C. MACDONALD REG'D.

INCORPORATED

MONTREAL



Vendez le—

CATSUP AYLMER

C'est le temps de faire savoir à vos clients que vous avez un assortiment de ce

Catsup pur aux tomates

Il n'a jamais manqué de faire des clients satisfaits et réguliers — à cause de sa supériorité incontestable. Il assure un écoulement rapide de stock et des profits substantiels. Donnez votre commande immédiatement! Ne laissez pas votre stock dégarni!

Si vous ne pouvez vous procurer le Catsup Aylmer chez votre marchand de gros, écrivez, téléphonez ou télégraphiez à la

EN BOUTEILLES

Trois dimensions: 8 onces, 12 onces, 17 onces. Toutes en caisses de 2 douzaines.

Pots de verre et de pierre

Capacité: 1 gallon --- 4 par "crate".

DOMINION CANNERS, Limited, Hamilton, Canada.

Une Ligne Valant la Peine d'être Tenue

Voici une ligne qui donne de véritables profits. Tous les marchands tiennent à faire des ventes rapides, à recevoir des commandes répétées souvent et à faire de bons profits. Tous ces avantages sont assurés au marchand qui tient en magasin une ligne complète de nos polis.

LA LISTE COMPREND TOUS CES NETTOYEURS BIEN CONNUS: POUR LA MAISON — Poli Ideal à argenterie, Poli à métal Klondyke, cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, nettoyeur de cuisine Bonnie Bright et poli à meubles Renuall.

POUR L'AUTOMOBILE. — Préparation Kleanall pour la carrosserie, Préparation Renuall pour la capote et cire à automobile.

Demandez-les à votre marchand de gros ou écrivez directement pour avoir nos prix et nos escomptes.

CANADIAN POLISHES, Limited.

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, Canada.

Nos Biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture, non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.
Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.
Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.
Votre stock ne saurait être jugé comme complet, si vous ne tenez un assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE
BISCUITS ET CONFISERIES

Montréal



Il y a plus de *véritable valeur en fait de savon* dans un morceau de " SURPRISE " que dans n'importe quel autre savon à blanchissage offert en vente au Canada. Il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître gros. Ce n'est rien que du bon Savon Solide.

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

Prenez en stock le

TUE-MOUCHES

de J. B. CHOUINARD

et vendez à votre clientèle une préparation infaillible pour détruire

POUX, MITES, PUNAISES, COQUERELLES, MOUCHES, ETC.

Son emploi ne présente aucun danger, vu qu'elle ne renferme pas de poison. Se vend au détail 25c la boîte ou 30c pour un soufflet rempli de poudre.

C'est un article dont la vente est profitable.

Pour plus de renseignements, adressez-vous à

J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.

Agence demandée

Pour Québec et district. S'adresser

" LE PRIX COURANT "

80 rue Saint-Denis, MONTREAL.



EXPANSION

Le grand édifice qui se trouve à droite de l'illustration ci-dessus est une addition à l'usine de The Cowan Company Limited, Toronto, actuellement en construction. Quand elle sera finie, cette bâtisse doublera presque la superficie de cette grande industrie chocolatière canadienne. Avec ce nouvel édifice, l'on pourra expédier promptement les commandes de Cacao de Cowan, de Maple Buds, et les nombreux autres produits de chocolats de cette compagnie.



Pour avoir la certitude de donner satisfaction à votre clientèle — quelque difficile qu'elle soit — vendez-lui les CONFITURES et les GELEES de la Marque " OLD CITY", parce que ces produits sont absolument purs et faits des meilleurs ingrédients.

Donnez aujourd'hui même la commande de votre assortiment de confitures

Aux FRAISES,	Aux PECHES,
Aux FRAMBOISES,	Aux GROSEILLES,
Aux PRUNES,	Ainsi que vos

GELEES DE GADELLES ROUGES.

Ces confitures et ces gelées sont faites avec des fruits choisis avec soin. Grâce à notre procédé moderne de refroidissement, ces fruits gardent toute leur saveur première et leur forme intacte.

Notre outillage est le plus perfectionné qui existe. La plus scrupuleuse propreté est la caractéristique de notre établissement — tout cela ensemble vous donne des produits d'une vente facile et rénumératrice pour vous.

Pour plus de renseignements au sujet de nos prix, écrivez-nous aujourd'hui même et le retour du courrier vous apportera tout ce que vous voulez savoir à ce sujet.

CONNAISSEZ-VOUS NOS SIROPS D'ERABLE et de TABLE?

Old City Manufacturing Co. Reg'd

Manufacturiers de confitures et de gelées,

QUEBEC, Qué.

PATES ALIMENTAIRES

30 Paquets — 1 lb.



20 lbs. Net



de

Qualité Supérieure

avec la vraie

Saveur Italienne

satisfont

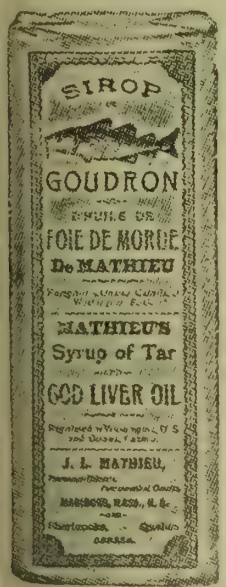
Même les plus exigeants

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

P. PASTENE & CO., LIMITED

Manufacturiers

Montréal, Qué.



Non seulement un remède mais un tonique aussi.

Recommandez-vous les Remèdes de Mathieu ?

Lorsque vos clients se plaignent de rhumes, grippe ou pneumonie, il n'y a pas de remède que vous pouvez leur recommander avec plus de confiance que le Sirop au Goudron et à l'Huile de Foie de Morue de Mathieu.

Contre le mal de tête, la névralgie, la nervosité, la grippe, etc, Les Poudres Nervine de Mathieu sont reconnues partout comme souveraines.

A cette saison de l'année, c'est le bon temps d'en commander un gros stock.

La Cie J. L. Mathieu

Sherbrooke, Qué.

La Mélasse

Xtravim

vous donne un nouveau débouché pour votre commerce de nourriture à bestiaux — une superbe occasion d'augmenter vos ventes et vos profits. Ecrivez-nous aujourd'hui et nous vous donnerons tous les renseignements sur la proposition que nous avons à vous faire.

Rose & Laflamme

Limitée

500 rue St-Paul ouest, MONTREAL.

Confitures aux Fraises St. Williams

La grande popularité des Confitures et Marmelades St. Williams est fondée sur la qualité sans égale et la saveur délicieuse.

Pour l'économie, les Marques St. Williams devraient faire l'affaire de toutes les ménagères. Avec le prix exorbitant du beurre, nombre de femmes constatent que des confitures étendues sur du pain diminuent considérablement le compte de l'épicerie.

Conseillez à vos clientes d'acheter les délicieuses confitures St. Williams.

Elles reviendront vous voir le visage souriant.

Pour faire un bon profit --- donnez votre commande tout de suite pour une prompte livraison.



Faites par

St. Williams Fruit Preservers, Limited

SIMCOE ET ST. WILLIAMS, ONT.

Distribuées par

MACLURE & LANGLEY

Limited

TORONTO

MONTREAL WINNIPEG

PAS DE GASPILLAGE AVEC LE

MACARONI HIRONDELLE de CATELLI

Les paquets cachetés vous protègent contre la perte.

Le Macaroni, le Vermicelle, les coquilles, le macaroni tout coupé, les alphabets, etc., de la marque "Hirondelle" de Catelli sont tous des produits de véritable qualité.

Ils sont faits dans une fabrique ensoleillée avec le meilleur blé dur canadien sans l'emploi de colorant (jaune) artificiel. Ils sont absolument purs.

Ils arrivent sur vos tablettes dans des paquets à l'abri de la poussière qui vous protègent contre la perte par le bris ou le gaspillage par la contamination.

De plus, les annonces de Catelli, publiées dans les principaux journaux et magazines, parlent à vos clients du goût délicieux, de la salubrité, de la valeur nutritive et de l'économie réelle de servir du Macaroni plusieurs fois par semaine. Ces annonces augmentent la demande déjà considérable pour les produits de Catelli.



Vous vendez une marque quelconque de Macaroni. Pourquoi ne pas faire une spécialité des produits de qualité comme ceux de la marque Hirondelle de Catelli, qui vous donnent une ligne complète que vos clients reviendront acheter?



Rappelez-vous qu'il y a un bon profit à faire avec la vente des produits de Catelli.

LA CIE C. H. CATELLI, Limitée,
Montréal, Qué.









ALIMENTS MARINS

Choisis, préparés et empaquetés par des experts.

A partir du soin que nous prenons à ne choisir que le meilleur poisson et durant toutes les phases de nos méthodes modernes de préparation jusqu'au moment où le poisson est empaqueté dans les boîtes, nous exerçons la plus scrupuleuse surveillance sur la production de nos produits. C'est ce qui assure la qualité de la ligne que nous mettons sur le marché.
Nous vous recommandons en toute confiance nos **Sardines ¼ à l'huile, Sardines ¼ à la moutarde, Finnan Haddies (boîtes rondes), Hareng saur, Hareng à la sauce aux tomates, Clams.**

CONNORS BROS, LIMITED, Black's Harbour, N. B.



LES
Fèves au Lard de CLARK

à la sauce aux tomates, chili ou sans sauce

Vos clients, M. l'épicier, tiennent toujours à la qualité, mais actuellement ils ne négligent pas l'économie. Si vous leur donnez les FEVES AU LARD de CLARK, ils savent qu'ils obtiennent la meilleure qualité à un

PRIX RAISONNABLE



Vous bénéficiez également de leur vente facile, de l'écoulement rapide de votre stock et de la satisfaction de vos clients qui reviennent en chercher ENCORE.

Prenez-en en stock immédiatement, elles sont très en demande.

W. Clark, Limited **MONTREAL**

Les Bons Produits

sont les seuls qui permettent aux marchands d'attirer la bonne clientèle. Ce sont les seuls qui font les bonnes et grandes maisons de commerce.

Vous pouvez être certains de rencontrer dans les meilleures maisons d'Epiceries les

Essences Culinaires de Jonas

parce qu'on y sait qu'il est impossible de trouver sur le marché des "Essences Culinaires" supérieures à celles de la marque "Jonas". Leur grand débit fait qu'elles sont de vente plus profitable que les essences de n'importe quelle autre marque. Beaucoup vendre pour multiplier les profits, telle est la règle des commerçants avisés et elle est facile à mettre en pratique avec les "ESSENCES CULINAIRES DE JONAS".

Un autre produit portant la marque "Jonas", remarquable par sa pureté, sa saveur, sa force, c'est la

Moutarde Française de Jonas

Elle a les suffrages de toutes les ménagères qui ne supportent pas sur la table le moindre produit falsifié. C'est un produit sûr pour le marchand et ses clients.

Elle est sous verre en différents modèles qui permettent de faire un étalage attrayant dans le magasin et qui sont recherchés par la clientèle comme articles d'utilité dans le ménage.

La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

est recherchée aussi par toutes les ménagères qui savent apprécier les bonnes choses et aiment à servir des mets bien assaisonnés.

Le Vernis Militaire de Jonas

est encore un article que vous devez avoir en magasin. C'est le vernis par excellence, brillant, adhérant, n'attaquant pas le cuir, mais, au contraire, l'entretenant en parfait état.

Henri Jonas & Cie

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest, Montréal

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand de gros.

CHURCH & DWIGHT
(LIMITED)

Manufacturiers - - - MONTREAL



Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle Thym
Allspice (Piments) Serriette
Epices de Ceylon Menthe
Muscade Epices
Borax pour Catsup
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE
117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

Il faut distinguer les Allumettes et les Allumettes d'Eddy

Lesquelles vendez-vous?

Il y a tout autant de différence entre les allumettes qu'il y en a entre les gens.
On peut toujours compter sur quelques-uns.
On ne peut jamais se fier sur d'autres.
Les allumette d'Eddy sont comme de vieux amis:
Elles ne vous désappointent jamais. (Le marchand non plus ne reçoit jamais de plainte à leur sujet).
70,000,000 de ces allumettes sortent de notre fabrique tous les jours pour tout mettre en activité dans le pays.
Un écoulement rapide de stock, voilà ce que cherche toujours le marchand et avec les Allumettes d'Eddy la chose devient très facile.
Connues d'un océan à l'autre, elles se vendent toutes seules.
Vous y gagneriez à envoyer votre commande aujourd'hui.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED.
HULL, CANADA.

57 57

LE SERVICE DE PUBLICITE DE HEINZ

Donne de bons résultats au marchand progressif qui tient à se faire une réputation. Activez la vente des 57 variétés de Heinz à l'aide de nos pancartes d'annonces et de nos étalages;—faites savoir à vos clients, que vous vendez des produits de qualité. Gagnez la confiance de votre clientèle et augmentez le nombre de vos clients satisfaits.

H. J. Heinz Company

Tous les produits Heinz vendus au Canada sont préparés au Canada.

57 57

Plus d'affaires avec moins de déboursés

Concentrez vos efforts sur la ligne de produits alimentaires d'Armour. L'étiquette ovale d'Armour veut dire une certitude absolue de qualité—il y a un produit alimentaire d'Armour pour tous les besoins du consommateur et l'écoulement du stock se fait rapidement.

Armour's QUALITY PRODUCTS



Tenez la ligne Armour bien en évidence — faites savoir à vos clients que vous pouvez répondre à leurs besoins et la marque Ovale d'Armour appuiera votre plus forte recommandation quant à la qualité.

La Ligne Armour veut dire de plus gros profits pour vous. Demandez à votre succursale la plus rapprochée, des renseignements sur les produits de qualité d'Armour ou écrivez-nous directement.

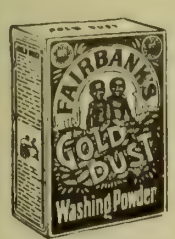
C'est le bon temps de pousser la vente de la saucisse de porc pur Devonshire — justement ce qu'il faut pour le déjeuner, ces matinées froides.

ARMOUR AND COMPANY

Siège social et usine: Hamilton, Ontario.

Maisons succursales: Toronto, Montréal, Sydney, N.-E. St. John, N.-B.

Gold Dust ne veut pas de stabilité sur la tablette. Chaque jour est un jour de remue-ménage pour Gold Dust



FAIT AU CANADA.



THE N.K. FAIRBANK COMPANY LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage par les Jumeaux GOLD DUST.

LA CONSTRUCTION

BEAUCEVILLE

Maison de retraite pour le compte de la paroisse. Curé: Rév. L. Z. Lambert. L'on est à préparer des plans et des soumissions seront demandées le mois prochain.

CAP DE LA MADELEINE

Poste de pompiers, de $11,000, pour le conseil municipal. Secrétaire: J. Bourque. Architecte: Jules Caron, 69 rue St-Frs-Xavier, Trois-Rivières.

CHICOUTIMI

Pulperie de $1,000,000, pour Price Brothers & Co., Ltd., 56 rue St-Pierre, Québec. Les plans ont été approuvés et une option a été prise sur 700 acres de terrain.

DUPUY

Eglise de 30,000, pour le compte de la paroisse. Curé: Rév. M. Beauchamp. Architecte: Louis Caron, Nicolet.

GRANBY

Couvent pour les Soeurs de la Présentation, St-Hyacinthe, Qué. Architecte, 72 rue Notre-Dame-Est, Montréal. Pas de matériaux nécessaires. Les soumissions ont été demandées.

HULL

Additions à une résidence, $3,000, pour Geo. Hanson, Hull. Travail à la journée.

BAIE DES HA! HA!

50 résidences de $150,000, pour la Société de Construction Ouvrière, Chicoutimi. Gérant: J. E. Joron, Chicoutimi. Architecte: Alfred Lamontagne, Chicoutimi. Le contrat a été accordé et les travaux sont commencés.

LAUZON

Résidence de $5,000, sur l'avenue Botrel, pour Georges Therrien, rue Fraser, Lévis. Travail à la journée.

RAPIDES LES FORGES

Installation hydro-électrique pour la Shawinigan Water & Power Co. La compagnie a acheté les droits du pouvoir d'eau de la International Paper Co., et elle fournira de l'énergie électrique à la Wayagamac Pulp & Paper Co., et 30,000 H.P. à la St. Maurice Paper Co.

BEACH LAKE

Cottage de $2,500 pour F. D. Burpee, surintendant de la Ottawa Elec. Ry Co., Ottawa. Les travaux seront commencés le printemps prochain.

LEVIS

Etal de boucher de $4,000, sur la rue Commerciale, pour Pierre Maranda, 94 rue Commerciale.

MONTREAL

Logements (9 plain-pieds), de $8,000, sur la rue Dumas, pour Napoléon Robin, Ville St-Michel. Le bois, la brique, le ciment et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Garage public, sur la rue Ontario Ouest, pour Eugène Sansregret. Demande a été faite pour obtenir la permission d'ériger le garage ci-dessus.

Entrepôt et bureaux de $15,000, 21 rue St-Paul, pour la DeLaval Co., 21 rue St-Pierre. Le site a été déblayé et les travaux sont commencés pour les fondations.

Garage de $1,000 sur la rue St-Zotique, pour le Dr B. Bastien, 3006 boulevard St-Laurent. Le travail sera fait à la journée et l'on a besoin de matériaux.

3 résidences (3 plain-pieds chacune) $5,000, sur l'avenue Northcliffe, pour la Federal Construction Co., 329 rue Ontarioi Est. Tout le travail sera fait par le personnel régulier de la compagnie. L'on n'a pas besoin de matériaux.

Garage privé de $5,000, sur l'avenue Maplewood, pour Raoul A. Grothé, 15 avenue Maplewood. L'on n'a pas besoin de matériaux.

Modifications à un édifice à bufice à bureaux, $75,000, angle des rues St-Jacques et St-Frs-Xavier, pour McDougall & Blackader, 95 rue Notre-Dame Ouest. On demande des prix pour meubles. Tous les matériaux sont achetés.

Salle d'exercice militaire et résidences pour les étudiants pour le Collège McGill, rue Sherbrooke Ouest. Les travaux seront probablement commencés l'an prochain.

Extension à une fabrique de peintures et de vernis, $25,000, sur l'avenue Atlantique, pour la Holland Varnish Co., Ltd., 3000 avenue du Parc.

Résidence de $25,000, sur l'avenue Summerhill, pour Victor M. Drury, 684 rue Sherbrooke Ouest.

Logements de $8,000, sur l'avenue de Lorimier, pour Paul Pepin, 1043 rue Sherbrooke Est.

Modifications à un magasin et à une résidence, $2,000, 1373 rue Notre-Dame Ouest, pour Wyerson Bros., 648 boulevard St-Laurent. Toutu le travail sera fait à la ournée. L'on n'a pas besoin de matériaux.

6 logements de $20,000, sur l'avenue Champagneur, pour A. Charbonneau, 675 avenue Bloomfield. Le propriétaire accordera des sous-contrats et il a besoin de matériaux.

OUTREMONT

Cottage de $8,000, sur l'avenue Hartland, pour Richard Roberts, 1017, avenue Carrière. Travail à la journée. La brique, le bois, la fournaise et la quincaillerie ne sont pas encore achetée.

Garage et extension à une résidence, $3,500, sur l'avenue Bloomfield, pour J. B. Latour, 160 avenue Bloomfield. Pas besoin de matériaux.

QUEBEC

Modifications et remise à neuf du Palais Central de l'Exposition provinciale de Québec. Sec.-trés.: Geo. Morissette, hôtel de ville. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean. Des soumissions seront demandées d'ici 3 semaines.

Fabrique de $50,000, angle des rues St-Léon et Bigonette, pour la Gosselin Boot & Shoe Co., 50 rue D'Argenson.

Résidence de $10,000, pour Lavoie & Frères, 50 rue Jeanne d'Arc.

STE-ANNE DE BELLEVUE

Salle paroissiale, pour l'église anglicane St. George. Vicaire: Rév. C. F. Lancaster, M.A.

ST-JEAN DE DIEU

Modifications à l'intérieur de l'église, $95,000, pour le compte de la paroisse. Curé: Rév. J. A. Ouellet. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec.

ST-HYACINTHE

Addition de $35,000, à une fabrique, sur la rue Raymond, pour L. O. Grothé, Limitée, 556 boulevard St-Laurent, Montréal. Les travaux ne seront pas commencés avant le printemps prochain.

ST-MARC DE SHAWINIGAN

Poste de pompiers, de $25.000, pour le compte du conseil de ville. Maire: J. H. Napoléon Désaulniers. Sec.-trés.: A. J. Meunier, Shawinigan-Falls.

ST-LAMBERT

Monument de $10,000, pour le compte du conseil de ville. L'argent pour l'érection de ce monument a été prélevé et l'architecte sera bientôt nommé.

SHAWINIGAN-FALLS

Poste de pompiers, de $35.000, sur la 5ème Rue, pour le conseil de ville. Maire: Nap. Désaulniers. Sec.-trés.: A. J. Meunier. Architecte: Ernest A. Labelle.

Modifications à une résidence. $3,000, sur la 5ème Rue, pour Joseph Drolet. Le contrat a été accordé et les travaux viennent de commencer.

Modifications à des magasins. $2,500, sur la 5ème Rue, pour A. E. Guillemette.

Résidence de $5,000, sur la 7ème Rue, pour J. A. Panneton, 5ème Rue Le travail sera fait à la journée sous la surveillance de Jos. Prévost. Le propriétaire est sur le marché pour les matériaux dont il a besoin.

Magasin, bureaux et résidence, $25,000 sur la rue Champlain, pour H. Perron, rue Champlain. Des soumissions seront demandées le printemps prochain par le propriétaire. Plans et spécifications chez l'architecte Ernest A. Labelle.

Magasins et résidences de $20,500 angle des rues St-Marc et Hêtres, pour le Dr J. J. Trudel. Les travaux seront commencés le printemps prochain.

SHERBROOKE

Fabrique de pneus. Le nom du ou des propriétaires n'est pas donné. Les directeurs sont: Frank A. Law, 1 Dundas St. E., Toronti, et H. B. Hasting, Oak Tire & Rubber Co., New York. La compagnie s'attend de construire une grande usine le printemps prochain.

TROIS-RIVIERES

Ecole de $15,000, pour la commission scolaire. Sec.: A. Béliveau. Architecte: Asselin & Denoncourt, 136 rue Notre-Dame.

Logements de $5.000, sur la rue Ste-Cécile, pour Edmond Gauthier. Surveillant des travaux: Chas Ed. Dufresne.

Logements de $12.000, sur la rue Ste-Cécile, pour la Tidewater Realty Ltd. Gérant: A. J. Gouin.

Magasin et logements de $12,0 sur la rue St-Maurice, pour Jos. Bolargeon, 432 rue St-Maurice. Le contrat général sera accordé vers le 1 décembre.

Logements (9 logements), pour J. Lessard.

Magasin et logements, de $12,0 sur la rue St-Maurice, pour Dame V. T. Bernard, 165 avenue Laviolette.

2 bungalows, de $5.000 chacun, et 159 boulevard St-Louis, pour Ad. tor Deshaies.

Résidence de $6.000, sur la rue Louis, pour le Dr Frédéric Houde, Notre-Dame.

WESTMOUNT

Garage de $1,800, sur l'avenue Clamont, pour le Dr W. H. Reilly, avenue Claremont. Permission a demandée d'ériger ce garage.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

lercredi soir, le 19 novembre 1919.

y a eu un grand nombre de changements d'effectués au cours de la aine et presque tous ont été des ses. Les munitions Dominion subi une hausse générale d'environ 20 pour cent et cette augmentaest en vigueur immédiatement. e hausse s'applique aux cartouches, aux carabines et aux munitions sport. On est actuellement à préir les nouvelles listes. Les étaux à la hausse. L'huile "Three-in-" a également monté. Les res- de porte, les arrêts de porte, les ures à ressort et ordinaires et ques-uns des coupelets ordinaires revisés à la hausse. Les haches bli se vendent beaucoup moins s. Les escomptes sur les mêont été retirés et des avances tantielles ont été faites, certaines vant jusqu'à 25 pour cent. Les Canada se vendent également une nouvelle base de prix élevé. ile à combustible est rendue à Les tôles galvanisées se vendent plus chères. Le spelter est plus et le marché du plomb est ferme avec une avance probable immément. Le zinc en feuille est très e et il pourrait monter. Le marché des clous et celui des barres sont fermes et l'on parle d'avances certains quartiers.

somme, il est beaucoup question aretés actuellement. Tous les élés, détaillants, marchands de gros anufacturiers s'intéressent grandent aux perspectives des approvisionnements pour les besoins immédiats ou futurs. Les affaires, à cela, sont remarquablement ac-

MUNITIONS MONTENT DE VINGT POUR CENT

unitions — Une avance de vingt cent est en vigueur cette semaine sur les munitions de la marque Dominion. Cette hausse s'applique aux cartouches et aux métalliques pour le sport et les carabines, elle est le résultat de l'augmentation du prix de la matière première et du coût de la main-d'oeuvre. L'on est à préparer les nouvelles listes et elles seront probablement faites pour être en vigueur dans tout le Canada.

HUILE EN BOUTEILLE PLUS CHERE; LES RESSORTS ET LES ROULETTES

uile, ressorts, roulettes — Des avances ont été faites sur l'huile "Three-in-One". Voici quels sont les nouveaux prix: petites bouteilles, la douzaine, $1.20; grandes, $2.45; pour fabriques, $4.80 et en boîtes, $2.45. Les nouveaux prix de revente pour les dimensions ci-dessus sont: 15, 30, 60 et 70c chacune.

Les ressorts de portes Torrey ont monté et se vendent $3.75 la douzaine.

LES ETAUX ET LES JOUGS A BESTIAUX MONTENT

Etaux — Les étaux Diamond se vendent maintenant $6.25 chacun. Ils se vendaient $5. Il y a eu hausse également sur les jougs à bestiaux. Le No 33 se vend maintenant $1.65 la douzaine et le No 32, $1.45.

LES MECHES SE VENDENT PLUS CHERES

Mèches — Des prix plus élevés sont annoncés pour les mèches à centre. La hausse est d'environ 20 pour cent. Pour les mèches de ½ à 1 pouce, le nouveau prix est $3.30 la douzaine; ⅛ pouce, $4.40; ¼ pouce, $5.25; 1⅜ pouce, $6.15; 1½ pouce, $7; 1¾ pouce, $9.20 et 2 pouces, $10.80.

Les mèches à expansion de Clark se vendent à un prix plus élevé. Les No 1 sont cotées à $20.40 et les No 2, $29.40.

Les Patent No 1 de Steer se vendent $46.50 la douzaine et les No 2, $37.20.

LES COUPELETS MONTENT; LES RESSORTS DE PORTE ET LES ARRETS AUSSI

Coupelets, arrêts et pentures — Des prix plus élevés sont en vigueur pour les divers coupelets. Les No 800 sont actuellement sur une base augmentée de 12½ pour cent; les No 838, liste nette; les 804, à un escompte de 5 pour cent et les No 740, à une augmentation de 7½ pour cent. Les arrêts de porte Yale et Towne ont monté de 10 pour cent. Les pentures Bommer ont subi une hausse de 10 pour cent et les coupelets à ressort Chicago de 5 pour cent.

LES HACHES D'ETABLI MONTENT

Haches d'établi — Les haches d'établi ont suivi le mouvement des haches ordinaires et les nouveaux prix sont les suivants: No 2, la douzaine $20; No 3, $22.50; No 4, $24.50 et No 5, $27.

LES PLAQUES A LA HAUSSE; LA PLAQUE CANADA FERME

Plaques Canada et le fer-blanc — Des prix plus élevés sont en vigueur pour les "cokes". L'avance ici est de $1 la boîte. Les plaques Canada sont très fermes, aussi, bien qu'il n'y ait pas encore eu de revision. Elle peut se faire d'un moment à l'autre.

LA LISTE NOUVELLE DES ACCESSOIRES DE POELE EST SORTIE; LES POELES TRES FERMES

Accessoires et poêles — Comme nous le disions la semaine dernière, les prix des divers accessoires ont monté. Les marchés sont très fermes. Les poêles se vendent encore beaucoup et le ton du marché est très ferme. Les tendances portent encore vers des avances et des déclins ne sont pas probables.

L'HUILE A COMBUSTIBLE RENDUE A 9¼c; LA GAZOLINE ET L'HUILE DE CHARBON SE MAINTIENNENT

Huiles, gazoline — Le marché est stable pour l'huile de charbon et la gazoline. Aucune cotation n'a été changée. La gazoline à moteur se vend encore 33c le gallon et l'huile de charbon 22c et 25c suivant la qualité.

L'huile à combustible est en bonne demande et le prix a été augmenté à 8½ et 9¼. La demande est très forte dans les grandes usines qui peuvent s'en servir.

LES FICELLES PLUS FERMES ET LE CABLE SE MAINTIENT

Câbles et cordage — Les prix ont subi de substantielles avances sur les diverses ficelles et il est difficile de tenir note des fluctuations, mais les tendances portent vers la hausse. Les ficelles de seine surtout sont chères, la base du prix étant actuellement de 80c en gros. Cette hausse est due, dit-on, à la mauvaise température que nous avons eue.

Le marché du câble reste sans changement avec de petites commandes et les prix restent sans changement comme suit: Manille pur, 31c; manille Beaver et anglais, 27c et sisal, 23½c.

LES CLOUS SONT FERMES; CERTAINS PEUVENT MONTER

Clous et broche — Les tendances portent vers la hausse et le marché est très ferme. Les prix sont encore

maintenus à la base de $4.75 pour les clous d'acier et les diverses catégories de clous decoupés. Il y a un mouvement lourd continuel des diverses dimensions au commerce.

La base de la broche reste sans changement, le prix de $5 reste ferme.

LES TOLES GALVANISEES ARRIVENT MAIS LES PRIX MONTENT

Plaques en feuilles — Les prix ont encore monté pour les tôles galvanisées. Cette hausse est due à la rareté des stocks qui ont été considérablement réduits et il y a une vive concurrence pour se procurer des approvisionnements. Une quantité de tôles anglaises a été reçue au cours de la semaine dernière et elles sont achetées immédiatement. Nous donnons ici les nouveaux prix revisés.

Nous cotons:

	Les 100 lbs	
Tôle noire en feuilles:		
Calibre 10	5.90	6.65
Calibre 12	5.95	6.60
Calibre 14	6.00	6.75
Calibre 16	6.10	....
Calibre 18-20	6.55	6.60
Calibre 22-24	6.70	6.75
Calibre 28	7.00	7.00
Tôle galvanisée en feuilles:		
10¾ onces		9.00
Calibre 28		8.85.
Calibre 26		8.75
Calibres 22 et 24		8.40
Calibre 16		8.00
Calibre 18		8.25
Calibre 20		8.25
Tôle anglaise:		
Calibre 28		9.50
Calibre 26		9.25
Calibre 24		8.65
Calibre 22		8.30
Calibre 18 et 20		8.10

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

UNE FERMETE MARQUEE CARACTERISE LE MARCHE DES BARRES

Fer et acier — Les perspectives du marché tendent vers l'affermissement du marché. L'on ne sait pas eocore si cette hausse se produira immédiatement, mais le ton est fort et des avances ne seraient pas surprenantes.

Nous cotons:

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.30
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LES VENTES SONT STABLES POUR LES PRODUITS DU PLOMB

Produits du plomb — Les conditions du marché sont fermes. Des avances sont très probables, surtout si le plomb en saumon continue à monter comme certains l'anticipent. Le mouvement est très stable, la plupart des acheteurs n'achetant, toutefois, que ce dont ils ont besoin.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.37½
Soudure, strictement, la lb.	0.33
Soudure, commerciale, la lb.	0.32
Soudure, wiping, la lb.	0.30
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38¾
50.60	0.41¼
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

TUYAU DE FER

Standard Buttweld

Les 100 pieds.

		Acier		Fer forgé	
		Noir	Gal.	Noir	Gal.
⅛	pc...	$ 6.00	$ 8.00	$.....	$.....
¼	pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
⅜	pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
½	pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
¾	pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1	pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
1¼	pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
1½	pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
2	pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
2½	pc...	38.90	49.73	.....	.....
3	pc...	50.87	65.03	.....	.....
3½	pc...	64.86	81.88	.....	.....
4	pc...	76.85	97.01	.....	.....

Standard Lapweld.

		Acier		Fer forgé	
		Noir	Gal.	Noir	Gal.
2	pc...	$27.94	$34.78	$31.64	$38.11
2½	pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3	pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3½	pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4	pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4½	pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5	pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6	pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7	pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8	pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

LE SPELTER PLUS FERME; LE PLOMB ET LE FER-BLANC SANS CHANGEMENT

Métaux en lingot — Les changements effectués au cours de la semaine sont peu nombreux. Le spelter est plus ferme et le plomb continue d'être ferme lui aussi. Les prix des divers lingots restent les mêmes.

Cuivre — Pas beaucoup de ventes sur ce marché qui est tranquille et le reste sans changement à 25c.

Fer-blanc — Il y a encore des fluctuations de prix à Londres, des avances un jour et des déclins le lendemain. La cote reste à 58c.

Plomb — Le marché est encore fort et le prix est maintenu à 8¼c la lb. Certains s'attendent à une avance immédiate.

Spelter — Les prix ont encore monté et la cote est actuellement de 10¼c la lb.

Antimoine — Absolument rien à signaler sur ce marché, le prix restant à 10½c.

Aluminium — Le prix reste encore à 34c la lb. avec des affaires satisfaisantes.

Fer en gueuse — On rapporte un peu de faiblesse des Etats-Unis et certains ne peuvent se l'expliquer. Le marché local reste sans changement à $50 la tonne pour les petits lots.

LA PEINTURE

Le mouvement de la graine de lin aux usines ne s'est pas amélioiré sensiblement, mais il y a eu une certaine amélioration. La base du prix s'est améliorée et l'on peut se procurer des lots de barils simples à $2.29½ le gallon. Toutefois, la perspective de voir baisser les prix n'est pas aussi bonne qu'elle l'était il y a quelque temps, bien que d'aucuns disent que la marque de $2 sera atteinte.

La térébenthine offre peu ou pas de changement et un commerce stable est fait pour les petites quantités.

Les ordres entrés ont augmenté pour les insecticides, et ces derniers vont être en grande demande. Le marché est très ferme.

Le mastic est ferme et se vend bien, tandis que le blanc de plomb dans l'huile et la peinture se vendent un peu, le mouvement étant bon à cette époque tardive de l'année.

L'HUILE DE GRAINE DE LIN SUR PLACE SE VEND MOINS CHER

Huile de graine de lin — Il y a eu un peu d'amélioration en ce qui concerne les approvisionnements et bien qu'ils soient peu considérables les marchands de gros cotent actuellement $2.27 pour la brute et $2.29½ pour la bouillie. Naturellement, des prix plus bas doivent être demandés pour l'huile prise quand l'année sera finie, bien que $2.14 ait été mentionné comme le prix pour livraison de mars 1920. Il y a un fort courant d'opinion que les prix ne baisseront pas. A tout événement, les approvisionnements sont plutôt limités dans le moment et les commandes en petites quantités sont celles qui sont les mieux accueillies.

cotons:

—

	Gal. Imp.
barils	.... 2.27
barils	....
barils	....

ie—

barils	.... 2.29½
barils	....

— Par suite des fluctuations chés de la graine, les maisons , en général, ne donnent pas tions. La base est très nomi-

REBENTHINE A $2.35 SE VEND LENTEMENT

enthine — Un prix de $2.35 actuellement dans certains s pour les lots de baril sim- es approvisionnements sont ts pour le volume limité des et le commerce achète au jour ce dont il a besoin.

Térébenthine—

	Gal. Imp.
De 1 à 4 barils	2.35 2.45
Par petits lots	.... 2.65

(Empaquetage extra)

IL SE VEND BEAUCOUP DE MASTIC ET LA BASE DU PRIX EST STABLE

Mastic — Les prix du mastic sont maintenus sans changement. La saison du masticage est à peu près ouverte et les approvisionnements sont demandés en plus grande quantité qu'auparavant. Les stocks sont suffisants pour les besoins immédiats, bien que la difficulté que l'on éprouve à se procurer des stocks suffisants d'huile de graine de lin ne contribue pas à améliorer la situation.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres . . .	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres . . .	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres . .	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LE MOUVEMENT CONTINUE POUR LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE

Blanc de plomb dans l'huile — Le mouvement de cet item, en dépit du retard de la saison, a continué d'être très lourd. Par suite de la fermeté du marché pour le plomb en saumon,

VENTE D'EXCEDENT
DE MAGASINS MILITAIRES, ETC.

Lingerie, ameublement d'hôpitaux, literie, quincaillerie, articles en cuir, rebuts, etc.

LES VENTES SERONT FAITES PAR SOUMISSION SCELLEE

Ceux qui désirent soumissionner sont priés de communiquer avec

LE SECRETAIRE DE LA COMMISSION DES ACHATS DE GUERRE, EDIFICE BOOTH, OTTAWA,

et d'indiquer le genre de marchandise qui les intéresse, mentionnant s'ils ont en vue les marchandises neuves, ou celles d'occasion, ou les deux.

Des formules de soumission seront adressées, quand elles seront prêtes, à ceux qui se seront inscrits tel que ci-dessus indiqué.

VENTES SPECIALES AUX HOPITAUX, ETC.

Les ministères fédéraux et provinciaux, les municipalités, les hôpitaux, les institutions de charité et de philanthropie, et autres institutions de même nature, maintenues pour l'utilité publique et non pour un bénéfice personnel peuvent acheter sans soumissionner les marchandises précitées, à des prix qui seront fixés par la Commission des achats de guerre.

Les soldats de retour, les marins, les veuves et dépendants des soldats et marins tués au feu, peuvent se procurer les marchandises mentionnées, pour leur usage personnel—non dans le but de les revendre—à la succursale de l'Association des Vétérans de la Grande Guerre, la plus rapprochée de leur lieu de résidence, qui transmettra ensuite à la Commission des achats de guerre, toutes les commandes reçues. L'Association des Vétérans de la Grande Guerre rendra les mêmes services à tous ceux qui appartiennent aux classes ci-haut mentionnées, qu'ils soient ou non membres de l'Association.

Toute correspondance à ce sujet devra être adressée au Secrétaire de la Commission des achats de guerre, Edifice Booth, Ottawa, qui sera heureux de fournir aux intéressés, les listes de marchandises ainsi que tous les détails qui s'y rapportent.

le ton du plomb dans l'huile a été ferme, mais il n'y a pas encore de changement à enregistrer, et dans le moment rien n'indique qu'il y en aura. Les lots de 5 tonnes se vendent sur la base de $15.50 les 100 lbs; les lots d'une tonne à $16 et en plus petites quantités à $16.35.

DES COMMANDES SONT PRISES DANS LE MOMENT POUR LES INSECTICIDES

Insecticides — Les commandes d'insecticides pour la saison de 1920 commencent à arriver en plus grande quantité que l'an dernier. Cela est dû, en partie, au fait que les marchands ont réduit leur stock au minimum et qu'ils croient qu'il serait sage de leur part de se procurer de bonne heure leurs approvisionnements pour l'an prochain. Les tendances sont fermes, mais aucune avance n'est attendue dans le moment, disent les manufacturiers.

IL Y A ENCORE DE L'ACTIVITE DANS LE COMMERCE DE LA PEINTURE

Peintures préparées — La saison active est finie, mais si l'on considère l'avance de la saison, beaucoup de peinture se vend encore. De fait le temps approche rapidement, semblerait-il, où les marchands se rendront compte de l'importance de vendre des peintures et des spécialités durant toute l'année. Les prix restent stables sans changement.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

	la livre
La livre	0.12 0.12

Couleurs (sèches)	la livre
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11 0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15 0.17
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08½ 0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17 0.19
Vert Chrome, pur	0.19 0.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10 0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½ 0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½ 0.15
Ochre d'Or, 100 livres	0.08 0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils	0.04 0.04½
Ochre jaune, barils	0.03½ 0.05½
Ochre français, barils	0.06 0.10½
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½ 0.03½
Rouge Super Magnetic	0.05
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23	0.30
Rouge Indien	0.30	0.36
Jaune chrome, pur	0.53	0.55
Ochre d'or, pur	0.30	0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25	0.29
Verts, purs	0.28	0.38
Terres de Sienne	0.34	0.36
Terres d'Ombre	0.34	0.36
Bleu Ultra-marin	0.45	0.50
Bleu de Prusse	1.00	1.02
Bleu de Chine	1.00	1.02
Noir fin	0.35	0.37
Noir ivoire		0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38	0.40
Noir de marine, 5 livres		0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

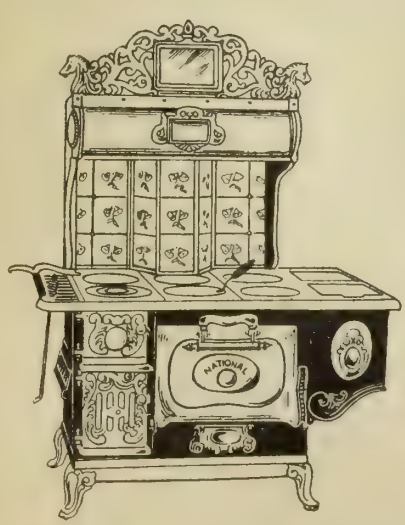
Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss, C. P. C.	5.75
Email "Blanc",B-H	6.90
Mooramel	7.00

Vitre — Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%.
Comptant, 2 pour cent.
f.a.b. Montréal.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 20 pour 100.
Livraison en ville, 25 pour 100.
f.a.b. Montréal.



POELE EN ACIER

"National"

Chauffe au bois et au charbon

Ce poêle est fourni avec réservoir en avant ou sans réservoir du tout. Le réchaud est fourni avec ou sans tuiles et le tuyau est noir, nickelé ou tuilé. Ce poêle est nickelé. Nous le fournissons également avec grande ou petite corniche au lieu d'un réchaud élevé, ce qui est moins dispendieux.

Pour plus de renseignements au sujet de la vente de ces poêles, écrivez à

LA FONDERIE DE L'ISLET, Limitée,

L'Islet Station, Qué.

AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE

Avis est par les présentes donné que James Goddard, des cité et district de Montréal, dans la province de Québec, soldat de retour du front, s'adressera au Parlement du Canada, à sa prochaine session, afin d'obtenir un bill de divorce d'avec son épouse, Lilian Frances Goddard, pour cause d'adultère.

JAMES GODDARD.

Daté à Montréal,
le 10 octobre,
A. D. 1919.



"Argonne"

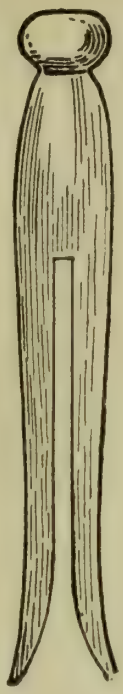
UN

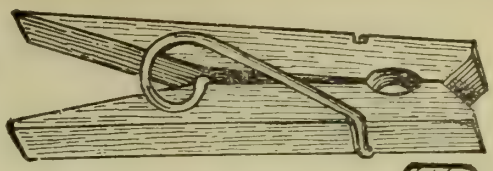
FAUX-COL

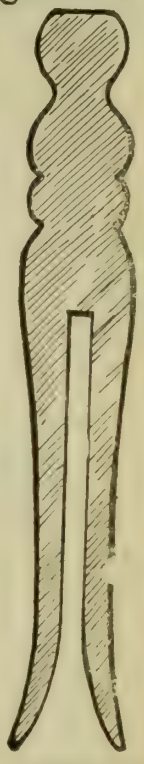
ARROW

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

LUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED







Les ménagères tiennent toujours à avoir de bonnes EPINGLES A LINGE Vendez-leur les nôtres.

AGENTS: McFarlane & Field, Hamilton ; Boivin et Grenier, Québec: Delorme Frères, Montréal; J. H. White, St. John, N.B.; H. D. Marshall, Ottawa ; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; Harry Horne Co., Toronto.

The Megantic Broom Mfg. Co.

LIMITED

Manufacturiers de Balais, d'Epingles à

LAC MEGANTIC, QUE.



Il n'y a pas de Meilleurs Balais que les nôtres

Parce qu'ils sont faits avec le meilleur blé d'Inde à balais au monde. Outre le service **exceptionnellement** long qu'ils donnent à vos clients, nos balais vous laissent une **marge de profits** qui vaut la peine que vous preniez en stock notre ligne.

C'est le bon temps de vous protéger contre la hausse continuelle des prix. En donnant votre commande immédiatement, vous aurez des prix qu'il nous sera peut-être impossible de vous offrir plus tard.

Notre outillage moderne nous permet de fabriquer en grande quantité, de sorte que nous sommes en position de répondre à tous vos besoins.

Une commande d'essai vous convaincra de la qualité de nos balais.

Ecrivez aujourd'hui même à la

FABRIQUE DE BALAIS DE GRANBY

GRANBY, Qué.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

Employez-vous des boîtes de Carton ?

Vos boîtes sont-elles assez fortes, arrivent-elles à destination brisées, votre marchandise endommagée ?

Avez-vous déjà pensé qu'une belle marchandise empaquetée dans une boîte poussièreuse perdra son éclat et que vos ventes en souffriront considérablement ?

Eh bien ! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.

Recevez le meilleur service de

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

BROQUETTES



pour tout le monde

AJUSTEURS D'AUTO
AJUSTEURS DE VOITURES
MANUFACTURIERS DE PANIERS
POSEURS DE TAPIS
MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES
EBENISTES

Têtes qui ne se détacheront pas du corps du clou et pointes qui justifieront toutes exigences.

THE STEEL COMPANY OF CANADA, LIMITED,

MONTREAL HAMILTON

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL. Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

Fer-blanc en Lingot

"WILLIAMS HARVEYS"

99.50 p. c. pur

Livraison prompte à même notre stock

A. C. LESLIE & CO., Limited

560 rue Saint-Paul ouest, MONTREAL.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

LES MEILLEURS BALAIS ET BROSSES

SIMMS

sont faits par des experts

NOUS fabriquons des meilleurs balais et des meilleures brosses depuis plus d'un demi-siècle.

Nos opérateurs sont des experts.

Notre fabrique est complètement outillée avec les meilleures machines et les plus perfectionnées.

Le résultat de cette combinaison, c'est un produit parfait — les balais et les brosses que le public veut acheter.

Prenez en stock la fameuse ligne de

SIMMS

Brosses à plancher — Balais
Brosses à chaussures — Petits balais
Brosses à poêle — Pinceaux à peinture
Blaireaux

Avec chaque vente — un joli profit et un client satisfait.

Ecrivez pour avoir nos prix, etc.

T. S. SIMMS & CO., Ltd,

Fabricants des meilleurs balais et des meilleures brosses depuis 54 ans.

SIEGE SOCIAL: ST. JOHN, N.B.

MONTREAL LONDON TORONTO

Tout Propriétaire de Cheval a Besoin de ces Bourrures

Le Crampon Tapatco donne une prise solide et tient en place les agrafes, longtemps après que le tissu lui-même a été affaibli par l'usure.



C'EST LA RAISON POUR LAQUELLE LES VENTES SONT CONTINUELLES ET PROFITABLES.

Les marchands aiment à tenir les lignes qui sont en demande — naturellement, ils préfèrent les lignes qui se vendent facilement tous les jours de l'année. Ils ont trouvé une semblable ligne avec les Bourrures Tapatco à colliers de chevaux — et une ligne qui ne manque jamais de donner satisfaction.

Avec un petit travail supplémentaire, un marchand peut accroître le chiffre de ses ventes de cette ligne profitable. En disant aux clients combien il est important de fournir une telle bourrure pour tous les chevaux, il peut inciter plus de gens à les employer continuellement. Il peut facilement signaler la perte qu'éprouve un cultivateur quand ses chevaux doivent rester au repos à cause d'épaules blessées — il peut offrir les Bourrures Tapatco comme moyen certain de prévenir les contusions, les blessures et l'irritation. Un examen de la bourrure de la part du client bâcle généralement une vente.

Poussez la vente des Bourrures Tapatco de cette manière — et vous constaterez qu'il est possible de doubler vos ventes de cette ligne profitable.

GANTS TAPATCO

Notre ligne variée et complète comprend des modèles pouvant répondre à tous les besoins en fait de gants de travail.

Modèles: Gantelet, poignet en tricot et haut avec bande.

Epaisseurs — Epais, moyennement épais et minces.

MATERIEL — bout en cuir, paume en cuir, en jersey, gants et mitaines en tan, ardoise ou oxford.

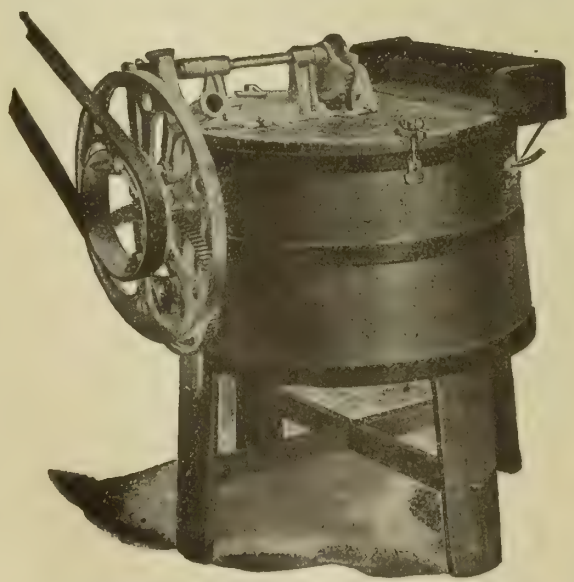
TAPATCO REGISTERED TRADE MARK BRAND

BOURRURES

à Colliers de Chevaux

American Pad & Textile Co.,

Chatham, Ont.



Les Machines à Laver

CONNOR

Procurent de Gros Profits et des Ventes Faciles

Prenez maintenant en stock une ligne de Machines à Laver de vente rapide et pleinement garantie. Ecrivez-nous aujourd'hui pour détails complets relatifs à notre mode de vente et qui vous assure un plus grand succès. Les Machines à Laver "Connor" sont bien faites — toujours satisfaisantes — et attirent des ventes rapides. N'hésitez pas plus longtemps — écrivez-nous simplement que cela vous intéresse. Notre proposition fera plus que de vous être agréable.

Les Machines à Laver "Connor" sont faites en plusieurs styles: pour marcher soit par l'Electricité, le Gaz, le pouvoir d'Eau, soit pour usage à mains. Aussi Tordeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir, Barattes, etc.

J. H. CONNOR & SON, Ltd., Ottawa, (Ont.)

L'ECONOMIE DU SERVICE Ford

L'USURE est inévitable même dans le meilleur auto, mais certaines pièces s'usent plus vite que d'autres.

Il n'est pas nécessaire de mettre votre voiture au rancart parce que les segments du piston sont usés, parce que les pointes en platine des vibrateurs ne sont plus bonnes. Le reste de votre auto est probablement aussi bon que lorsque la voiture était neuve.

Les médecins s'accordent à dire que l'organisme humain se renouvelle, cellule par cellule, tous les sept ans. Vous pouvez faire la même chose avec votre Ford et prolonger sa durée au minimum du coût en remplaçant de temps en temps les pièces usées.

Le Service Ford a contribué à doubler la durée des voitures Ford et à réduire les dépenses de l'automobilisme. Le fait qu'un Auto de tourisme Ford, qui coûte $690 f.a.b., Ford, Ont., peut être acheté séparément, pièce par pièce, pour $917, est une preuve suffisante de l'économie de la conduite d'un Auto Ford.

Vous y gagneriez à faire la mise au point générale (overhauling) de votre auto durant les mois d'hiver. 700 vendeurs canadiens et plus de 2,000 garages peuvent vous fournir les véritables pièces de rechange Ford et vous donner un service rapide pour vos réparations.

Lorsque vous achèterez un auto, choisissez un Ford et profitez de l'économie du Service Ford.

FORD MOTOR COMPANY OF CANADA, Limited.

Ford, - Ontario

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



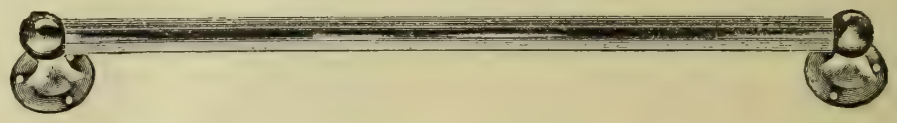
INCORPOREE EN 1895

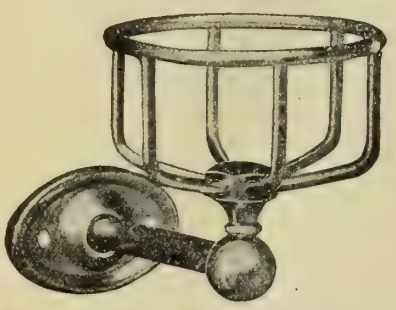
MEDAILLE D'OR
Grand Prix Spécial
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.



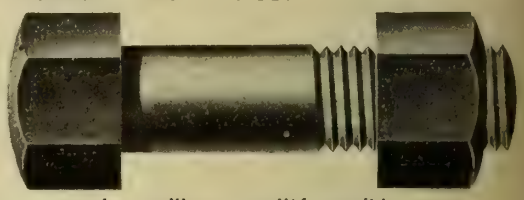


Garnitures Gendron pour Salle de Bain

D'autres produits Gendron pour écouler votre stock plus rapidement. Assurent de grosses ventes, un bon profit, une clientèle permanente et des commandes répétées. Attirent le client et lui donnent satisfaction.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, Limited
rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ontario.

Une compagnie essentiellement canadienne, manufacturant les
ECROUS AVEC TARAUD.



FOREUSES A TORSION.



Chaque outil est garanti.

La meilleure qualité possible.

Demandez à votre marchand de gros les Ecrous avec taraud Morrow ainsi que les foreuses à torsion Morrow et vous serez certain d'avoir ce qu'il y a de mieux sur le marché.

JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LIMITED.
Ingersoll Canada

Les limes Ingersoll taillent plus vite et durent plus longtemps.

En gros seulement de
F. BACON & CO., Agents,
Montréal, Qué.

Crampons de Sûreté pour le tour "Vulcan" de Williams



Forgés au Marteau-Pilon

EN STOCK :

A bout droit et courbé 1 ou 2 vis, 16 dimensions. Capacité ⅜ à 6 pouces.
Demandez notre brochure traitant des outils de machinistes.

J. H. WILLIAMS & Co.

122 rue Richards - - - Brooklyn, N. Y.
122 rue Vulcan - - - Buffalo, N. Y.

Représentants Canadiens
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.
Montréal et Québec



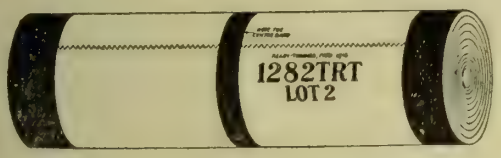
En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

On tient à avoir les

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

parce qu'ils donnent une toilette nouvelle aux murs de la maison et qu'ils mettent dans chaque pièce un atmosphère de confort et de gaieté. Ces papiers offrent tout ce qu'il y a de mieux en fait de tapisseries avec toutes les qualités au choix.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



se gagnent de nouveaux amis chaque fois qu'ils sont employés et ils attirent des clients nouveaux aux magasins qui les vendent.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

Il se Vend à Vue!

Le Tranche-Aliments "HOME 65"

—parce que vous pouvez facilement démontrer à vos clients que c'est l'article le plus utile qu'ils peuvent avoir dans leur cuisine.

Maxwell

Superbement fini

Chapeau hermétique à l'eau

Fait au Canada

Une bonne ligne à mentionner en tout temps.

MAXWELLS LIMITED

St. Marys, Ontario

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

La demande pour une Peinture se mesure ordinairement par sa popularité

C'est pourquoi—

LA PEINTURE RAMSAY'S

est pour vous une ligne profitable à vendre.
Ecrivez-nous pour notre proposition attrayante.

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.
TORONTO MONTREAL VANCOUVER

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

---

Téléphone Main 2195

MASSE & LANCTOT

et Provisions en gros. Receveurs et expéditeurs directs.

77 Marché Bonsecours, MONTREAL

Tél. Main 1689. Résidence: Est 6412

E. W. CARON

Marchand en gros de provisions, farine et grain de l'Ouest.

137-139 rue des Commissaires Est, MONTREAL

Téléphone Main 2001-5553

J. A. GAUTHIER

Marchand de Fruits et Légumes en gros

54-55 Marché Bonsecours, MONTREAL

Bureau: Main 3016 Résidence: Lasalle 1876

J. B. LAVERDURE

Marchand de Fruits et Légumes en gros

57 Marché Bonsecours, MONTREAL

Téléphones: Bell Main 2952

J. A. DUBOIS

Marchand de Fruits et de Légumes en gros et à commission

BANANES UNE SPECIALITES

63 Marché Bonsecours, MONTREAL

Tél. St-Louis 99-3574-4317

S. L. CONTANT

590 Marie-Anne, MONTREAL

CHARCUTERIE — VIANDES FUMEES

F. X. Charbonneau
Résidence privée:
141, Rue Montcalm,
Tél. Est 2994.

Magasin:
Tél. Main 1573

CHARBONNEAU FRERES

Marchands de Fruits et Légumes en gros et en détail.

78 Marché Bonsecours, MONTREAL

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 34,000,000.00

95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

BANQUE D'HOCHELAGA

—— Fondée en 1874 ——

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 67,000,000

—— DIRECTEURS: ——

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson,
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

——— 39 Bureaux de Quartiers ———

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

UNE PERIODE D'ACTIVITE FINANCIERE S'ANNONCE

Nous sommes à présent dans une période d'activité sans précédent dans le marché des actions et obligations canadiennes.

Les mois qui vont venir devraient être les témoins d'une demande considérable d'actions et obligations canadiennes, comme l'histoire du Canada n'en mentionne pas.

Le succès de l'Emprunt de la Victoire 1919 assurant au Canada d'amples provisions d'argent, tendera à rendre plus faciles les conditions monétaires dans tout le Dominion. En outre, cet Emprunt a élargi le marché pour les actions et obligations canadiennes. Pendant ces derniers mois toutes les nouvelles émissions d'actions et d'obligations ont été suspendues de façon à laisser le champ libre à l'Emprunt de la Victoire du Gouvernement. A présent que le succès, à couronné cet emprunt, il y a toutes indications qu'un chiffre record de nouvelles émissions d'actions et d'obligations sera lancé sur le marché canadien. Ensuite, il y aura probablement une période d'activité considérable à la Bourse de Montréal. Les affaires de la Bourse se sont étendues à un degré considérable et alors qu'il y a quelques années la liste active s'élevait à 10 ou 12 stocks différents, il n'est pas rare à présent d'avoir 55 ou 60 émissions négociées au différentes parties de la Bourse.

Il peut être également souligné que les stocks industriels canadiens n'ont pas monté comme les stocks américains et que la plupart peuvent encore être achetés à des prix qui assurent au capitaliste de bons revenus.

ASSEMBLEE ANNUELLE DE L'ASSOCIATION DES BANQUIERS CANADIENS

L'assemblée générale annuelle de l'Association des Banquiers Canadiens a été tenue à Montréal le 13 novembre. En outre de la lecture des minutes et de l'état financier, il fut également reçu des rapports du secrétaire, du comité de rédaction (Canadian Bankers' Journal), du comité sur les profits des employeurs, du comité d'économie, du comité sur les banques à succursales, et aussi des rapports sur des sujets éducationnels.

Après le discours du président, les questions suivantes furent discutées: Les crédits outremer.

Les amendements aux règlements comprenant la révision d'une enquête par un comité dans les différences des maisons de conpensation.

Considération du rapport du comité de la Maison de Compensation de Winnipeg sur un système de collection centralisé.

Considération d'un memorandum préparé par l'Editor Canada Newspaper Company of London, England.

Lettre de la Royal Loan and Savings Company (Brantford) re plainte des banques quant aux heures du samedi soir proposées par la compagnie.

Chèques étampés: Les banques devraient-elles à une date à déterminer employer ces chèques seulement? (Circulaire No 9. — A., Juillet 1919.)

M. C. A. Bogert, gérant général de la Dominion Bank et ancien vice-président de l'association, fut élu président, succédant à M. E. L. Pease. M. Pease qui est directeur gérant de la Royal Bank, était président de l'association depuis 1914. Les personnages suivants furent élus vice-présidents: Sir Frederick Wiliams-Taylor, gérant général de la Banque de Montréal; M. H. A. Richardson. gérant général de la Banque de Nouvelle Ecosse; Sir John Aird, gérant général de la Banque Canadienne du Commerce, et M. C. E. Neill, gérant général de la Banque Royale du Canada. Le président et les vice-présidents, de concert avec M. Edward C. Pratt gérant général de la Banque Molsons, et M. J. P. Bell, gérant général de la Banque d'Hamilton, constituent le comité exécutif de l'assocation.

LA BANQUE MOLSONS

[Incorporée en 1855]

Capital et Fonds de Réserve $9,000,000

Ce "n'est que" grâce au crédit qu'elles obtiennent des banques que la plupart de nos grandes industries peuvent mener leurs affaires à bonne fin. Si vous sentez que vos affaires justifient l'emploi d'un capital plus considérable, nous suggérons une entrevue avec le gérant local de la Banque Molsons. Il se fera un devoir de vous conseiller dans vos affaires de finances.

Edward C. Pratt,

Gérant Général

Assurances et Cartes d'Affaires

Garantie de Contrat

Entrepreneurs-Contracteurs

Les Municipalités exigent des Constructeurs de chemins des dépôts de garantie pour la bonne exécution dans un temps déterminé des travaux entrepris. Les propriétaires exigent aussi des Contracteurs des dépôts de garantie de même nature. "La Prévoyance" moyennant une indemnité relativement minime garantit la bonne exécution des obligations de toutes espèces contractées par des Entrepreneurs et leur permet ainsi de faire fructifier des capitaux qui, déposés en garantie, ne leur rapporteraient que l'intérêt modique de la banque.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

ASSURANCE COMMERCIALE

Un commerce quel qu'il soit ne saurait être solidement protégé, si ceux qui contribuent le plus à son succès ne sont pas titulaires d'une Police d'Assurance dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous renseignements à la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - TORONTO

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

The Liverpool-Manitoba
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal
angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00
Capital Souscrit $1,000,000.00
Capital Versé $247,015.70
Actif $1,019,177.68
Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal
Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER
Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St.-Jacques. MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE
Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal

ASSURANCES

VELOPPEMENT DE L'ASSURANCE CONTRE LES INCENDIES ET LES ACCIDENTS

A une assemblée du Montreal Rotary Club te- le 4 novembre, un discours fut prononcé par Pemberton Smith, sur le sujet de l'assurance. soulignant son origine et son développement, il que l'assurance-feu était née en l'an 44 avant us-Christ dans l'ancienne Rome, mais qu'elle it été abolie par les pères de la cité parce que mme qui avait la brigade de feu organisée pos- ait quelque chose comme un cinquième de toute propriété immobilière comme résultat de ses rges et opérations pour combattre le feu. De- lors jusqu'en 1435 de notre ère le monde se pas- l'assurance et cette longue période fut connue me l'âge sombre. A cette époque, une compagnie formée à Barcelone et au seizième siècle l'assu- ce maritime fut inaugurée. Les organisations surance-feu prirent naissance réellement à la e du grand feu de Londres en 1666, mais la pre- e compagnie d'assurance fut virtuellement éta- à charte en 1696. La première charte de ce cô- e l'Atlantique fut établie en 1790 pour "faire af- s aux Etats-Unis, au Canada et en Nouvelle- sse". Aux premiers jours de l'assurance, chaque compagnie avait ses propres brigades pour combattre les feux sur les propriétés qu'elle avait assurées, et si un édifice qui n'était pas assuré brûlait, les compagnies accouraient sur la scène de l'incendie et la première venue avait la mission d'éteindre l'incendie et était payée par la corporation de Londres.

:o:

L'ASSOCIATION D'ASSURANCE DE MONTREAL

L'assemblée annuelle de l'Association d'Assurance de Montréal et la "Blue Goose" Association a été tenue le 5 Novembre à Montréal sous la présidence de Lieut.-Col. Morris. On lut des rapports des activités de l'Association pendant l'an dernier, rapports qui montrent de jolis développements dans tous les départements et reflètent spécialement des progrès notables dans les lignes de travaux éducationnels. La publication du premier numéro du "Journal" montra un profit, et c'est un début pour former une bibliothèque de référence.

Les officiers élus pour l'année en cours sont: Président, M. J. E. Moberly, gérant de la Northern Assurance Co.; vice-présidents, M. W. S. Jopling, gérant de la Commercial Union Assurance Co., et M. Lewis Laing, assistant-gérant de la Liverpool and London and Globe Insurance Co., trésorier, M. C. S. Scott, de la Phoenix Assurance Co., de Londres. La série des lectures hebdomadaires sera reprise à une date prochaine et déjà des personnes éminentes promettent aux journaux des sujets d'intérêt pour les hommes dans l'assurance-feu.

St-Louis 1788
Laurier Est.

A. BERTRAND
BOUCHER-EPICIER
Chambord, MONTREAL
ésidence
St-Louis 5750

St-Louis 3911

BRISSETTE & FRERE
LGANISATION. Pneus Deux dans Un. Auto à louer.
155 Laurier, Est, MONTREAL.

GEO. E. CHENARD
657 Mont-Royal Est, MONTREAL
Merceries pour hommes.

AIE RENAUD — JOSEPH GIROUX
rue Marquette — 1190, rue St-Valier
Téléphone Bell Main 7227

RENAUD & GIROUX
Marchands de Légumes
Gros et Détail
Spécialité de Patates au char.
51 et 52, Marché Bonsecours, Montréal.

Tél. Main 2643 — Rés. Est 7737

E. BENOIT FILS
Marchands de Farines, Grains, Provisions, Etc.
187-189 rue St-Paul Est, MONTREAL.

Téléphone: Est 5340

La Cie de Musique "Champion"
Instruments de Musique. Musique en Feuilles.
Machines à Coudre.
Réparations faites avec soin
764 rue Ste-Catherine (près Panet) Montréal.

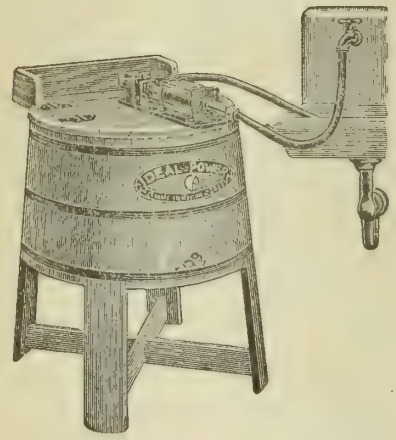
Tél. Main 5163

O. SEGUIN
Marchand de Patates, Provisions et Légumes
30-32-34 Place Jacques-Cartier, MONTREAL.
Tabac: une spécialité. — En Gros et Détail

Téléphone Est 415
Accessoires pour toutes sortes de machines. Réparations de machines et gramophones. Satisfaction garantie.

Singer Sewing Machine Co.
Nous vendons à termes faciles et échangeons les vieilles machines. Nous vendons records et gramophones. Echangeons les Records.
Echange Ontario
A. BOIVIN, Prop., 904 Ontario Est, près Papineau. MONTREAL.

L'"IDEAL"



"La Machine qui marche toute seule"

est la lessiveuse actionnée par l'eau sur laquelle on peut compter pour avoir un service long et satisfaisant, lorsque l'on peut avoir la pression d'eau requise.

Le moteur est simple de construction, n'ayant pas de parties délicates susceptibles de se détraquer. Il est fort et rapide, et avec du soin il durera des années.

Chaque moteur est éprouvé avec soin avant de partir de la fabrique.

Dans la fabrication de l'"Idéal" — moteur, cuve et autres parties — le meilleur matériel est employé par des ouvriers d'une grande habilité, de sorte qu'une fois la lessiveuse finie elle approche autant de la perfection qu'il est possible de le faire.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

Représentant: JOHN R. ANDERSON

36-38 Rue St-Dizier, - - - - MONTREAL, P.Q.

PAR PLATE

100 per cent Value

Argenterie de confiance à prix modéré.



Faite au Canada.

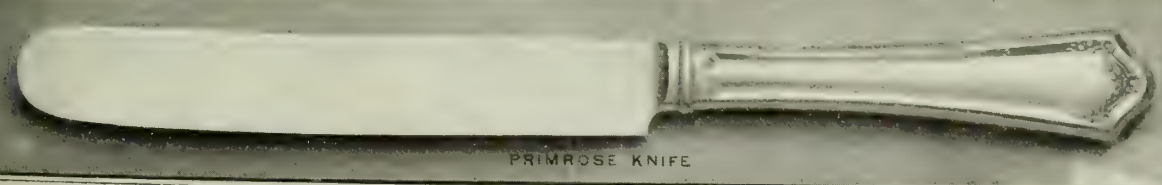
L'OBJET de la PAR PLATE est d'établir des étalons de qualité durable en fait d'argenterie à prix modéré — et de rendre ces étalons de qualité aussi connus que ceux de l'Argenterie De Luxe Community Plate. L'Argenterie Par Plate est scientifiquement modelée pour donner un excellent service pour le prix. Cette argenterie est entièrement recouverte d'un placage de première qualité et l'endroit où porte surtout l'usure — c'est-à-dire le dos des cuillères et des fourchettes — est renforcé par une couche additionnelle d'argent pur.

Les modèles de l'Argenterie Par Plate, dessinés par les mêmes artistes qui ont fait les superbes modèles de l'Argenterie Community Plate, sont plus jolis que ceux de n'importe quelle autre argenterie offerte à ce prix. Cette argenterie donne une apparence plus distinguée à la table et elle donne une plus grande satisfaction.
Comme arbitre du bon goût, le marchand est en position de discerner rapidement la valeur des articles qu'il recommande à sa clientèle. Avec l'Argenterie Par Plate il aura une ligne qu'il pourra vendre avec la plus entière confiance.

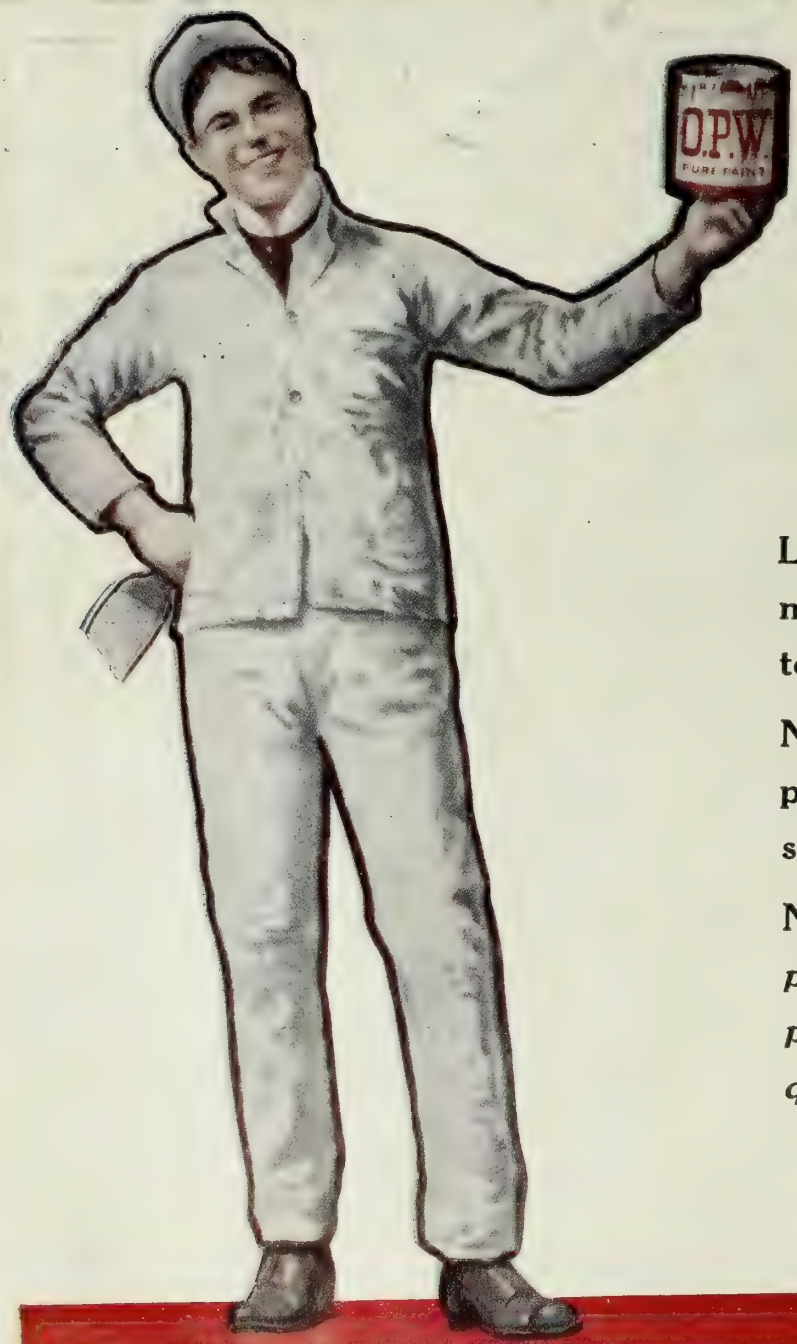
Faite au Canada par la

ONEIDA COMMUNITY, LTD.

Fabricants aussi de la célèbre Argenterie De Luxe Community Plate.



PRIMROSE KNIFE



Sauvez la surface

et

Vous sauvez tout

La saison d'automne, plus que n'importe quelle autre, est le bon temps pour peinturer.

Nous sollicitons de nouveau votre patronage sur la base du mérite seulement.

Nos produits ne sont pas faits *pour être vendus à un certain prix* mais *d'après un étalon de qualité!*



OTTAWA PAINT WORKS LIMITE

OTTAWA,
Canada.

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCES — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887 — MONTREAL, vendredi, 28 novembre 1919 — Vol. XXXII—No 48

Acme Glove Works

Limited

Montréal

Opérant
5 Fabriques
2 Tanneries

Cela ne demande que très peu d'argent pour avoir un stock bien garni de ganterie Acme. Mais quand vous l'avez vous êtes prêt à répondre aux besoins de CHAQUE client quelque soit le cuir ou la combinaison de cuir qu'il demande. Et l'échelle des prix est assez variée pour convenir à toutes les bourses. Envoyez-nous une commande d'assortiment de ganterie.

ACME
TRADE MARK

Gants et Mitaines de Travail.



JOHN FORSYTH

Le SOUS-VETEMENT
Forsyth

MONTREAL:
513 Hôtel Windsor, Jos. Léonard et J. A. Picard, représentants.

QUEBEC:

AIREDALE

Marque Enregistrée

Sous-vêtements en laine à côtes pour hommes.

Faits en quatre qualités - chacune au premier rang dans sa classe pour le confort, la chaleur et la durée.



Seuls Agents

John M. Garland Son & Co., Ltd.

OTTAWA, CANADA.

Nouveautés en gros

21,000,000 D'ANNONCES

Ayant quatre fois cette dimension



seront imprimées et distribuées dans les familles les plus à l'aise du Canada, durant les quatre prochains mois. Le pouvoir de vente extraordinaire de cette grande campagne de publicité se fera sentir dans chaque magasin au détail de toutes les provinces du Dominion. Ces annonces s'adressent aux mères et elles ne pourront manquer de créer une demande considérable et profitable pour les bas Little Darling et Little Daisy. On vous les demandera bientôt. Commandez-en un bon assortiment chez votre marchand de gros.

THE CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO.
LIMITED.
Hamilton, Ont.

SUNSHINE HOSIERY REGISTERED

"LITTLE DARLING"
"LITTLE DAISY"

HOSIERY FOR INFANTS AND CHILDREN

BAS POUR BEBES ET ENFANTS.

LA MAISON CANADIENNE

Des Nouveautés, Articles de fantaisie et Brimborions

BAS

Nos voyageurs sont actuelement sur la route avec leurs échantillons de bas pour hommes, femmes et enfants pour le printemps. Demandez à les voir le plus tôt possible. Tout indique une rareté sans précédent pour l'an prochain, avec des prix beaucoup élevés. Nous invitons également nos clients à acheter tous les bas de laine dont ils ont besoin maintenant. La demande est grande et notre stock s'épuise rapidement. Toutes ces ilgnes ne peuvent être répétées.

DEPT. M.

Laines à tricoter. Valeur spéciale en fait de laine grise à tricoter à $1.25 et $1.50 la livre. Faites-vous montrer aussi notre laine "Phyllis" à chandails (sweaters) en pelotes. 22 coeluris au choix.

Dépt. R. Robes de chambre pour garçonnets, fillettes, femmes et hommes. Cache-corset en soie, re $10.00 à $24.00 la douzaine. Bonnets de boudoir de $6.00 à $15.00. Tabliers à thé, de $2.35 à $6.50. Sous-vêtements en crêpe de Chine, de $39.00 à $120.00. Nouveautés en soie piquée japonaises. Grande variété de jupons de soie.

Dépt. D. Crêpe de Chine de soie, 36", 7 m/m, $1.75 la verge. Couleurs: ivoire, turquoise, rose pâle, gris, vin, taupe, brun, myrte, marine, noir.

Dépt. W. Tweed de 54" à $1.90 et $2.10 la verge. Demandez à notre voyageur de vous monter nos échantillons de Tissus à costumes de printemps.

Dépt. U. Très spécial: Gants courts, non doublés, pour hommes, en peau de mule de première qualité. $4.50 la douzaine.

Dépt. L. Mouchoirs en boîtes pour le commerce de Noël, de 25c la boîte de 3 à $1.50 la boîte de 6. Mouchoirs blancs pour hommes. Mouchoirs en linon, tous en boîtes d'une douzaine. Fini doux, de $1.75 à $2.25 la douzaine. Fini toile, de $1.85 à $2.75 la douzaine.
Mouchoirs à points d'ourlet, en pure toile pour hommes, $3.00, $3.50, $4.00 la douzaine.

Dépt. C. Flanellette blanche très épaisse, 26, 27½ et 28", 30c et 32c la verge.
36" pour 39c.
Domet blanchi de 27" à 35c la verge.
Guingan à tabliers, 27", 29½c et 32c la verge.

Dépt. F. Résilles de soie avec élastique, marque "Premier", $4.25 la grosse.

Dépt. S. Soutache roulée Corticelli, noire seulement. Prix de la liste, $1.35 la boîte de 12 rouleaux. Notre prix, 45c la boîte de 12 rouleaux.

Nous apportons une attention toute spéciale aux commandes par lettres, télégrammes et par téléphone à longue distance.

Si notre voyageur ne passe pas chez vous, veuillez nous en avertir et il ira vous voir.

Hodgson, Sumner & Co. Ltd

83 à 91 rue St-Paul Ouest **21 rue St-Sulpice** **82 à 94 rue Le Royer**

Montréal

SALLES D'ECHANTILLONS:

Edifice Métropole SHERBROOKE — 7 rue Charest QUEBEC — Hôtel Windsor OTTAWA — Carlaw Bldg. 28-30 rue Wellington-Ouest TORONTO — 503 Edifice Mercantile VANCOUVER

Les Ventes des Fêtes

Les Perspectives du Commerce des Fêtes sont Bonnes.

Les gages sont élevés — les salariés tiennent à avoir ce qu'il y a de mieux — êtes-vous prêt à le leur donner?

Les marchands sagaces prévoient à l'avance que leurs stocks doivent être bien assortis.

Votre choix parmi le gros assortiment de The W. R. Brook Company Limited peut vous aider. Profitez de notre département des commandes par la poste.

THE W. R. BROCK COMPANY,

LIMITED

MONTREAL.

NOUS POUVONS FAIRE DES LIVRAISONS IMMEDIATES

Nous avons actuellement en stock le Gant Ballantyne (en tricot écossais) et nous pouvons remplir les commandes jusqu'à un certain point.

Prévoyant une demande plus considérable que jamais pour le Gant Ballantyne (en tricot-écossais), à cause de la publicité qui est faite actuellement dans les principaux magazines canadiens, nous avons maintenu notre production en avant de nos commandes, de sorte que nous avons accumulé un stock de réserve pour la saison de vente de nos clients.

Ce stock de réserve sera, jusqu'à un certain point, rempli de lignes désassorties et il fera l'affaire des détaillants qui n'ont pas placé leurs commandes pour ce qu'il leur fallait; toutefois, il ne durera pas longtemps, de sorte que nous conseillons de placer votre commande immédiatement pour avoir votre part de ce stock.

Nous avons en stock le Gant Ballantyne (en tricot écossais) en bruyère, Oxford, gris, noir et kaki.



PRIX

S.K. 3. Bordé en cuir avec bouton-pression $12 la douz.

S.K. 4. Poignets à côtes élastiques . . . . . $10 la douz.

R. M. BALLANTYNE LIMITED

Stratford, Ont.

FOURRURES QUI DONNENT SATISFACTION

Les prix élevés et la rareté des marchandises ne nous ont pas empêchés d'avoir à chacun de nos étages un stock considérable de fourrures de toute description pour les deux sexes.

Voici quelques-unes de nos lignes principales:

POUR HOMMES

Capots en castor du Yukon, 50" de long $35.00
Capots en chat noir. Qualité exceptionnelle $35.00

POUR DAMES

Manteaux en rat, 50" de long $150.00
Manteaux en marmotte, 45" de long $100.00

Les fourrures vont sûrement se vendre plus chères la saison prochaine.

En conséquence, placez votre commande de bonne heure.

LA COMPAGNIE REDMOND LIMITEE

Winnipeg - - - - - - Montréal

HFD CO.

NOUS FAISONS UNE SPECIALITE DE TEINDRE LES FOURRURES DANS TOUTES LES NUANCES LES PLUS NOUVELLES

Renards, loups et renards blancs, taupe teinte et écureuils gris, vaisseau de guerre, lapins teints, etc.

Notre maison est la seule qui teint le renard et le loup en " Georgette "; la dernière nouveauté.

THE HOLLANDER FUR DYEING CO., LIMITED

645 rue Saint-Paul - - MONTREAL.

THE *Lang* SHIRT

LA CHEMISE LANG

La ligne dont la valeur exceptionnelle assure la satisfaction

The Lang Shirt Co., Ltd.

Kitchener, Ont.

POUR LE PRINTEMPS 1920



Vous auriez tout à y gagner à nous confier vos commandes de vêtements dès maintenant. Notre maison est la plus grande et la plus ancienne de la province de Québec, à l'est de Montréal.

Nous pouvons offrir aux marchands des prix qui leur permettront d'écouler rapidement leur stock, tout en faisant un superbe profit. Les vêtements portant la marque "G" sont confectionnés avec le plus grand soin. Le choix des modèles offre une superbe variété de toutes les dernières créations de la mode. Les tissus dont nous nous servons pour les confectionner sont d'une qualité durable exceptionnelle et la beauté des dessins ne peut manquer de plaire à tous vos clients, quelque difficiles qu'ils soient.

Ecrivez ou téléphonez pour avoir la visite de notre voyageur ou des renseignements complets sur la proposition que nous avons à vous faire.

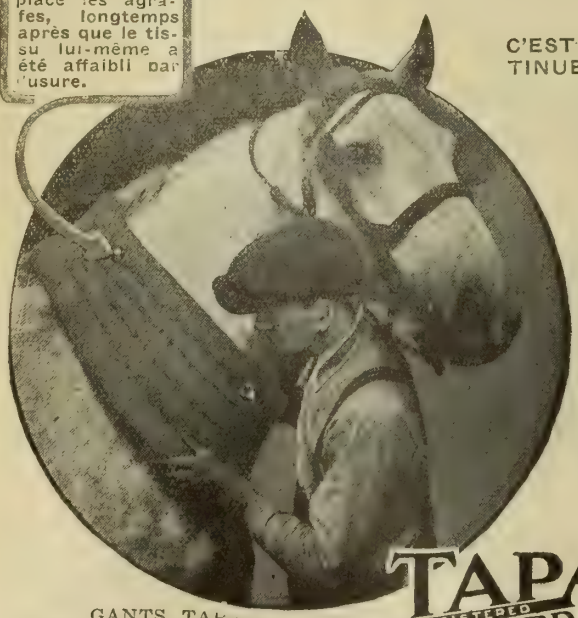
Nos commandes sont livrées promptement.

THE GARDNER CLOTHING MFG. CO.

Manufacturiers de vêtements en gros,

645, rue St-Valier, QUEBEC.

Le Crampon Tapatco donne une prise solide et tient en place les agrafes, longtemps après que le tissu lui-même a été affaibli par l'usure.



Tout Propriétaire de Cheval a Besoin de ces Bourrures

C'EST LA RAISON POUR LAQUELLE LES VENTES SONT CONTINUELLES ET PROFITABLES.

Les marchands aiment à tenir les lignes qui sont en demande — naturellement, ils préfèrent les lignes qui se vendent facilement tous les jours de l'année. Ils ont trouvé une semblable ligne avec les Bourrures Tapatco à colliers de chevaux — et une ligne qui ne manque jamais de donner satisfaction.

Avec un petit travail supplémentaire, un marchand peut accroître le chiffre de ses ventes de cette ligne profitable. En disant aux clients combien il est important de fournir une telle bourrure pour tous les chevaux, il peut inciter plus de gens à les employer continuellement. Il peut facilement signaler la perte qu'éprouve un cultivateur quand ses chevaux doivent rester au repos à cause d'épaules blessées — il peut offrir les Bourrures Tapatco comme moyen certain de prévenir les contusions, les blessures et l'irritation. Un examen de la bourrure de la part du client bâcle généralement une vente.
Poussez la vente des Bourrures Tapatco de cette manière — et vous constaterez qu'il est possible de doubler vos ventes de cette ligne profitable.

GANTS TAPA...
Notre ligne variée et complète comprend des modèles pouvant répondre à tous les besoins en fait de gants de travail.
Modèles: Gantelet, poignet en tricot et haut avec bande.
Epaisseurs — Epais, moyennement épais et minces.
MATERIEL — bout en cuir, paume en cuir, en jersey, gants et mitaines en tan, ardoise ou oxford.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND
BOURRURES
à Colliers de Chevaux

American Pad & Textile Co.,
Chatham, Ont.

BLUE'S STEEL CLAD

Modèle Diamond 303

LE PANTALON POUR L'HOMME D'ACTION



Pour les hommes robustes et travaillant au dehors à qui il faut des pantalons forts et résistants à l'usage le plus dur.

Avec coutures surjetées et piqûres doubles pour prévenir les déchirures, boutons rivetés brevetés et poches à coutures doubles.

La laine brute est tissée à notre usine de Coaticook, Qué., et le tissu est converti dans le produit fini à notre fabrique de Sherbrooke, Qué.

Du mouton au consommateur.

WALTER BLUE & CO., Limited

Sherbrooke, Qué. Montréal, Qué.

Coaticook, Qué.

LE PANTALON QUI EST GARANTI

RAYON "S"

Nouveau Département de "TOILE"

Malgré la rareté de cet article, nous avons un assortiment très intéressant.

RAYON "S"

HS11	—Toile à rouleau, bord rouge, pure toile 16-17 pouces	0.35
HUT	—Toile UNION écrue, 23 pouces	0.48½
HT10	—Toile UNION écrue, 23 pouces	0.52½
HJ90	—Toile UNION écrue, 23 pouces	0.52½
H7912	—Essui-mains toilette, blanc uni, 30 x 16	2.95
H7920	—Essui-mains toilette, blanc uni, 36 x 18	4.50
H510	—Essui-mains de bain avec frange, 16 x 36	3.50
H535	—Essui-mains de bain avec frange, 40 x 20	6.00

P. P. Martin & Cie, Limitée

Importateurs de nouveautés en gros.

Maison fondée en 1845

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, 103 Rue Wellington
ST-HYACINTHE, 229 Rue Cascades

50 rue St-Paul Ouest, Montréal.
Téléphone: MAIN 6730

OTTAWA, 166 Rue Sparks
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale
TORONTO, 152 Rue Bay

TROIS QUARTS DE SIECLE D'EXPERIENCE A VOTRE DISPOSITION.



Maison fondée en 1852

Fourrures

de la Marque

Moose Head

Très en renom pour
l'élégance distinguée
et la
qualité
irréprochable

Ecrivez pour avoir le catalogue.

Venez nous voir quand vous viendrez à Montréal.



L. GNAEDINGER SON & COMPANY

90-94 rue St-Pierre, MONTREAL.

The AGB Fabrics

Nous sollicitons actuellement des commandes pour l'automne 1920 en fait de

Satins Français

et de

Crêpes de Chine

Ecrivez pour avoir plus de renseignements à ce sujet.

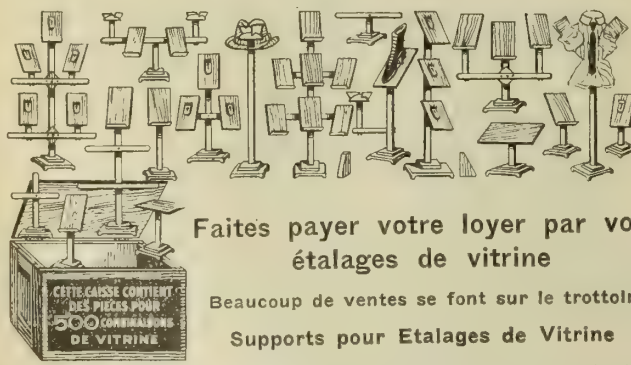
Nous avons également, pour livraison immédiate, de gros assortiments de crêpes Georgettes, Crêpes de Chine, Chiffons, Ninons et Georgettes, à prix populaires.

Albert Godde, Bedin & Cie.

PARIS TARARE LYON

64 Wellington Street W., Empire Bldg., Toronto.

Téléphone: Adelaide 3062.



Faites payer votre loyer par vos étalages de vitrine

Beaucoup de ventes se font sur le trottoir.

Supports pour Etalages de Vitrine

Une série merveilleuse de supports interchangeables patentés pour étalages de vitrine, appropriée aux Articles de Nouveautés, Costumes, Chapeaux, Chemiserie, Chaussures et Marchandises Générales. La série vous donnera 10 ans de Bons Services en rendant effectif votre commerce par l'arrangement de garnitures de vitrines.

Les Supports que vous voyez ci-dessus ne sont que quelques-uns des dispositifs que vous pouvez obtenir avec la série complète; on peut obtenir des centaines d'autres arrangements.

Faits de Chêne, fini Doré, Antique ou Patiné. La série est mise en un coffre en bois dur avec couvercle à charnières, un bon endroit pour garder les "Younits" extras qui ne servent pas pour le moment. Il y en a des milliers de cette série en usage journellement.

No 104. Cette série a 130 "Younits" interchangeables pour vitrines de Magasin Général $27.50

En outre de la série ci-dessus, nous en fabriquons une pour l'usage exclusif du Commerce d'Epicerie. Cette série est totalement différente de la série pour Magasin Général; elle est faite pour l'étalage de marchandises plus pesantes et convient spécialement à l'Epicerie de détail.

La Série No 20 a 89 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Grandes Epiceries $38.50

La Série No 20½ a 50 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Petites Epiceries $23.10

En Stock à Hamilton — Commandez directement ou par votre marchand en Gros — Patentés et faits au Canada.

THE OSCAR ONKEN CO.

5150 FOURTH STREET, Cincinnati, Ohio, U.S.A.



"Argonne"

UN

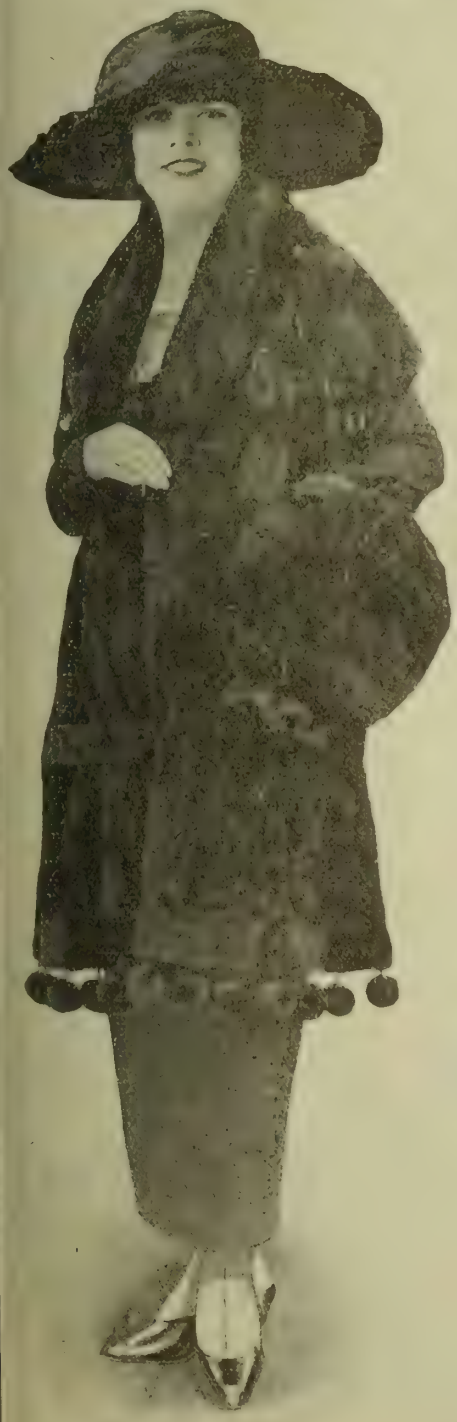
FAUX-COL

ARROW

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

MANTEAUX ET PARURES





Nous ne vendons que des fourrures sur la qualité desquelles vous pouvez compter, et nos modèles sont recherchés de tous ceux qui apprécient l'élégance et le bon goût.

Prix pour toutes les exigences.

Commandes par la malle soigneusement remplies.

Catalogue et prix sur demande.

Laberge, Chevalier

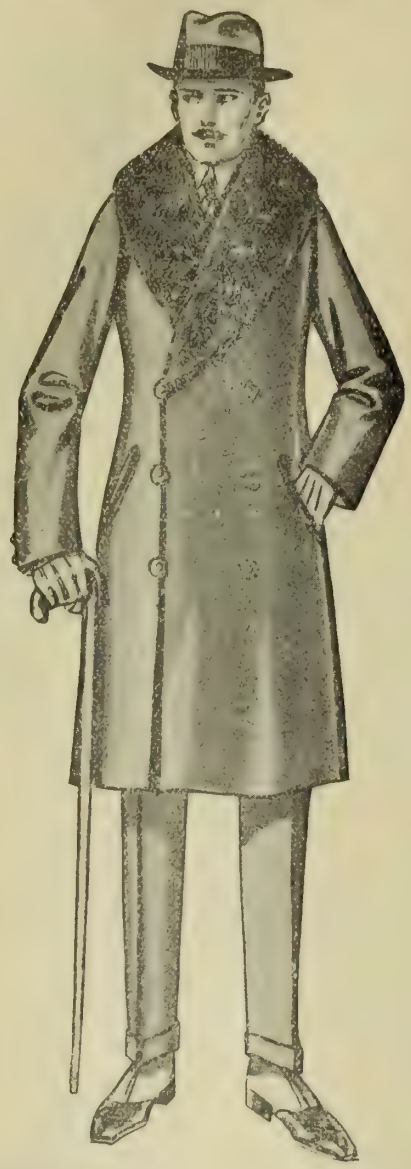
& Cie, Limitée.

FOURRURES EN GROS

457 rue St-Paul Ouest,

MONTREAL.

No. 500



PARDESSUS ajusté pour jeune homme, BEAVER noir entre-doublé de feutre jusqu'à la taille.

Collet châle ou carré.
Hudson Seal.
Loutre.
Castor piqué.
Mouton de Perse.

$85.00 et plus

GRAND ASSORTIMENT dans les paletots doublés en Marmotte, Rats Musqués, Vison, Collets en loutre, etc.

Desparois, Garneau & Cie., Ltée.

Manufacturiers de Fourrures en gros,

465 rue St-Paul Ouest, MONTREAL.

EVERYBODY'S OVERALL

Nous fabriquons une ligne complète d'"overalls" (salopettes) de première qualité en trois pesanteurs et styles différents.

Les acheteurs nous disent que ce sont les meilleures sur le marché.

AGENTS DEMANDES

pour la Province de Québec

Ecrivez tout de suite pour renseignements concernant l'agence exclusive pour notre ligne d'"Overalls" (salopettes) de vente rapide.

EVERYBODY'S OVERALL CO.

London, Canada.

Ouate en Paquets

"VICTORY" "NORTH STAR"
"CRESCENT" "PEARL"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.



En temps de Guerre comme en temps de Paix, l'Economie est un devoir national.

Faites disparaître ces disgracieux amas de papier sur vos plan hers — et supprimez le danger d'un incendie.

En vous servant d'une **Presse Climax à mettre le papier en balles** vous obtiendrez le plus haut prix pour vos papiers de rebut.

La **Presse Climax** comprime et met en balles votre papier prêt pour l'expédition.

Elle sauve du temps, du travail, tient votre établissement propre — et convertit en argent vos papiers de rebut.

Tout en acier. 12 dimensions. Durera toute une vie.

CLIMAX BALER Co

HAMILTON, ONT.

Noël
et
l'Etoile Bleue

Si vous n'avez pas encore placé votre commande de Noël pour les marchandises de la marque de l'Etoile Bleue, n'est-ce pas le temps de la donner immédiatement? Notre assortiment est plus intéressant et plus considérable que jamais. Donnez votre commande de bonne heure et assurez-vous le meilleur choix.

DENTELLES
BRODERIES
GARNITURES POUR ROBES
GEORGETTES
CHIFFONS
TISSUS LAVABLES
RUBANS
BAS
BRASSIERES
MOUCHOIRS
ETC.

Vous pouvez toujours reconnaître les marchandises portant la marque de l'Etoile Bleue par "leur" qualité. Mais pour cela, il vous faut vous assurer si elles portent bien la marque de l'Etoile Bleue. Aux points de vue de l'économie et de la beauté durable, les marchandises portant la Marque de l'Etoile Bleue ne peuvent être égalées.

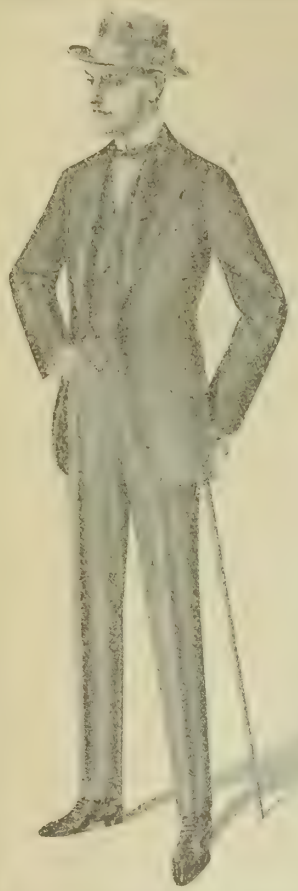
Nous sommes des manufacturiers et des importateurs de dentelles, de garnitures pour robes et de broderies. Nous importons des nouveautés de fantaisie.



Muser Brothers (Canada) Limited

12 RUE STE-HELENE, MONTREAL.

ew-York Boston Philadelphie Chicago Londres Nottingham Paris Calais
altimore Los Angeles San Francisco Caudry LePuy St. Gall



VETEMENTS FACILES A VENDRE

Nos vêtements sont tellement bien confectionnés que le client à qui vous les montrez n'hésite pas à les acheter.

Une autre caractéristique de nos modèles c'est l'élégance, chose qui compte dans la vente des vêtements tout faits.

Notre ligne comprend des modèles appropriés à tous les besoins de votre clientèle quelque difficile qu'elle soit.

Nos vêtements vous sont vendus à des prix qui vous laissent une belle marge de profits et les ventes répétées qu'ils font faire rendent votre commerce très prospère.

Si notre voyageur n'est pas encore passé chez vous, écrivez-nous et vous recevrez sa visite.

La Manufacture de Hardes de Victoriaville,

VICTORIAVILLE, P. Q.

St. George



UNSHRINKABLE

UNDERWEAR FOR MEN

St. George "Woolnap"

Le Sous-Vêtement qui répond à toutes les exigences du client le plus difficile. La surface intérieure du tissu est "duvetée" par notre procédé spécial, de sorte que chaque vêtement a la douceur de la soie — et la chaleur et la durée de la laine pure. L'étiquette "St-George" est recherchée par les hommes qui désirent un sous-vêtement d'un confort suprême.

THE SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, LIMITED

OSHAWA (ONTARIO)

GUELPH CARPET AND WORSTED SPINNING MILLS

LIMITED

Fabricants de

Tapis Wilton, Bruxelles, Velours et Tapisserie

ET TOUTE SORTE DE

"WORSTED"

GUELPH - - - - - ONTARIO

JAMES CORISTINE & CO., Limited

Marchands en gros

Manufacturiers

Un Stock Varié et Complet

:o:

Consultez notre Catalogue

pour

CHALES - ETOLES - COLLETS

et

MANCHONS

dans les styles les plus nouveaux

en

toutes sortes de Fourrures

:o:

MANTEAUX EN HUDSON SEAL

et en

MARMOTTE

de dessins élégants et objets d'une forte demande

:o:

James Coristine & Co.,
Limited.

Fourrures

Haute Qualité

James Coristine & Co., Limited

Rue Saint-Paul

MONTREAL.

Les Overalls (salopettes) "STAR BRAND" de GOODHUE'S

Conquièrent chaque jour une plus grande faveur.

Une salopette de première qualité **A prix populaire**

Garantie donner satisfaction

Soutenue par une expérience de plus de 25 ans.

Les Pantalons Kaki "STAR BRAND" faits en fameux croisé "MOHAWK" avec ceinture séparée, sont d'une valeur incomparable.

Fabriqué à ROCK ISLAND, Qué.

par

The J. B. Goodhue Co., Limited

Agence de Montréal, 211 Edifice Drummond. *Téléphone Uptown 1129.*



Etalez vos Fourrures sur des Mannequins DALE pour la Fourrure

Si vous voulez obtenir les meilleurs effets.

Ecrivez pour avoir notre catalogue avec la liste complète de nos mannequins d'étalage et de nos garnitures de magasin que vous pouvez employer avec avantage dans votre établissement.

Le nom
DALE
veut toujours dire
DISTINCTION
et
ROBUSTESSE
qui ne peuvent
être surpassées.
Venez nous voir en n'importe quel temps.



DALE WAX FIGURE CO., Limited,
86 YORK STREET - TORONTO.
Représentant à Montréal.
P. H. MUNRO
150 Bleury.
Vancouver: 501 Mercantile Bldg.

CE QU'EST LE SERVICE

A LA MAISON DU

SEAL HOLLANDER

M. LE MANUFACTURIER DE FOURRURE: Nous n'avons pas à insister auprès de vous sur la nécessité de faire teindre vos fourrures par un bon teinturier --- l'expérience vous a appris cela.

Et avec le service HOLLANDER à votre porte, pour ainsi dire, cela devrait être la moindre de vos inquiétudes.

C'est un véritable service que donne la maison du SEAL HOLLANDER. Depuis le grand "boss" jusqu'au plus petit employé--- tout le monde collabore à ce service.

Quel que soit le travail qui est fait à l'usine, au laboratoire ou au bureau, la question suivante se pose: "Cela va-t-il servir, aider ou être profitable pour les CLIENTS ACHETANT L'HOLLANDER

Notre laboratoire travaille sans relâche à découvrir et à faire l'essai de nouvelles nuances et de nouveaux essais dans l'application de la teinture à la fourrure pour le bénéfice de nos clients.

SEAL
HOLLANDER

la plus populaire de toutes les fourrures, devenue célèbre et populaire, grâce seulement au PROCEDE D'APPRET ET DE TEINTURE HOLLANDER.

"VOUS POUVEZ COMPTER SUR LA TEINTURE SI C'EST UNE HOLLANDER", c'est une vérité reconnue dans le commerce de la fourrure du monde entier.

POUVONS-NOUS VOUS SERVIR ?

A. Hollander & Son, Limited

64 RUE QUEEN

BUREAU A NEW-YORK: 129 West 30th Street

Montréal.

Vos Chaises

sont-elles faciles à vendre et de bonne qualité? Si vous aviez un stock complet de nos modèles vous seriez en position de répondre à tous les besoins de votre clientèle. Notre ligne comprend un grand choix de

Chaises de Salle à Manger, de Cuisine, de Veranda et d'Ameublement.

La beauté du modèle, le soin apporté à la construction et au fini de nos chaises n'ont pas leurs pareils sur le marché.

Un autre avantage offert par la vente de nos chaises, c'est le profit qu'elles laissent au détaillant.

Pour connaître nos produits, écrivez-nous dès aujourd'hui et nous vous enverrons un catalogue descriptif ainsi que notre liste de prix.

La Manufacture de Chaises de Stanfold

PRINCEVILLE, Qué.

(STANFOLD)

LES RUBANS

Jouissent cette saison, d'une popularité qui n'a jamais été surpassée.

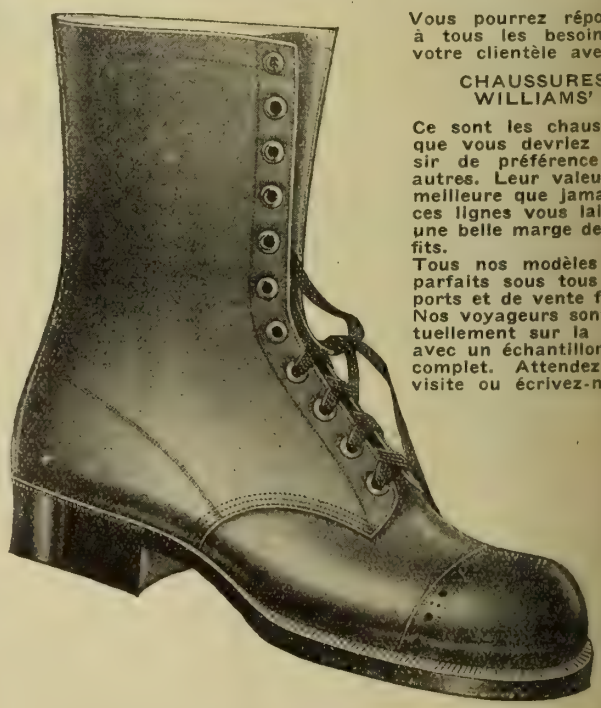
Nous sommes en mesure de vous approvisionner en tous temps.

Echantillons soumis gracieusement

Ribbons Limited

212 rue McGill - - MONTREAL
100 Wellington St. W, TORONTO

POUR LE PRINTEMPS 1920



Vous pourrez répondre à tous les besoins de votre clientèle avec les

CHAUSSURES WILLIAMS'

Ce sont les chaussures que vous devriez choisir de préférence aux autres. Leur valeur est meilleure que jamais et ces lignes vous laissent une belle marge de profits.
Tous nos modèles sont parfaits sous tous rapports et de vente facile. Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec un échantillonnage complet. Attendez leur visite ou écrivez-nous.

WILLIAMS SHOE Limited
BRAMPTON, Ont. et REGINA, Sask.

NOUS FABRIQUONS DES TENTES EN CANEVAS POUR HOMMES DE CHANTIER ET SPORTSMEN





LE duck de la marque Repellant est le tissu le mieux connu et le plus employé pour les tentes sur le contineent aujourd'hui. Le Duck de la marque Repellant a subi les sévères épreuves des départements de l'armée du Canada et des Etats-Unis.

Le Duck de la marque Repellant sert à la fabrication de tentes, auvents, couvertures de chevaux, bâches et de tout ce qui peut être fait en canevas. Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer des échantillons du Duck de la Marque Repellant ainsi que des cotations dans le plus court délai.

Couvertures de chevaux, Bâches, Couvertures de voitures, etc.

TENTES EN DUCK

à brins doubles et croisés. Garanties sans aucun apprêt.

TENTES EN DUCK IMPERMEABLES

Absolument à l'épreuve des intempéries et de la rouille.

TENTES EN SOIE POIDS PLUME

Tous les modèles, faciles à empaqueter, légers et résistants.

Grant-Holden-Graham Limited

Manufacturiers, Négociants en Gros et Importateurs

OTTAWA 147-151 Rue Albert CANADA

Ecrivez pour avoir notre catalogue et les prix de nos derniers modèles de vitrines d'étalage.
Notre dessinateur expert se fera un plaisir de vous soumettre des plans, des devis et des estimés sur les vitrines les mieux appropriées à votre commerce.
Si vous tenez à attirer le meilleure classe de clients et donner un aspect nouveau à votre magasin installez-y une vitrine d'étalage faite par O. B. Meunier & Cie.



Nous avons à vous offrir un superbe choix de modèles de vitrines pour toutes sortes d'étalages que nous faisons sur commande. Aussi garnitures de magasin à la portée de toutes les bourses.

Vitrine d'étalage: notre modèle Standard No 1001, tout en chêne solide. Prix modérés suivant la longueur.

O. B. MEUNIER & CIE

Manufacturiers.

190 Boulevard Pie IX - - - - MAISONNEUVE

Maison française fondée en 1903. **J. Clément, gérant.**

The Regal SHIRT

Les Chemises "REGAL"

Répondent à toutes les exigences en fait de style et de satisfaction à l'usage.

Des lignes complètes d'échantillons sont montrées par nos agents pour la province de Québec:

E. O. BARETTE & CO., Ltée, 301 rue St-Jacques, Montréal.
GUS. BARETTE, 301 rue St-Jacques, Montréal.
J. A. GAUD. MORENCY, 7 rue Charest, Québec.

THE *Regal* SHIRT COMPANY LIMITED

HAMILTON, - Canada.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

A. S. King Silk Company, Ltd.

La Maison de la Soie du Canada

Toronto

Satins Charmeuse

Georgettes

Soies à garnitures de fantaisie

Soies chinoises et japonaises

Livraison immédiate



Satins Duchesse

Crêpes de Chine

Quadrillés et rayés de fantaisie

Etc.

Ecrivez pour avoir des échantillons

Notre assortiment considérable comprend tous les plus nouveaux et les plus jolis effets fleuris et conventionnels, ainsi qu'un choix immense de couleurs unies, dans des nuances très riches.

La qualité des marchandises vendues par "La Maison de la Soie du Canada" est reconnue depuis longtemps d'un océan à l'autre. Nous nous sommes toujours efforcés de donner la meilleure valeur possible.

A. S. KING SILK CO., Limited

Bureaux à l'etranger:

Zurich, Suisse.
Yokohama, Japon,
Lyon, France.
Chefoo, Chine.

59-61 Wellington St. W.
TORONTO.

GREENSHIELDS LIMITED

POUR

LES ARTICLES DE MENAGE

Carpettes Wilton, Bruxelles, Axminster et Tapestry

Ces TAPIS DE HAUTE QUALITE en sont rendus à leur plus haut degré de perfection, et leur emploi résout le problème le plus difficile qui confronte le marchand ou le décorateur.

En fait de Rugs, de nattes et de chemins, nous avons toutes les marques précitées, toutes les dimensions, toutes les couleurs et tous les dessins au choix.

GREENSHIELDS LIMITED fait une spécialité des articles de ménage. La qualité est la base même de cette maison.

Ses tapis, rugs, nattes, chemins, douillettes, couvre-pieds, couvertures de lit, oreillers, cretonnes, sateens, marquisettes, rideaux de dentelle et Novelty, tissus à capitonnage, sont tous d'une qualité exceptionnelle. Notre assortiment est le résultat d'un travail intelligent et fait à l'avance et le plus grand soin est apporté au choix des marchandises les plus appropriées au commerce canadien.

Tous nos échantillons pour le printemps sont actuellement sur la route et nous avons le plaisir de dire au commerce que nous tiendrons notre vente d'ouverture du printemps d'articles de ménage le 1er janvier.

GREENSHIELDS LIMITED

Distributeurs en gros

de

TAPIS ET DE DRAPERIES,

17, Carré Victoria, Montréal.

Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

XX. MONTREAL, NOVEMBRE 1919 No 12

RESUME DU MARCHE DES NOUVEAUTES

Quelques lignes d'articles tout faits se vent très bien dans le détail, tandis que d'autres nt moins actives, mais à l'exception des costumes dans une moindre proportion des blouses, il n'y eu que peu de ventes à rabais. Les fabricants semblent pas avoir à se plaindre des affaires, f qu'ils ne peuvent pas exécuter les ordres assez idement en raison des difficultés de la main-euvre.

Les manufacturiers de costumes et manteaux raissent marcher assez bien depuis le règlement la grève. Les fabricants qui font l'apprentisge de nouvelles mains comprenant des femmes des soldats libérés, semblent être très satisfaits résultat de leur expérience et déclarent qu'à la son prochaine ils seront en mesure d'offrir à r clientèle un service de premier ordre.

Les manteaux se sont bien vendus depuis uverture de la saison et il n'y a eu peu de réducns dans les prix, sauf dans quelques soldes d'arles qui ne se vendaient pas soit pour leur forme, t pour leur tissu. Quelques marchands ont pu endant offrir à prix spéciaux à leurs clientèles rtains articles qu'ils avaient été assez heureux btenir sur le marché par suite d'annulations de mmandes dues au retard dans la livraison. Mais h'y a eu peu d'occasions de ce genre sur le marcé.

La chaleur de ces derniers temps a causé sur marché de new-York une baisse qui ne peut e que temporaire, car les fabricants ne cessent se plaindre de la rareté de la marchandise et rs difficultés avec la main-d'oeuvre ont été ssi grandes que chez nous. A la réouverture usines, les fabricants ont demandé confirman des ordres qu'ils avaient en main et il n'y a que peu d'annulations. Les acheteurs disent ils auront besoin de réassortiment si le temps maintient froid le mois prochain.

La vente des costumes qu'on ne s'attendait illeurs pas à voir durer longtemps, a vivement hinué suivant certains acheteurs, tandis que utres se déclarent satisfaits de leurs affaires s cette ligne cet automne. On attribue le peu succès de cet article à son prix excessivement élevé. Quelques magasins ont fait des réductions radicales pour se débarasser de leur stock.

La vente au détail des blouses n'a pas répondu aux espérances et quelques marchands probablement peu satisfaits de l'écoulement de leur stock, ont offert ces marchandises à prix réduits, principalement dans les articles les plus chers. D'un autre côté les usines travaillent à leur plein rendement et les fabricants disent qu'ils pourraient employer un bien plus grand nombre d'ouvrières s'il leur était possible de se les procurer. Il y a de très bonnes commandes d'articles riches pour la saison des fêtes.

Les robes de toutes sortes semblent partout être très demandées. Les robes de soirée se vendent d'une manière remarquable, car la saison mondaine commence encore plus tôt que d'habitude.

Les couleurs vives et les garnitures voyantes sont à la mode, bien que la clientèle posée préfère le noir même pour les costumes les plus chers.

On porte plus de soie que jamais et les gabardines, les serges et les jerseys se vendent bien, en dépit de leur prix excessif. On prétend que tous les tissus seront rares au printemps et l'on s'attend naturellement à ce que les prix augmentent encore. Beaucoup de filatures ont été obligées de répartir leur production entre tous leurs clients.

Les fabricants et les commissionnaires se demandent comment ils arriveront à faire leur chiffre habituel d'affaires au printemps prochain étant donné les circonstances. Les fabricants de corsets par exemple peuvent prendre des ordres pour le printemps à n'importe quel prix, tellement les gros acheteurs sont anxieux de se procurer des marchandises pour le printemps.

La saison a été extraordinairement bonne pour les fourrures. Malgré une hausse d'au moins 25%, les fabricants sont incapables de remplir les commandes, surtout pour les manteaux en phoque d'Hudson. On prétend qu'il n'y a pas de manteaux tout faits en stock parce que les marchands les prennent chez les fabricants à mesure qu'ils sont finis.

La situation de la main-d'oeuvre ne montre aucune amélioration au point de vue général. Les

ouvriers expérimentés dans tous les genres sont toujours difficiles à se procurer. Jusqu'à présent il n'y a pas d'immigration et c'était là autrefois pour le Canada la principale source d'ouvriers à grands cris et ne peuvent en obtenir, bien qu'elles offrent des salaires élevés. On se plaint beaucoup du rendement des ouvriers qui est inférieur à ce qu'il était autrefois, ce qui avec la réduction des heures de travail limite encore la production. Tout ceci affecte naturellement le prix de revient et tant que cette situation durera il ne faudra pas songer à un abaissement des prix. Cependant il peut se produire une réaction qui amène la baisse d'un autre côté.

ROBES

Paris va-t-il retrouver son prestige?

Le printemps va décider si l'Amérique va porter des modèles de Paris ou une combinaison de modèles parisiens et américains — Les Canadiennes adoptent le décolleté extrême — Les robes de soirée de toute beauté.

Le nouveau décolleté a conquis l'élément ultra-mondain du Canada tout comme à Paris et aux Etats-Unis. Les magasins riches qui ne tiennent exclusivement que les articles à la mode, mettent en vente des robes de soirée importées dont le décolleté s'étend jusqu'à la taille dans le dos, mais qui est beaucoup plus modeste sur le devant. La manche a complètement disparu des toilettes de diner ou de soirée et est remplacée par une bande de jais, de sequins, de perles ou de fleurs, sur un fond de soie. Les garnitures de tulle sur les épaules et sur les bras n'arrivent pas à cacher la nudité du nouveau décolleté qui, malgré les critiques de certains, semble devoir conquérir la palme cette saison.

Dans les costumes d'après-midi, les manches, si elles ne disparaissent pas complètement, tendent cependant à s'écourter dans les modèles chics. La manche la plus communément répandue dans les modèles de Paris se termine entre l'épaule et le coude cachant à peine la partie supérieure du bras. D'autres atteignent ¾ ou ⅞ de longueur. Mais ceci est tellement conventionnel, que la mode attend le verdict de ses fidèles pour décider entre la manche extrêmement courte ou la manche longue qui toutes deux sont considérées comme plus en faveur que les manches demi-longues.

Il y a si longtemps que Paris n'a pris de part active dans les décisions de la mode de ce côté de l'Océan que l'on se demande si son influence est aussi forte qu'avant la guerre ou si l'Amérique a acquis une certaine indépendance en matière de robes. Le printemps prochain nous le dira. Ce qu'il y a cependant de certain c'est que Paris ne retrouvera pas pleinement son ancienne prépondérance avant que le commerce international ait repris son cours. Lorsque cela se sera accompli, il n'y aura rien de surprenant à voir la reine de la mode faire plus que jamais sentir son influence, car lorsque les difficultés de transport auront disparu, tous ceux qui en ont le moyen iront visiter l'Europe, et Paris sera le rendez-vous universel. Quoi de plus logique alors que ses couturiers habillent ses touristes?

La mode des hanches larges sera-t-elle acceptée par l'Amérique? La grande difficulté de cette mode est que, outre qu'elle ne va pas à tout le monde, le drapé doit être fait très artistiquement. Cette mode a déjà prévalu et peut revenir si les dessinateurs sont capables de lui donner la tournure artistique nécessaire à son succès. Pour les robes d'après-midi, les toilettes de soirée et de bal, les draperies sont esentielles pour les distinguer des robes d'usage ordinaire.

Même sans la visite du Prince de Galles, cette saison aurait été très bonne pour les robes de soirée. Bien que le noir garni de jais et de sequins ait été le plus demandé pour les toilettes les plus habillées, les couleurs claires abondent. Quoique les hanches soient larges, le corps de la jupe est étroit et descend jusqu'à 8 ou 10 pouces du sol. Les traines se font longues et étroites.

JUPES

Tissus à carreaux pour les modèles de printemps

Carreaux et damiers en tissus à fini doux pour la prochaine saison — Modèles à plis droits ou circulaires — Les ventes de réassortiment ont été bonnes cet automne.

Les jupes retiennent en ce moment beaucoup l'attention à cause du changement proposé dans leur forme. Certains sont d'avis que la jupe circulaire va l'emporter, d'autres sont en faveur de la jupe drapée tandis qu'un grand nombre ont confiance dans le maintien des formes droites. On peut donc s'attendre à voir une grande variété de formes dans les modèles de printemps. Il est encore trop tôt pour en parler beaucoup, tout ce que l'on peut dire c'est que tout le monde est d'accord sur la vogue des careaux qui se porteront ainsi que les petits damiers en des tissus à fini doux. Ces jupes se porteront avec des jaquettes courtes en étoffe unie.

On parle de jupes de sport en flanelle claire qui se porteront avec des jaquettes de tissu foncé uni. Il y a une légère tendance à élargir la jupe d'un huitième à un quart de pouce suivant le modèle; les poches continueront à se porter comme depuis un an ou deux.

Les magasins exposent quelques jupes plissées accordéon pour l'hiver ainsi qu'un grand assortiment de jupes en velours uni ou à carreaux.

La broderie jouera un grand rôle dans les jupes de printemps et on la rencontrera sur toutes sortes de tissus.

On voit plusieurs jupes avec côtés larges sans être cependant bouffants.

Quelques jupes en taffetas et en satin sont garnies de rangées de plis étroits d'un bel effet de fantaisie.

Le réassortiment a été très bon cet automne. Un fabricant déclare que sa maison a non seulement fait un plus gros chiffre, mais encore a actuellement vendu plus d'articles. Ceci indique que le commerce des jupes augmente, mais il faut se rappeler qu'il est entre les mains de moins de maisons que par le passé. Deux maisons assez importantes ont disparu depuis un an ou deux et personne ne les a remplacées. D'une façon générale, il est probable qu'il se vend actuellement moins de jupes, car s'il se vend plus dans les modèles chers, la vente des articles bon marché a diminuée.

MANTEAUX

Les prix se maintiennent — La rareté des tissus n'a pas permis une diminution des prix — Les garnitures de fourrures sont en grande vogue et les mantes de soirée font leur réapparition.

Après le règlement de la grève les fabricants, à la réouverture de leurs manufactures, ont négligé leur rayon de costumes pour se consacrer presque exclusivement à celui des manteaux. Les commandes de ce dernier article étaient très imposantes et quelques maisons désespéraient de pouvoir les remplir avant la fin de la saison, car la production avait diminué d'ntensité. Quelques fabricants demandèrent confirmation de leurs ordres et certains acheteurs que le temps doux d'octobre avait empêché d'écouler leur stock profitèrent de l'occasion pour annuler leur commande, mais en général ces annulaitions ne furent que peu nombreuses, car en présence des conditions du marché les acheteurs ont préféré courir le risque d'avoir quelques manteaux de trop que d'en manquer. En dépit de la température douce et malgré le prix élevé la vente des manteaux d'automne a été excellente. Il n'y a pas eu, à proprement parler, de réduction et d'une façon générale les prix se sont maintenus pendant toute la saison.

De l'avis des fabricants, il n'y a pas de surplus de stock en manteaux sur le marché et la rareté sera encore plus grande au printemps avec des prix encore augmentés.

Avant la guerre personne n'aurait supposé un instant que les vêtements chers puissent avoir la préférence sur les articles bon marché de l'ancien temps. Depuis trois ans les qualités inférieures ont graduellement disparu, bien qu'on aurait pu les produire, si elles avaient été demandées. Cela tend à prouver que le goût du public s'est porté sur des tissus et des modèles meilleurs. Peut-être ce goût s'est-il développé pendant la guerre particulièrement chez ceux qui achetaient les articles à prix populaire. Mais ne faut-il pas aussi en déduire qu'il y avait avant la guerre une surproduction qui tuait les prix et portait le client à attendre les ventes à réduction?

Bien que presque toutes les femmes canadiennes possèdent des fourrures de quelque façon, les manteaux garnis de fourrures ont été en vogue spécialement dans les grandes villes cet automne. Dans les articles bon marché la qualité de la fourrure est forcément sacrifiée à celle du drap, car les draps de qualité inférieure ne se vendent pas bien. Les manteaux se font entièrement doublés pour la ville et mi-doublés pour l'extérieur.

La réapparition des mantes de soirée a été très marquée et on en renonctre de toutes les façons, mais surtout avec des effets de drapé ample avec larges manches. Notez bien que ce sont des mantes et non des manteaux.

Avant la guerre avait commencé un mouvement pour unir les ouvriers de la couture d'Europe à ceux de ce côté de l'Océan et empêcher une invasion de main-d'oeuvre à bon marché qui aurait fait diminuer les salaires. Durant la guerre cette précaution était moins utile, parce qu'il n'y avait pas d'immigration. Maintenant que l'immigration est de nouveau envisagée, l'Union Internationale des ouvriers en confections pour dames a repris le mouvement et a envoyé un représentant pour visiter l'Angleterre, la France, l'Italie et la Belgique et s'enquérir des chances de succès de cette entreprise.

TISSUS

Les commissionnaires ne savent comment s'approvisionner

Grande rareté de tissus de tout genre pour le printemps — Les prix montent en conséquence — Les filatures continuent à sortir des fantaisies nouvelles.

Les lainages, les soiries et les cotonnades sont rares, et cette rareté est surtout attribuée à la réduction des heures de travail. Les filatures ne pourront retrouver leur production normale qu'en construisant de nouvelles usines et en améliorant celles déjà existantes en y introduisant les machines des dernières créations.

Dans ces conditions aucune filature n'est capable d'entreprendre de nouvelles commandes et aucune ne court après les affaires. Beaucoup de filateurs, pour protéger leurs clients, suivent la coutume établie pendant la guerre de répartir leur production en accordant à chacun un certain pourcentage de ses achats de l'année précédente.

Les commissionnaires en lainages et en soieries se plaignent de ne pouvoir donner satisfaction à leurs clients et les livraisons semblent être très incertaines. Les stocks du détail sont paraîi-il aussi limités que ceux des commissionnaires.

Dans ces conditions on ne peut pas s'attendre à une baisse des prix. Au contraire, ils montent. Il est impossible de calculer le prix de revient étant donné la condition de la main-d'oeuvre et personne ne tient à prendre des commandes longtemps à l'avance.

Cependant les filatures de soie rivalisent entre elles pour produire les plus beaux tissus. Les différents usages qu'on fait maintenant de la soie ont crée une demande pour différents poids et différents finis. On compte cette année sur une grande demande de soie épaisse mais souple en blanc et autre couleurs claires pour costumes et jupes de sport. C'est ainsi que l'on trouve quantité de soieries épaisses et souples à carreaux ou à rayures ou même unies pour la vente de printemps.

Un tissu intéressant pour les modistes est une peluche à longs poils connue sous le nom de furette qui peut se peigner et se brosser dans tous les sens. Ce tissu à 18 pouces de large et se détaille environ à $3.00 la verge. Il se fait dans toutes les teintes désirées pour les chapeaux. Le même article se fait également en coton et vaut alors environ moitié prix.

Les velours ont été très rares cet automne et cependant ils sont en grande demande, surtout pour les costumes d'enfants. On les emploie actuellement pour les jupes séparées, mais on s'attend à ce que cette mode ne soit que passagère. On prévoit cependant que le velours aura une certaine vogue pour l'automne prochain et les maisons de gros en comandent de grandes quantités à des prix élevés.

Le genre oriental domine dans les dessins employés dans les tissus de coton pour le printemps. Les motifs chinois s'y trouvent en abondance.

Fait à remarquer, les commandes pour le printemps prochain portent surtout sur des tissus de très bonne qualité, principalement sur le voile qui semble vouloir rivaliser avec le crêpe Georgette Ceci indique également que le voile blanc très fin sera beau coup employé pour les blouses de lingerie au printemps et à l'été prochains.

Le brun a été la couleur à la mode cet automne, pour les costumes de sortie. Il a été de bonne vente également pour les robes de soie et de jersey et contrairement à toute attente, cette couleur a été très portée pour les toilettes de soirée. On l'a même suggérée pour des voiles de mariée.

Les teintes neutres de brun et gris indécis surtout dans les tons sombres, de même que le bleu marine se vendent bien. L'acajou, excepté pour les manteaux, n'a eu que peu de succès.

COSTUMES

On parle de la jaquette courte pour le printemps

Il est grandement question du boléro et du modèle Eton — Les bouffants dans les jaquettes et les jupes — Les costumes d'automne sont très chers — La vente très irrégulière.

La température douce de cet automne a fait de son mieux pour compenser le prix anormal des costumes et a prolongé la saison de vente de cet article. Les magasins de la ville ne sont pas d'accord dans leurs rapports en ce qui concerne la vente des costumes pendant le mois passé. Autrefois, à l'automne dernier par exemple, les magasins de spécialité s'accordaient à dire que les costumes se vendaient bien, tandis que les magasins de nouveautés étaient presque unanimes à déclarer que leurs ventes n'avaient atteint leurs prévisions. Cependant cet automne les magasins de spécialité ne sont pas tous du même avis. L'un prétend que les costumes se sont bien vendus, tandis que son voisin dit que la saison a été tranquille et que son stock est important. D'un autre côté on trouvera un magasin de nouveau dont les chiffres prouvent que la vente des costumes a été fort active tandis qu'un autre aura été obligé de réduire ses prix pour écouler un assez gros stock. Cette différence de déclaration est difficile à expliquer à moins de penser que certains d'eux avaient en main une plus grande variété de marchandises attrayantes et poussaient plus les affaires que d'autres qui avaient peut-être concerné leurs efforts sur d'autres lignes de leur rayon de vêtements.

Les prix peuvent avoir parfois quelque influence sur le chiffre d'affaires, mais lorsque les clients ont les moyens, le prix ne semble pas les empêcher d'acheter, lorsque l'article leur convient. Un beau fini tailleur est un point capital pour aider à la vente d'un costume.

Les importations continuent à arriver de Paris et font beaucoup penser à ce qui se portera au printemps, car cette question doit être bientôt réglée si l'on veut éviter les désagréments qui se sont produits dans les livraisons pour l'automne.

On parle pour le printemps des jaquettes courtes genre Eton ou boléro ou encore des jaquettes à courte basque qui sont ajustées à l'ancienne mode avec des pinces à la taille.

BLOUSES

Une saison de fantaisies

La manche courte s'en vient, lentement mais surement — Les fabricants voudraient voir revenir le genre kimono — Deux épaisseurs de tissu pour empêcher la transparence.

Les dessinateurs français ont sorti beaucoup de nouveautés cette année. Les dessinateurs Canadiens et Américains ont également produit une variété de modèles. Quelques-uns font les manches courtes, d'autres n'ont aucune confiance dans ce genre de manche qui cependant est en grande vogue à Paris. Ou plus exactement c'est l'absence complète de manche qui est la grande mode de Paris. Presque toutes les blouses importées, à l'exception des modèles tailleur, ou bien sont sans manches, ou ont des manches jusqu'au coude ou plus courtes encore.

Il ne faut guère s'attendre à ce que la clientèle canadienne se dispute toutes les blouses à manches courtes qui sont offertes; il n'est pas raisonnable non plus de croire que ce modèle aura beaucoup de succès pendant la saison froide. On a déjà porté des manches courtes pendant l'hiver en Canada, mais elles n'avaient pas été mises sur le marché pendant le temps frais. Leur adoption avait été graduelle et lorsqu'elle était bien établie, elles défiaient les plus gros froids que pouvaient nous donner Notre Dame des Neiges. Par conséquent il est faux de prétendre que la manche courte ne conviendra jamais à ce climat. Le plus grand désavantage qu'on puisse reprocher à la manche courte c'est qu'elle a l'ennui de ne pas cacher des bras qui ne sont pas blancs et potelés, ce désavantage peut être combattu graduellement et la manche courte peut de nouveau être adoptée comme en 1910.

Une autre question à résoudre est celle de savoir si la manche sera du genre kimono ou ajusté. En fait quelques fabricants considèrent cette question comme plus importante encore que celle de la longueur de la manche. Car une manche peut facilement s'allonger ou se raccourcir, tandis qu'il est très difficile de changer la coupe du corps de la blouse sans changer l'aspect total. La dernière fois que les manches courtes ont été en vogue, il y a eu beaucoup de blouses kimono et les manufacturiers sont en faveur de ce modèle parce qu'il demande moins de tissu et peut se vendre moins cher? On trouve beaucoup de modèles kimono dans les blouses importées et les maisons canadienne suivent le mouvement.

Les nouveaux modèles de printemps qui vont sortir en décembre comprennent beaucoup d'encolures rondes sans col. La sévérité peut en être atténuée par une garniture dans laquelle est passé un ruban terminé par une boucle en avant ou en arrière. Les manches au coude sont finies de la même façon.

Une autre forme d'encolure que l'on trouve sur les modèles les plus habillés comporte une grande berthe de dentelle qui tombe sur les bras et couvre presque la manche courte. On parle aussi beaucoup du boléro en dentelle ou en Georgette.

Le Georgette est toujours le tissu le plus en vogue pour les blouses, mais pour remédier à sa transparence on fait ces blouses doubles. Ce ne sont pas des blouses doublées, mais plutôt des blouses "voilées" par exemple un fond de Georgette avec un dessous de même tissu, mais de couleur différente.

Il y a de fortes commandes pour les transformations dans presque toutes les longueurs.

Quelques maisons sont d'avis que les blouses en tulle de coton seront en vogue au printemps. Etant donné la popularité du tulle, il est raisonnable de penser qu'il pourra partager les honneurs avec le Georgette et le voile pour le printemps. Les modèles déjà sortis sont joliment garnis de valenciennes.

La vente du voile a été quelque peu irrégulière cet automne. Mais tout compte fait on a placé d'assez bonnes comandes et on s'attend à voir le voile reparaitre dans les plus belles qualités au printemps prochain.

Les blouses tailleur en soie rayée se vendent très bien pour la clientèle courante.

En raison du temps extrêmement chaud du commencement d'octobre le comerce de détail a subi qulque arrêt, cependant les fabricants déclarent que les commandes leur arrivaient en aussi grand nombre. En raison de la tranquilité du marché, quelques magasins ont réduit certains de leurs modèles les plus chers qui semblaient un peu difficile à écouler, principalement dans les articles de fantaisie.

ARTICLES TRICOTES

La vente des chandails d'automne est active

La vente au détail des chandails de laine est très active, les modèles fantaisie comme le "Pull-over" et le peplum sont excessivement populaires. Les modèles courants s'enlèvent rapidement. Les meilleures teintes sont: turquoise, fraise, American beauty. Les garnitures presque unies sont à l'ordre du jour. Quelques bons modèles ont des garnitures en laine brossée ou en angora ou encore un gilet de couleur différente.

Le "pull-over" jouit d'une très grande vogue cet automne et cause quelque désarroi dans le rayon des blouses, car l'élément jeune le substitue à la blouse pour les sports. Le peplum se vend bien également, probablement parce qu'il convient à la nouvelle mode qui élargit les hanches.

Pour la vente du sud on fait un "pull-over" en jersey brossé sans manches en dessins à grands carreaux.

Les grandes écharpes pour automobiles sont actuellement en grande demande. Les écharpes étroites se sont pas bien vendues jusqu'à présent en raison du temps chaud, mais les marchands ont confiance dans cet article.

Les complets pour enfants comprenant "over-all", chandail, tuque et gants commencent à être demandés, le jersey canadien remplace aisément le produit anglais.

Les acheteurs se plaignent beaucoup des retards dans la livraison des filateurs, mais en même temps font beaucoup d'éloge des produits canadiens. La difficulté semble provenir d'abord de la question de main-d'oeuvre et ensuite de la rareté de la matière première. Cette situation jointe à une demande anormale de marchandises embarrassent les tisseurs et causent à leurs clients des ennuis sans fin. Les conditions ne sont d'ailleurs pas meilleures de l'autre côté de la frontière.

On ne peut pas s'attendre à une diminution du prix de la main-d'oeuvre avant que les marchandises vendues pour le printemps ne soient fabriquées. De l'avis général les salaires vont même augmenter d'ici la fin de l'année ce qui sera loin de faire diminuer les articles tricotés. Comme conséquence la production ne sera pas plus en rapport avec les demandes avant six mois ou un an.

On a prétendu que si les manufacturiers canadiens cessaient d'exporter, les prix en Canada pourraient être réduits. L'inexactitude de cette prétention devient évidente si l'on porte un peu d'attention à la question. Le secret d'un manufacturier pour arriver à un prix minimum consiste dans l'augmentation de sa production. Autrement il n'est pas possible d'abaisser le prix de revient et un pays qui exporte beaucoup peut produire pour son propre peuple à bas prix. Avant la guerre l'industrie canadienne était fortement entravée par le fait que les pays qui importaient en Canada, tout en payant la douane arrivaient à vendre leurs marchandises au-dessous du prix des manufacturiers indigènes ou tout au moins pouvaient être mis en concurrence avec eux. La guerre a fourni aux manufacturiers canadiens l'occasion de se livrer au commerce d'exportation. Cette situation existe encore aujourd'hui. Si nous arrivons à avoir une production égale à celles des pays qui importaient chez nous autrefois, nous pourrons lutter à armes égales avec elles lorsqu'elles reviendront sur notre marché.

LINGERIE

Articles de fantaisie pour Noël

La Georgette et le crèpe de Chine sont toujours en grande demande — Beaucoup de jolis modèles de garnitures — Articles pratiques genre tailleur à prix modérés.

Les fabricants de lingerie craignent de ne pouvoir répondre aux besoins de leur clientèle si les ordres continuent pendant toute la saison à venir en aussi grand nombre qu'à présent. Quelques-uns avouent que le manque de matériel et de garniture ainsi que la rareté de la main-d'oeuvre se rencontrent presque chez tous. La vente est active en dépit du peu de nouveauté dans les modèles courants.

On voit quelques jolis articles en soie pour la Noël, comprenant satin, crèpe Georgette, crèpe de Chine et Habutai. Une maison de premier ordre dans ce genre déclare qu'elle a tellement confiance dans ce genre d'articles, qu'elle va employer plus de tissus de fantaisie que jamais et que cette année elle emploiera beaucoup plus de crèpe Georgette que l'an dernier. Cette maison fabrique une ligne de très jolis articles garnis de superbes dentelles ou d'organdi brodé ainsi que de simples modèles tailleur qui continuent à être fort en vogue.

Le marché de New-York offre un vaste choix de couleurs telles qu'orange, jade, brun et même noir. La clientèle canadienne se limitera en général au blanc et au clair que l'on rencontre déjà dans les articles courants qui, dans les conditions actuelles se vendent à des prix assez raisonnables. Ceci tient à ce que le tissu qui sert à leur confection a été acheté il y a des mois à des prix beaucoup plus bas que ceux d'aujourd'hui. L'habutai par exemple a beaucoup augmenté, l'on trouve cependant dans une manufacture des jupons de soie habutai avec volants de dentelles à $3.25 et des articles tailleur en habutai d'excellente qualité se vendant en gros $5.00. Il y a aussi quelques sous-vêtements en crèpe de Chine léger à des prix remarquablement bon marché. Le tissu est quelque peu léger, mais ces articles sont véritablement bons pour le prix.

On emploie beaucoup de satin lavable blanc et chair pour jupons, chemises-enveloppes, pantalons et camisoles. Les pantalons noirs sont aussi bien demandés. Les chemises se font de la même longueur et de la même largeur que l'an dernier, les unes ont de superbes ruches de dentelle, d'autres des volants de même tissu, coupés doubles et festonnés dans le bas.

En raison de la rareté des dentelles, les manufacturiers trouvent de nouvelles façons d'utiliser la dentelle qui a été probablement en stock depuis quelque temps et réussissent ainsi à créer de beaux modèles.

ACCESSOIRES

Evantails en plumes et écharpes brillantes — Tours de cou en tulle et en dentelle — Mouchoirs imprimés — Gants à manchettes.

Il y a une grande demande pour articles de ou cet automne, surtout en tulle. Quelques maions ont montré des articles en velours et duvetyn ui n'ont pas eu grand succès, probablement en aison de leur prix élevé. Jamais l'on n'a vu d'arcles de cou aussi jolis que les modèles garnis de entelle que l'on offre cet automne.

Il faut mentionner le nombre considérable de ols faits pour encolures rondes. Beaucoup s'atachent en arrière et se terminent par une patte en vant. Ceux qui se vendent le mieux sont faits de ngs de fine valenciennes sur un fond de tulle. Le anc et le crème se vendent également. La valenennes est peut-être ce qui est le plus employé, ais quelques-uns des plus beaux effets sont obteus par la combinaison de la valenciennes et du et. Pour un effet plat, on emploie la guipure et venise. On parle aussi du Cluny.

La nouvelle forme du petit sac de dames se mme le Kodak d'après sa ressemblance avec cet pareil. On pense qu'il aura beaucoup de succès printemps. Il se fait en différentes tailles deis le petit kodak de poche jusqu'au plus grand et elques-uns sont garnis de toutes sortes d'accesres de toilette. Ce sac se fait en toutes sortes cuir.

Les fabricants s'accordent à dire que la bourse courroie sur le dessus se vend mieux cet hiver celle avec courroie en arrière.

Le velours, bien que très cher, se vend bien ur les articles d'hiver en brun, marine, noir et pe.

Les nouveaux mouchoirs de couleur nous vienit d'Angleterre. On y voit des dessins cubistes autres qui semblent difficiles à prendre ici. Les uchoirs d'enfants se font avec dessins et bordu de couleur et ont d'artistiques reproductions de nes enfantines.

Les commissionnaires déclarent que leur stock mouchoirs n'est pas très grand et préviennent marchands qui ne sont pas trop bien approvinés pour les fêtes de compléter immédiatement assortiment s'ils ne veulent pas être désappoin- Il n'y a que quelques rares lots de mouchoirs oile qui sont très chers.

Il y aura une demande assez prononcée au temps pour de larges volants de Chantilly, qui l'avant-coureur d'une demande plus forte pour tomne suivant, car après tout, c'est pour la toi de soirée qui se porte surtout pendant la saifroide, que les volants de Chantilly et de dentelarges sont le plus en demande.

FOURRURES

Les commandes dépassent la production

La clientèle riche prend des manteaux courts — La demande courante est pour le manteau de 48 pouces — Les fourrures chères sont celles qui se vendent le mieux.

Le fait le plus remarquable des ventes de ce mois est la vogue extraordinaire de la martre d'Alaska. Les fabricants ne peuvent répondre aux demandes et manquent de marchandises dans plus d'une ligne, car la vente a été excessivement active. Toutes les belles fourrures se vendent rapidement sans égard au prix, mais les fourrures bon marché sont peu demandées. Les doublures bon marché qui satisfaisaient autrefois une certaine classe de clientèle ont complètement disparu et tous les clients veulent du crêpe de chine ou de la belle soie.

La plupart des maisons ont plus de commandes qu'elles ne peuvent en remplir actuellement. Quelques-unes ont même été obligées de refuser des commandes sur catalogue.

Les manteaux en phoque d'Hudson sont encore plus en faveur qu'on ne l'escomptait et les commandes sont très importantes. Quoique la clientèle jeune demande le manteau court de 30 à 36 pouces, c'est encore le manteau de 45 pouces de long qui est le plus courant.

La clientèle riche demande naturellement les nouveaux manteaux courts à ceinture et préfère ordinairement avoir le col et les manchettes en fourrure différente, bien qu'on voit un certain nombre de manteaux en phoque d'Hudson uni. Le castor est des plus populaires pour la garniture des manteaux d'automne, viennent ensuite l'écureuil et l'opossum d'Australie.

On a vendu quelques dolmans de fourrures comme mantes de soirée et quelques jolies capes en taupe, en caracul et phoque d'Hudson sont employées pour protégées les toilettes de soirée des débutantes de la saison.

Le putois est très en faveur pour les tours de cou. La taupe continue à se vendre bien, quoiqu'on ait prédit que la demande en diminuerait à mesure que la saison avancerait. Les sets en castor sont très en demande pour les jeunes filles, mais ne se vendent pas en grande quantité pour dames, car le manchon n'a pas encore retrouvé sa vogue. Le lynx a été bon récemment et le renard, négligé un moment, a repris sa vogue. Beaucoup de maisons de gros ont écoulé facilement cette année de nombreux articles en renard qui leur restaient de la saison dernière. Des manteaux courts en rat musqué, garni de phoque d'Hudson ont eu quelque succès dernièrement.

Quelques maisons vendent encore des tours de cou faits d'une ou deux peaux.

LA CHAUSSURE CANADIENNE

L'évolution graduelle de l'industrie de la chaussure en Canada est une des questions les plus intéressantes du développement manufacturier de ce pays. Les progrès réalisés par cette industrie sont relativement peu connus, il est donc d'autant plus intéressant de proposer une campagne nationale de publicité en faveur de la chaussure faite en Canada. Le moment n'a jamais été aussi opportun pour soumettre un plan appelé à servir les intérêts des manufacturiers et des marchands de chaussu- et pour faire connaître au public acheteur le roman de cette industrie.

Etant donné la rapidité du changement dans les conditions économiques, il est difficile de prédire d'où viendra la concurrence la plus forte ou ce qui arrivera si la prospérité actuelle ne dure pas longtemps. Une publicité judicieuse parviendra à ancrer l'idée de la chaussure faite en Canada, assez fortement dans l'esprit du public canadien pour que les fabricants soient capables d'affronter sans crainte n'importe quelle situation.

Il est de première importance que les Canadiens tirent vanité de l'excellene des produits des fabriques du pays. Il faut faire disparaître l'idée fausse qui veut que la chaussure importée soit la meilleure qualité que le produit domestique. Il faut faire connaître leurs industries aux gens du Canada. En général il n'y a qu'une très faible partie du public qui connaisse l'importance de l'industrie de la chaussure en Canada. Ils voient ici ou là une ou deux fabriques modestes et sont généralement sous l'impression qu'elles arrivent à peine à répondre à quelques menus besoins du pays. Ce sera pour eux toute une révélation d'apprendre le nombre de fabriques existantes, le chiffre énorme du total de leur production, sa grande qualité ainsi que le nombre de familles canadiennes qui vivent de cette industrie pour le pays et la présenteront sous son propre jour en même temps qu'ils montreront ses rapports avec toutes les autres branches de l'industrie. De cette façon le public sentira qu'il fait partie lui-même de l'organisation de la fabrication de la chaussure et sera au courant de faits qui lui permettront de soutenir que l'industrie de la chaussure est une de celles dont on doit être fier.

L'esprit de patriotisme est un stimulant qui a permis aux Canadiens de surmonter de nombreux obstacles durant ces cinq dernières années. Il a permis la levée d'un demi-million de combattants, la production d'inestimables produits alimentaires et d'innombrables munitions et la rentrée de centaines de millions de dollars pour répondre aux obligations financières que la guerre avait créées pour le Dominion. Le brillant succès remporté par le récent emprunt de la Victoire est la meilleure preuve de l'efficacité du patriotisme pour le lancement des affaires nationales.

Au moyen d'une série d'annonces projetées par les fabricants de chaussures, on se propose de montrer l'évolution de l'industrie de la chaussure, depuis ses débuts relativement modestes et son développement constant pendant sa période de formation pour arriver à son état actuel. Il n'y a rien d'aussi fantastique dans l'histoire de l'industrie. L'exposé de ces faits aura certainement un grand effet sur l'attitude du public vis-à-vis du commerce de chaussures du Canada. Les méthodes modernes employées dans les usines canadiennes, la main d'oeuvre de grande expérience, le choix des matières premères fournissant un produit bien fini par excellence aussi bien au point de vue de la création artistique, de la solidité, de la bonne apparence que de la durée, toutes ces questions fourniront matière à des articles du plus haut intérêt pour le public en général.

Les fabricants de chaussures de même que les associations de grossistes et de détaillants, réalisent tous que la prospérité de l'industrie dépend de l'attitude du consommateur. Il est d'importance capitale de s'attirer la sympathie et la coopération du public et c'est là le but de la campagne projetée.

En ce qui concerne le prix de revient, le fabricant de chaussures se trouve dans la situation particulièrement désavantageuse de voir ses matières premières, qui sont déjà des produits manufacturés, subir de violentes augmentations par suite de la situation mondiale. Ces augmentations ont été dues en partie, tout au moins pendant la guerre, à l'emploi pour les besoins de l'armée d'énormes quantités de peaux et d'autres matières premières indispensables aux tanneurs pour répondre aux besoins des fabricants de chaussures. Dans ces conditions, ni l'ingéniosité, ni l'habilité ni aucun perfectionnement mécanique n'aurait été capable de maintenir le prix de production au-dessous de son niveau actuel.

Il y a eu beaucoup de plaintes incohérentes contre le prix élevé de la plupart des articles de première nécessité. La plus grande partie de ces plaintes cesseraient si tous les faits étaient connus. Des informations précises sur le prix du cuir, de la machinerie de la main d'oeuvre et de la distribution feraient disparaître le vague soupçon de profits illégitimes.

Il faut présenter tout cela au public dans un style convaincant. Personne d'autre que le manufacturier n'est capable de le faire. S'il en fait l'essai il aura certainement l'appui du détaillant et il y gagnera une place dans l'estime du public dont il sera difficile de le déloger.

Le gant à manchette sera à la mode l'hiver prochain. Il se portera en cuir ou en tissu. Il se ferme avec une courroie et une boucle et la manchette a la longueur d'un gant à 4 boutons. Pour le cuir les couleurs seront brun et tan, pour les tissus, chamois, castor, brun et naturellement noir.

Le gant en tissu doublé sera de bonne vente cette saison. Il y a de fortes commandes pour ceux doublés en soie.



DU velours blanc et du renard argenté combinés, font de ce manteau de soirée quelque chose de splendide.



LE blanc et noir est très populaire cette saison. La robe ci-dessus faite de velours blanc et noir met en valeur cette heureuse combinaison.

L'ASSEMBLEE DES MARCHANDS DE NOUVEAUTES

La section des marchands de nouveautés de l'Association des Marchands Détaillants du Canada a tenu son assemblée régulière, jeudi soir de la semaine dernière, sous la présidence de M. J.-A Filiatrault, président. Parmi la nombreuse assistance, nous avons remarqué: MM. J.-O. Gareau, A.-H. Hardy, Léopold Martin, A. Gauvin, A. Benoit, J.-W. Moreau, Papin Painchaud, G.-E. Chénard, T.-P. Oakes, M. Feldman et autres.

La principale question figurant sur l'ordre du jour était celle de la vente en détail par les marchands de gros. Cette question est à l'étude depuis plusieurs semaines, mais aucune solution n'avait été encore trouvée. Aujourd'hui, cependant, on espère avoir trouvé le remède à ce que les marchands détaillants appellent un grand mal du commerce. Un projet de règlement a été présenté à l'assemblée lequel semble combler toutes les lacunes. ,

Ce règlement que l'on complètera sous peu, énumère les personnes à qui la vente en gros devra être défendue; cette liste comprend pratiquement tous ceux qui ne tiennent pas d'établissement de détail des nouveautés. La vente défend même aux propriétaires de magasins de gros de vendre au comptant à leurs employés et de reviser de temps à autre leurs achats. Le règlement, une fois complété, sera approuvé par tous les marchands de la ville, puis présenté aux autorités pour adoption finale et mise en vigueur. On considère ainsi mettre fin aux nombreux abus qui sont faits dans le commerce de la nouveauté.

Le secrétaire général de l'Association, M. L.-J. Marchand, donna un compte-rendu de tout le travail de surveillance qui s'est fait par les réprésentants de l'Association à Ottawa, lors de la dernière session. Entre autres détails intéressants, M. Marchand déclare que l'Association a réussi à faire amender, dans l'intérêt des marchands détaillants du Canada, 26 bills qui ont été adoptés par les députés.

Le président annonça aussi qu'une coopérative des fermiers était à se constituer dans la province et il demande à l'Association de s'y opposer le plus énergiquement possible. M. Filiatrault n'aime pas la façon dont les cultivateurs font les affaires et il déclare que c'est au détriment du marchand des villes.

L'assemblée se termina par une discussion sur un commerce soi-disant illégal qui serait pratiqué de cette façon-ci: des marchands achètent des marchandises en gros et les apportent à leurs résidences. Ils insèrent ensuite une petite annonce dans les quotidiens de Montréal, annonçant ces marchandises qu'ils vendent à des clients d'occasion. Les membres de l'Association trouvent ce commerce illégal et veulent prendre des procédures pour y mettre fin.

L'IMPORTANCE D'UN BON SYSTEME DE COMPTES DE CREDIT

Beaucoup de marchands portent une grande attention à l'arrangement de leurs marchandises de façon à ce qu'elles puissent être facilement vues et obtenues par les clients. Ils facilitent l'achat aux clients par le choix de sites appropriés pour leurs magasins de façon à ce qu'ils soient plus accessibles et qu'ils puissent fournir un meilleur service; mais, après avoir pris toute cette peine, ils sont enclins à négliger une des parties les plus importantes de leur commerce, celle qui consiste à faire rentrer l'argent. Ils négligent de remettre les factures immédiatement et temporisent pour envoyer des relevés de comptes de sorte que leurs livres ne paraissent jamais être en mesure de donner des résultats immédiats, et en agissant ainsi, les clients sont obligés de laisser traîner des comptes plus longtemps et des montants plus élevés qu'il n'eut été nécessaire.

Il est très important de donner aux clients un service aussi prompt et aussi efficace en matière de comptes qu'en toute autre chose.

Il semble qu'aujourd'hui l'opinion générale soit en faveur d'un registre de comptes qui est employé par nombre de marchands avec des résultats magnifiques. Ce registre de comptes facilite la tenue des crédits tant pour le marchand que pour le client. Il montre continuellement la balance totale et est toujours devant les yeux du marchand. A chaque vente faite la balance du compte s'augmente d'autant et est portée sur la fiche du registre au compte du client et le duplicata est remis à ce dernier. De cette façon, le client sait à la minute, même le total de ce qu'il doit et peut ainsi payer quand il a de l'argent et quand il en a l'intention.

La rentrée de l'argent dans un commerce est un point capital qui devrait être l'objet d'une attention particulière de la part du commerçant.



A. Amyot & Cie

Manufacturiers de

VETEMENTS EN GROS

pour hommes et enfants

ST-HYACINTHE, P. Q.

Nos voyageurs parcourent toute la province de Québec. Si vous ne pouvez attendre leur visite, écrivez-nous pour avoir nos prix et nos conditions.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . $2.50 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale . . . $4.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 28 novembre 1919. Vol. XXXII — No 48

EDUCATION ECONOMIQUE

Le temps des grèves n'est pas encore passé en Amérique. Cette situation est le résultat de malentendus entre les employés et les patrons, entre le travail et le capital.

Au Canada, surtout dans la province de Québec, nous avons moins souffert de ce désaccord que partout ailleurs en Amérique. Nous ne voulons pas dire par là que nous n'ayons pas eu nos difficultés à surmonter, et que tout était bien dans le meilleur des mondes. Nous avons eu nos grèves dont le plus grand nombre ont été réglées d'une manière plus ou moins satisfaisante pour les partis intéressés, mais ce qui nous manque, est l'assurance que ces troubles ne recommenceront pas à courte échéance, car la cause de ces difficultés n'a pas été supprimée. Le coût de la vie n'a pas encore diminué, mais a plutôt augmenté ce qui est une preuve que le remède par les ouvriers, soit une augmentation de salaire, n'est pas en lui même un remède efficace.

Evidemment nous tournons dans un cercle vicieux. L'ouvrier et sa famille ont certes droit de vivre convenablement, de se nourrir et de se vêtir de manière à conserver leur santé, de prendre certaines récréations qui leur sont aussi nécessaires mais à la fin de la semaine, celui-ci se voit dans l'impossibilité de boucler son budget. Pour lui, le seul remède qu'il est en mesure de comprendre est d'exiger pour son travail une augmentation de salaire, et cependant, aussitôt que l'équilibre économique se rétablit sur la nouvelle base ainsi déterminée par le salaire de la main d'oeuvre, l'ouvrier se trouve dans une situation pire qu'il n'était auparavant, car le coût de la vie a augmenté dans une proportion plus grande que l'augmentation du salaire qu'il a exigé, et tout se trouve à recommencer.

Le manufacturier ou le patron qui a des connaissances plus étendues au point de vue économique et financier trouve qu'il est plus facile pour lui d'accorder une augmentation de salaire, et d'augmenter le prix de vente de ses produits que d'entreprendre une campagne d'éducation pour faire bien comprendre à l'ouvrier et à la population en général que l'ouvrier et le patron, le capital et le travail sont des associés étroitement unis et dont le succès et la prospérité et des uns et des autres ne peuvent s'établir d'une manière permanente que par un traitement équitable où le capital trouvera une rénumération en proportion des risques offerts par l'entreprise, et où le travail serait assuré de recevoir la compensation équitable à laquelle il a droit.

L'éducation économique de l'ouvrier s'impose, et pour arriver à ce résultat, une campagne d'éducation devrait être préparée par un comité d'hommes ayant l'expérience des affaires et connaissant à fond les questions sociales en vue de faire connaître à la population en général et aux ouvriers en particulier, au point de vue économique, les bases équitables de règlement des difficultés entre le travail et le capital. Cette campagne d'éducation devrait se faire au moyen de littérature bien préparée et distribuée dans les ateliers, au moyen de conférences et d'assemblées publiques où nos orateurs, à la parole chaude et sympathique, pourraient faire l'exposé du mérite de ces diverses questions. Un travail aussi important s'imposerait aussi auprès de nos hommes d'affaires, de nos capitalistes, manufacturiers et autres qui ont aussi grandement besoin d'augmenter leurs connaissances pratiques au sujet du règlement des questions sociales. Il sem-



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

ble exister une opinion parmi eux, que le point de vue économique seul doit entrer en ligne de compte lorsqu'il s'agit de déterminer ce qui constitue réellement les besoins de la vie pour une famille d'ouvrier. Cependant nous soumettons que l'un des moyens les plus efficaces pour empêcher un ouvrier d'écouter d'une oreille trop attentive les théories des orateurs bolchévistes, est l'instruction, une plus grande connaissance des questions économiques, autrement il sera toujours la proie facile des charlatans politiques ou de soi-disant chefs généralement plus intéressés à leur confort personnel qu'à celui de ceux qu'ils sont supposés représenter.

LE PUBLIC RESPONSABLE DU COUT ELEVE DE LA VIE

Un commissaire de l'Etat de New-York trouve que les goûts extravagants du public sont une des principales causes de l'agitation soulevée par le coût élevé de la vie, et que le détaillant est exempt de tout blâme. Quelques exemples canadiens à l'appui de ces dires.

Qu'y a-t-il au fond de toute cette polémique soulevée par le coût élevé de la vie? Est-ce uniquement une question d'augmentation de prix, où, partiellement du moins, une question de goûts plus dispendieux? Tout semble indiquer que cette dernière impression est juste et repose sur de solides fondements. A ce sujet, le rapport des enquêtes faites par Ralph D. Smith, administrateur des vivres du comté de Boone, New-York, ne manque pas d'intérêt.

"Le fait que les consommateurs insistent pour avoir ce qu'il y a de meilleur en fait d'aliments, sans considération de la valeur nutritive, et l'augmentation inconsidérée des salaires sont responsables en grande partie du coût élevé de la vie". dit M. Smith.

M. Smith dans un intéressant interview relate ce que le comité a découvert et ce qu'il a accompli.

"Notre invitation aux marchands de produits alimentaires de se rencontrer avec nous fut accueillie avec empressement. Le coût de leurs marchandises et les prix qu'ils en demandent ne montrent de profits illégitimes sauf dans un ou deux cas ou les prix furent abaissés tout de suite à ce que le comité jugeait raisonnable. Une liste de prix légitimes" de viandes et d'épiceries fut faite et publiée. Les prix qui y figuraient étaient virtuellement les mêmes que ceux demandés antérieurement par les marchands et à peu d'exception prix conformes aux prix établis par le comité de New-York. Les exceptions étaient dûes aux différences dans les conditions du marché.

"Ce fut une révélation que d'assister à ces assemblées. A côté de certaines conditions économiques qui s'appliquaient à toutes les sortes de production, des faits particuliers furent mis en lumière qui rendirent évidents que certains prix apparemment élevés n'étaient pas déraisonnables. Un exemple intéressant de ceci est le cas du jambon.

"Pourquoi dois-je payer soixante-quatre cents la livre pour du jambon en tranches alors que je puis obtenir un jambon entier pour quarante cents la livre? demanda un pasteur à un marchand de viande.

"Venez donc au magasin, lui répondit-on, et vous verrez le jambon. Vous verrez qu'il a a différentes coupes de différentes épaisseurs. Les beaux morceaux comme ceux que vous avez pour votre petit déjeuner sont du centre du jambon, la meilleure partie. Ces tranches se vendent à soixante-quatre cents la livre. Dans un autre plat il y a les tranches du jarret qui se vendent à trente cents la livre. Même si je garde mes meilleures tranches pour ceux que je sais pouvoir payer le prix, mes cliënts demandent tous les meileures tranches du jambon et ne veulent pas du reste. Et l'idée se répand que tout le jambon est à soixante-quatre cents la livre".

"Je prétends que c'est un fait économique que le gouvernement et les exigences de guerre par la création de main-d'oeuvre élevée sont plus responsables de la cherté de la vie qu'aucun marchand de nécessités".

Les conditions d'affaires ne sont pas particulières à cette localité. Prenons les conditions telles qu'elles sont au Canada. Mille exemples viennent montrer aux marchands que les gens considèrent moins la question de prix que la question de qualité.

Il est un fait établi, c'est que la demande pour les abatis, le coeur, le foie, la cervelle, etc., articles dont le prix n'a pas augmenté en proportion des autres lignes, la demande, disons-nous, pour ces articles n'a pas augmentée, mais montre au contraire un déclin graduel dans la demande. C'est tellement la situation au Canada que les côtés Wiltshire si populaires en Angleterre ne sont pas vendables au Canada, les gens désirant les plus belles tranches et ne voulant pas acheter à aucun prix ce qu'ils considèrent comme des qualités inférieures. Un autre exemple de cet état d'esprit fut fourni il y a quelques jours, alors qu'une quantité relativement considérable de sucre jaune fut offerte au public. En dépit du fait qu'il y avait eu une rareté considérable de sucre dans la plupart des localités, il n'y eût guère d'empressement pour l'acquisition de ces provisions. Le public voulait du sucre granulé et non du sucre jaune. Nous avons donc là une des plus puissantes raisons du coût élevé de la vie.

LA COMPAGNIE DE GROS CANADIENNE LIMITEE

Nous avons déjà attiré l'attention de nos lecteurs sur la manière que cette compagnie avait été organisée. Elle vient d'être mise en liquidation, et M. V. Lamarre en a été nommé liquidateur. Cette compagnie fait partie d'un nombre de compagnies qui ont été organisées par M. E. N. Turner et M. J. P. Bélanger. Ces compagnies étaient "La Compagnie des Marchands Détailleurs Limitée," Eureka Toys Limited", "La Chaussure Nationale Limitée", "La Compagnie de Gros Canadienne Limitée", et maintenant M. Turner s'occupe d'organiser "La Chambre Commerciale des Cultivateurs Limitée." Toutes ces compagnies, à l'exception de cette dernière ont été mises en liquidation, et les actionnaires n'ont même pas l'ombre d'une chance de revoir une partie de leurs fonds.

Dans "La Compagnie de Gros Canadienne Limitée, au-delà de 250 marchands de la province de Québec avaient souscrit du captal dans cette compagnie, et un certain nombre ont payé leurs souscriptions, et il reste encore un certain montant de souscriptions non payées, et le liquidateur tente de forcer la collection de ses souscriptions afin de pouvoir satisfaire les réclamations des créanciers ordinaires. Le liquidateur s'est fait autoriser à prendre une action en recouvrement d'un montant considérable de billets que la compagnie avait escomptés chez le notaire L. A. Brien de St-Germain de Grantham. P. Q.

Il est à remarquer, comme nous l'avons dit déjà, que Monsieur Turner était l'âme dirigeante de la "Compagnie de Gros Canadienne Limitée", ainsi que de "La Chaussure Nationale Limiéte". Des transports d'argent pour une somme de $5,000.00 ont été faits d'une compagnie à l'autre, et le liquidateur s'est fait autoriser par les inspecteurs à prendre des procédures légales de manière à forcer M. Turner à rembourser le montant d'argent qui a ainsi été perdu, et nous ne doutons pas que cette cause, lorsqu'elle viendra devant nos tribunaux, fera ressortir des informations au sujet des agissements de Monsieur Turner et de ses agents qui permettront à tous les intéressés et aussi à ceux qui ne le sont pas de bien se rendre compte qu'il est très imprudent en affaires d'écouter les belles paroles de faiseurs comme ceux-là.

Il serait aussi intéressant de connaître les relations de M. L. A. Brien de St-Germain de Grantham avec ces compagnies fantômes. Encore une fois nous mettons les marchands de la province de Québec en garde, et nous leur demandons de ne pas s'intéresser aussi facilement dans des compagnies qui n'ont aucun caractère sérieux et qui n'offrent aucune garantie de succès.

LA NOMINATION DU LT-COL. H. BARRE

Le Lt-Colonel Hercule Barré vient d'être nommé commissaire du commerce du Canada à Paris. Nul autre plus que lui n'a mérité ce poste pour lequel il est certainement des mieux qualifiés. Les commerçants canadiens se réjouissent à bon droit de cette nomination dont ils félicitent le titulaire, persuadés à l'avance que son activité et son expérience rendront les plus grands services au pays dans sa nouvelle fonction.

Le Lt-Colonel Barré fut le premier officier canadien-français qui offrit ses services aux autorités militaires dans la grande guerre. Parti dès le début il fut blessé à la seconde bataille d'Ypres. Revenu au pays après un voyage mouvementé il organisa le 150e bataillon et, sur sa demande, il fut retrogradé au rang de major afin de pouvoir servir de nouveau au front avec le 87e. A la prise de Denain par les Canadiens il fut nommé commandant de place et son administration de cette ville lui valut d'être cité à l'ordre de la 1ère armée britannique. Il fit le restant de la campagne avec le 87e avec lequel il rentra au Canada en juillet dernier.

Pour sa brillante conduite au front, le lt-colonel Barré fut créé chevalier de la Légion d'Honneur en 1915. Il est également décoré de la médaille du long service, de l'Etoile de Mons, de la médaille des alliés et de la médaille du "General Service".

Ses états de services prouvent abondamment l'énergie et l'esprit de discipline de ce vaillant soldat qui saura sans nul doute mettre ces grandes qualités au service de sa nouvelle fonction.

Mais en dehors de sa valeur militaire le nouveau commissaire du commerce possédait d'autres titres à cet emploi. N'oublions pas qu'il a été pendant de longues années un des plus actifs agents de publicité de Montréal et que, à ce titre, — il s'est trouvé en relations constantes avec toutes les branches du commerce et de l'industrie. Il n'ignore donc rien de nos ressources et de nos besoins et son nouveau poste lui permettra de mettre à profit sa longue expérience.

D'un autre côté son séjour prolongé en France lui a permis de s'y créer de solides relations et il a pu étudier sur place les besoins de l'importation et de l'exportation, qu'il connait maintenant à fond.

Renseigné également bien sur les besoins réciproques des deux pays, le Colonel Barré sera certainement le trait d'union idéal entre le Canada et notre ancienne mère-patrie.

Nous sommes persuadés qu'il saura se montrer à la hauteur de sa nouvelle situation et que ses efforts seront bientôt couronnés de succès dans l'expansion de notre commerce.

RARETE NOTABLE DE BEAUCOUP DE LIGNES DE NOEL

La rareté des marchandises de Noël cause quelque inquiétude parmi les épiciers en gros, qui ordinairement, à cette époque, ont reçu les lignes qui se vendent le mieux dans la saison des fêtes. Certains produits alimentaires qui sont importés en notre pays particulièrement pour le commerce des fêtes sont très en retard cette année. La grève des employés des docks à New-York a nui beaucoup à la réception des envois et a joué un grand rôle dans la rareté des marchandises. On ne peut encore obtenir des raisins de Valence espagnols. Ceux-ci ont d'ailleurs disparu du marché pendant la guerre, mais on s'attendait à les voir reparaître pour le commerce de cette année. Espérons qu'ils arriveront en temps pour les ventes de Noël. Les prix des raisins espagnols sont tellement élevés qu'ils sont presque prohibitifs.

Les noix non plus ne sont pas arrivées en grande quantité, et c'est principalement au temps de Noël qu'elles sont l'objet de fortes ventes dans le commerce de gros. Leurs cotations sont très élevées et marquent des prix records comparés aux autres années. Il y a une bonne demande pour les noix de la part du commerce de détail.

Tous les fruits confits sont de prix très élevés. Les fruits de Californie se vendent très bien même aux prix élevés qu'on en demande. Les pelures de citron confites se vendent à 60 cents, les pelures de limon à 46 cents et les pelures d'orange à 48 cents. Il y a pas de pelures arrivant d'Europe sur notre marché depuis le commencement de la guerre.

VENDEZ DE BONNE HEURE VOS LIGNES SPECIALES DE NOEL

Dans nos ventes de Noël nous offrons toujours de bonne heure nos lignes coûteuses, nous disait récemment un important épicier en détail. Il nous semble que les vendeurs et vendeuses ont plus de temps et une meilleure occasion de vendre de bonne heure les articles de première qualité et d'un prix élevé. Plus tard, à quelques jours de Noël, il y a de la presse et il n'y a guère de temps pour vendre ou offrir ce qui est en main ou ce qui est demandé. Nous cherchons à ce que presque toutes nos lignes de fantaisie d'épiceries de Noël soient vendues avant la semaine de Noël.

Après de nombreuses années d'expérience, je crois pouvoir recommander à tout épicier d'adopter un plan similaire à celui-ci: Mettre en étalage et pousser la vente des spécialités de fantaisie importées pour Noël de bonne heure, alors que vous avez le temps d'en assurer l'écoulement; les acheteurs retardataires seront encore heureux de se contenter de vos marchandises régulières.

Le prochain Noël sera la meilleure saison du genre que nous ayions eue. Tout semble nous encourager à nous préparer pour de grosses affaires. Les ventes sont excellentes et deviennent meilleures de semaine en semaine. Il semble que la levée des restrictions et le retour des anciennes lignes sur le marché incitent les ménagères à se procurer toutes les bonnes choses dont elles ont été privées depuis près de cinq ans.

PRUNES ET ABRICOTS DANS DE NOUVEAUX CARTON

La California Prune and Apricot Growers' Association offre à présent des prunes et abricots Sunsweet dans un nouvel empaquetage en carton.

Les prunes sont mises en paquets de carton de cinq livres. Leurs grosseurs sont de 60-70 s, et elles sont enveloppées dans du papier ciré. Elles sont destinées à être vendues au consommateur à $1.50 le paquet. Les abricots sont en cartons de 11 onces, et ne comprennent qu'une grandeur de cartons. Ces abricots ne sont que des "extra fancy". Ils se vendront au commerce dans les $4.50 par douzaine de paquets. Ces nouvelles lignes seront sur le marché vers la fin de ce mois-ci. Des envois ont été faits de Californie.

LES ASSUREURS FORMENT UN PUISSANT SYNDICAT

Les assureurs ont tenu mercredi soir de la semaine dernière leur troisième assemblée générale à la salle Stanley, dans le but de parfaire le travail d'organisation déjà commencé. Cette réunion, que présidait M. L. C. C. Walker, groupait près de 500 employés des plus importants bureaux d'assurances de cette ville. Elle consacre leur solidarisation. Il est peu d'unions à Montréal qui aient pu, en aussi peu de temps, grouper autant de membres et s'affirmer aussi rapidement. Leur organisateur, M. J. Wall, a donné au début de l'assemblée quelques renseignements aux nouveaux membres sur la marche à suivre dans l'organisation d'un syndicat en formation et les a assurés de l'obtention prochaine de leur charte. Le comité provisoire, nommé pour un terme qui expire le 1er janvier de l'année 1920, est ainsi composé: MM. L. O. C. Warker, président; A. Reid, vice-président; secrétaire-financier et trésorier, L. A. Hawsworth; assistant-secrétaire, L. S. Paul Caron; secrétaire-correspondant, H. Blais.

Trente-six compagnies ou bureaux d'assurances étaient représentés à cette assemblée. Ce sont les suivantes: Caledonia, Canada Accident, Commercial Union, Connecticut, Employees Liability, Equitable, Globe Rutgers, Globe Indemnity, Dominion Gressham, Guardian, Liverpool, London et

Globe, London Lancashire, Mount Royal, Niagara, North America, North British Mercantile, Northern, Norwich Union, Occidental, Phoenix of Hartford, Phoenix of London, Providence, Washington, Québec, Queensland, La Prévoyance, Sun Life, Royal Exchange, Union of Kanton, Union de Paris, Western, Yorkshire, et General Animals.

LES FONDS D'AMORTISSEMENT DANS QUEBEC

Dans un discours fait devant la Chambre de ommerce de Sherbrooke le 7 novembre courant, M. Oscar Morin député-ministre des affaires muni-ipales dans la province, decrivit quelques-uns des hangements apportés depuis que le département a té organisé il y a peu de temps. Il s'en rapporta ussi aux difficultés engendrées par le système ac-uel d'échevinage où des hommes inexpérimentés étaient appelés à traiter les affaires importantes d'une municipalité alors qu'ils ne pouvaient y porter qu'une petite partie de leur attention. M. Morin mentionna quelques-unes des innovations introduites dans les affaires municipales par le département, comprenant la loi donnant au gouvernement le contrôle sur les fonds d'amortissement destinés à rencontrer les emprunts contractés par les municipalités, ce qui affermit la confiance du public dans les obligations des municipalités de la Province, et assure la mise de côté de l'argent pour faire face aux obligations de chaque localité. La garantie étant bonne, la commune peut, sur demande au gouvernement, déposer les obligations ailleurs. mais comme le fonds d'amortissement doit être soigneusement gardé, l'avis du département pourra toujours être obtenu en tous temps relativement aux placements d'obligations.

Table Alphabétique des Annonces

American Pad 10
Acme Glove Works, Ltd. . . . Couverture
Amyot & Cie 36
Armour & Co. 53
Assurance Mont-Royal 80

Ballantyne, R. M., & Co. 7
Banque des Marchands rapport 43
Banque d'Hochelaga. 78
Banque Nationale . . 78
Banque Provinciale . 78
Barnett 70
Beach Foundry . . . 77
Belding Paul Corticelli . . . Couverture
British Colonial Fire Ins. 80
Bowser 53
Brock, W. R. 6
Brodeur, A. 50
Brodie & Harvie. . . 50
Burrow Stuart Milne Co. 64

Canada Foundries & Forgings 50
Canada Life Assurance Co. 80
Canada Paint 75
Canadian Polishes. . 52
Canadian Salt 59
Chipman-Holton. . . 4
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce. . 80
Chouinard 50
Clark, Wm. 46
Climax Baler Co. . . 16
Cluett, Peabody . . . 14
Connors Bros. 46
Coristine, James. . . 19
Côté & Lapointe. . . 50
Couillard, Auguste. . 80

Dale Wax Figure. . . 20
Disston Sons 66
Dominion Battery . . 82
Desparois, Garneau & Cie 16
Dominion Salt. . . . 52
Dominion Canners. . 45
Dominion Textile, Couverture
Dominion Wadding . 16
Duffy, J. J., & Co. . . 52
Dunlop Tire & Rubber Goods 63

Eddy, E. B. 52
Everybody Overall Co., Ltd. 16

Fabrique de Balais de Granby 48
Fontaine, Henri . . . 50
Forsyth . . Couverture

Gagnon, P. A. 80
Garand, Terroux & Cie 80
Gardner Clothing . . 10
Garland, John M., & Son 3
Godde Bedin & Cie . 14
Gonthier & Midgley. 80
Goodhue Co., Ltd., J. B. 20
Georgia Turpentine. 70
Greenshields 26
Gendron Mfg. Co. . . 70
Gnaedinger Son & Co. 13
Guelph Carpet . . . 18
Grant Holden-Graham, Ltd. . . . 23

Hamilton Stove . . . 76
Hobbs Mfg. 69
Hodgson Sumner Co. 5
Hollander & Sons . . 21
Hollander Fur Dyeing 9

Imperial Tobacco . . 37

Jonas & Cie, H. . . . 44

King Silk Co., Ltd. . 25
Kribs, W. A. 66

Lang Shirt 9
La Prévoyance . . . 80
La Manufacture de Chaises de Stanfold 22
Laberge & Chevalier. 15
Leduc, J. H. 50
Leslie & Co., A. . . . 68
La Fonderie de L'Islet 62
Lewis Bros. 74
Liverpool-Manitoba . 80

A. Mathieu 42
Manufacture de Hardes de Victoriaville . . 18
Martin, P. P. 12
Mathieu (Cie J.-L.) . 48
Maxwells 69
Macdonald 51
McClary 67
McArthur, A. 68
Meunier, O. B., & Cie 24
Muser Bros 17
Montbriand, L.-R. . . 80
Montreal Biscuit. . . 48
Morrow Screw & Nut 70

Nova Scotia Steel Co. 63

Office Specialty . . . 73
Old City Mfg. Co. . . 47
Oneida Community . 71
Oscar Onken 14
Ottawa Paint Works. 65

Paquet & Bonnier . . 80
Pigeon, Lymburner . 50
Pink 72
Poulin, P., & Cie . . 50

Ramsay Paints . . . 69
Redmond Co., Ltd. . 8
Regal Shirt Co. . . . 24
Robert & Frères . . . 68

Schofield Woolen . . 18
Silks, Ltd. 22
Simard, A. 50
Stauntons, Ltd. . . . 68
Stanway-Hutchins . 61
Steel of Canada . . . 73
Still Co. 72
Sun Life of Canada . 80
St. Williams Fruit . . 49

Trudel & Guillet . . . 50

Walter Blue 11
Western Ass. Co. . . 80
Williams, C. J. H. . . 68
Williams Shoe 22
Wisintainer 72

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

I. Brodsky vs M. Mizotsky, $32.
S. W. Jacobscal vs N. Antiony, $16.
Empire Waterproof Clothing vs E. Harry Bacal, $62.
P. Poplizer vs Coustaine Grand, $22.
Empire Waterproofing Co. vs Parisian Wardrobe Co., $85.
A. Latour vs Henri Forest, $7.
Mlle C. St-Martin vs Déchaux Frères, $14.
J. W. Hydes vs S. Serrentins & Co., $22.
E. B. Bustied et al. vs F. M. Dixon, $17.
A. Di Cesare vs D. Coppabianco, $51.
Market Stewart Co., Ltd. vs Exclusive Waist-Shop, $27.
W. H. Thomas vs E. J. Gurtey, $19.
R. Dubreuil vs G. A. Lewis Co., Ltd., $32.
P. M. Beaudoin vs Iréné Leduc, $43.
M. Rafolovitch & Co. vs E. Mandeville, Verdun, $26.
C. J. Edgar vs W. J. Mallette, Lachine, $11.
F. Ouellette vs Barthélémy Gagné, Cap St-Ignace, $25.
P. M. Beaudoin vs W. Charron, $25.
P. M. Beaudoin vs Ls Guillemette, $40.
P. M. Beaudoin vs Art. Bayard, $13.
P. M. Beaudoin vs Alex. McDolan, $11.
P. M. Beaudoin vs A. Soulières, $16.
P. M. Beaudoin vs C. Labossière, $19.
P. M. Beaudoin vs A. Rochon, $50.
Vve J. P. Larivière vs Jos. Girard, Trois-Rivières, $43.
Société Financière, Inc. vs Jos. Chenotte, Verdun, $38.
J. Curotte & Fils vs Mike Stalk, Caughnawaga, $17.
C. W. Lindsay, Ltd. vs O. G. Brunelle, Vaudreuil, $16.
R. Thouin vs Johnny Proulx, Lachine, $11.
L. Rodier vs Jos. L'Africain, $11.
A. Désilets vs M. T. Fontaine, $36.
E. Quintal vs Raoul Gendreau, $19.
L. Latulippe vs Jules Bélisle, $40.
I. Doyon vs Roméo Barbeau, $35.
St. Henry Shoe Co., Ltd. vs Jeanne Nantel, $60.
J. Routtenberg et al. vs J. D. Lord, $45.
F. Martineau, Jr vs Art. Latour, $28.
J. N. Johnson vs Gust. Ingeman, $30.
F. Feldman vs S. alias W. Sawchuck, $26.
A. H. Salvas vs H. H. Brosseau, $38.
M. P. S. Corporation vs C. A. Ouellette, $46.
M. L., H. & P. Co. vs W. Gendron, $49.
A. Massé vs Mme I. Bazinet et vir., $16.
D. Myerson vs J. B. J. Girard, $46.
L. A. Gagnier vs S. Sabatino, $16.
M. P. S. Corporation vs Chs Weedy, $44.
M. P. S. Corporation vs F. P. Primeau, $15.
Mme I. Deslauriers et vir. vs Ovide Raymond, Verdun, $29.
Williams Wilson, Ltd. vs Homeric Boulay, Sayabec, $47.
M. P. S. Corporation vs Nima Bernatchez, Waterloo, $13.
J. H. Sinclair vs John Costello, $10.
J. H. Sinclair vs Alb. Goedike, $11.
O. Corbeil vs Armand Payan, $57.
O. Corbeil vs Honoré Schinouth, $60.
S. Caplan et al. vs Geo. Denis, $45.
S. Caplan et al. vs Oscar Desceint, $45.
S. Flanz vs C. W. Tillman, $32.
O. Simard vs Jas. alias Jos. Young, $30.
Cohens Ltd. vs M. Métivier, $15.
W. A. Handfield vs Ph. Chaupt, $24.
M. P. S. Corporation vs J. A. Mallette, $17.
Z. Dubuc vs Alf. Faubert, $14.
V. Guidi vs Art. Villemaire, $12.
Z. Poulin vs Bélanger, Sr, $21.
S. Colli vs Wilf. Ferguson, $10.
I. Parent vs Ls Jasmin, $29.
V. J. Mose vs Royal Valet Service, $30.
Osborne Co. vs W. A. Leard, $84.
A. Pacaud et al. vs D. Lefebvre, $68.
A. Beaulieu vs Henri Jock, $15.
G. Melliot vs Chs Heath, $57.
Mme C. Hunter vs V. Lalonde & Cie, $50.
E. J. Sharpe vs C. B. Bailey, $35.
J. D. Arsenault vs J. D. Patton, $40.
J. A. Groulx vs S. Bertrand, $21.
A. Raisler vs H. R. N. Vial Realty Co., Regd., $30.
J. A. Séguin vs Af. Faubert, $77.
T. Dubuc vs Thos. Cartwright, $15.
P. M. Beaudoin vs L. Deschènes, $12.
M. Piquette vs A. Comtois, $29.
E. Richard vs Jos. Leblanc, $75.
J. H. L. Pinard vs J. R. Archambault, $20.
P. Nadon vs M. Boyer, $38.
E. Bélanger vs Ls Marsolais, $32.
A. Burr vs F. England, $21.
J. O. H. Perras vs F. Richard, $16.
J. W. Jalbert vs D. Gravel, $55.
N. G. Valiquette, Ltée vs Allan McDonald, $22.
Dixon Vulcanizing & Auto Supply Co. vs E. Dorval, $15.
A. Charest vs J. E. Ducharme, $19.
N. Séguin et al. vs S. Satel, $18.
N. Séguin et al. vs Jos. Gingras, $27.
F. A. Boucher vs J. E. Leroux, $10.
J. B. Labrecque vs B. Parent, St-Benoit, $30.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Perron & Co. vs Flavie Dubois, Mme Philippe Burke, Ste-Agathe des Monts, $296.
P. Dupaigne, R. S. S. vs A. Dollo, Montréal, $340.
Jacob Garmaise vs Raoul Labranche, Montréal, $225.
Thos. Stephens vs Thomas Talbot, Montréal, $100.
J. A. Fournier vs Placements Mun., Ltée, Montréal, $521.
Urban Land, Ltd. vs Ed. H. Bégin, Montréal, $3,450.
E. H. Bégin vs Urban Land, Ltd., Montréal, 1ère classe.
L. P. Normandin et al. vs Geo. Gauvreau, Montréal, $326.
A. D. Kyle vs Jules Ratzkowsky, Montréal, $975.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

A. G. Kaiser vs Mlle A. Beasley, 1er décembre, 10 a.m., 756 Sherbrooke Ouest, Marson.
Jean L. Muir vs W. G. P. Malone, 2 décembre, 2 p.m., 195 Chatham, Marson.
P. M. Beaudoin vs C. Laberge, 1 décembre, 11 a.m., 620 Dorion, Brossard.
Jos. Elie vs E. Noseworthy, 1er décembre, 11 a.m., 8 Coleraine, Brossard.
Mme J. Mireault vs Jos. Champagne, 1er décembre, 11 a.m., 452 Wolfe, Brossard.
P. Beaudoin vs W. H. Redding, 2 décembre, 11 a.m., 729, 4ème Avenue, Maisonneuve, Brossard.
Eug. Sirois vs Henri Girard, 1er décembre, 10 a.m., 544 Sherbrooke Est, Bienjonetti.
J. Ménard vs O. Nadon, 1er décembre, 11 a.m., 218 St-Antoine, Brouillet.
L. E. Gingras vs Bessette & Glashby, Ltd., 1er décembre, 10 a.m., 39 St-Sacrement, ch. 410, Brouillet.
J. E. Paré vs A. Richard, 1er décembre, 11 a.m., 156 Le Caron, Brouillet.
Anatole Vanier vs Pietro Pagano, 1er décembre, 10 a.m., 444 Wolfe, Racette.
J. A. Ouellette vs A. Bélanger, 1er décembre, 10 a.m., 450 Forfard, Lapierre.
Beaudoin, Ltée vs J. B. Roy, 3 décembre, 10 a.m., 704 St-André, Brossard.
Cohen, Ltd. vs Mme Robert Luvrock, 1er décembre, 10 a.m., 14 Grand-Tronc, Brossard.
Nap. Clément vs Thos. Redmond, 1er décembre, 11 a.m., 41 Ryde, Brossard.
Wm. Brag vs Wm. Sparks, 1er décembre, 1 p.m., 108 Argyle, Brossard.
O. Arcand vs F. Bouchard, 1er décembre, 1 p.m., 199 Beaudoin, Brossard.
J. E. Montpetit vs E. Duval, 1er décembre, 10 a.m., 590 Atwater, Brossard.
Lazure Desroches vs Wm. Urquhart, 2 décembre, 11 a.m., 151 Paul Pau, Brossard.
D. Cerl vs M. Gagnon, 1er décembre, 1 p.m., 150 Berri, Brossard.
F. M. Cay vs A. Fitzgerald, 1er décembre, 1 p.m., 58 Ottawa, Brossard.
A. Hallwell vs John Bremner, 1er décembre, 11 a.m., 32 Woodland, Brossard.
W. Drouin vs Chas Lapointe, 2 décembre, 10 a.m., 815 Dickson, Brossard.
A. Lagacé vs Moïse O. Deslauriers, 1er décembre, 10 a.m., 31a Palme, Brossard.
Adélard L'Heureux vs Adélard Trudel, 1er décembre, 1 p.m., 15 St-Philippe, Brossard.
Mme E. St-Onge vs Henri Deslauriers, 3 décembre, 11 a.m., 157 Workman, Brossard.
Alb. Chabot vs Geo. Paquette, 1er décembre, 2 p.m., 669 St-Ambroise, Brossard.

AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE

Avis est par les présentes donné que James Goddard, des cité et district de Montréal, dans la province de Québec, soldat de retour du front, s'adressera au Parlement du Canada, à sa prochaine session, afin d'obtenir un bill de divorce d'avec son épouse, Lilian Frances Goddard, pour cause d'adultère.

JAMES GODDARD.

Daté à Montréal,
le 10 octobre,
A. D. 1919.

LA "MERCHANTS BANK" ACCUSE DES GAINS SUBSTANTIELS

Le rapport pour le semestre donne un actif total de $198,506,572. --- Un nouveau record

Les dépôts montrent un gain de $30,117,802

Le bilan de The Merchants Bank of Canada, à la fin de l'exercice semestriel, le 31 octobre dernier, reçu des quartiers généraux de la Banque ici samedi, accuse des gains et des progrès constants de la part de cette institution financière bien connue.

L'actif total a maintenant atteint le chiffre imposant de $198,506,572, soit une augmentation de $32,582,136 sur celui de la date correspondante l'an dernier. La partie immédiatement disponible de l'actif se monte à $84,014,965, une augmentation de $11,566,688, ce qui démontre que la position liquide de la Banque s'est bien maintenue.

Que la Banque a continué de faire amplement sa part, tant vis-à-vis du gouvernement que du côté commercial, on en a la preuve dans une augmentation de $4,682,244 en valeurs détenues des gouvernements fédéral et provinciaux, tandis que les prêts et escomptes courants au Canada se sont accrus de $19,435,478 au cours de la période de 12 mois.

La circulation des billets à $15,827,373 dépasse de $647,130 celle d'il y a un an avec l'émission au dessus du capital-actions actuellement payé plus que couverte par un dépôt de $8,000,000 dans la réserve centrale d'or.

Les dépôts s'élèvent à $166,006,015 contre $135,888,213, le 31 octobre 1918, soit une augmentation, pour la période écoulée de $30,117,802, dont $19,368,746 furent en épargnes ou dépôts à termes et $10,749,056 en dépôts payables sur demande — une base de progrès qu'on ne saurait trouver rien moins que satisfaisante.

En somme, le rapport est très consolant pour ceux qui se rendent compte du rôle important que nos banques à charte jouent dans le bien-être industriel aussi bien qu'agricole, du pays tout entier, et les chiffres sont particulièrement intéressants par le fait que la période couverte, à l'exception de 11 jours, l'a été après la date de l'armistice et démontrent clairement que nos grandes institutions financières, bien administrées, continuent leurs progrès et leur développement sur une base solide pendant la période d'après guerre.

Les points saillants des chiffres d'octobre 1919 et du 31 octobre 1918 sont comme suit:

BILAN

Au 31 octobre

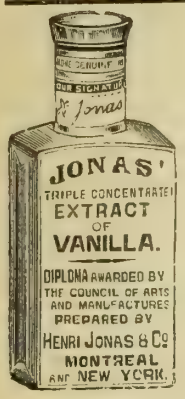
THE MERCHANTS BANK OF CANADA

RAPPORT (résumé) au GOUVERNEMENT CANADIEN, 31 OCTOBRE

PASSIF	1919	1918
Capital payé	$ 8,341,535.30	$ 7,000,000.00
Fond de réserve	7,000,000.00	7,000,000.00
Profits non divisés	574,043.32	437,973.92
Billets en circulation	15,827,373.00	15,180,243.00
Dépôts	164,302,874.18	133,955,910.26
Dû à d'autres banques	1,703,141.06	1,932,303.36
Acceptations par lettres de crédit	757,606.04	418,006.30
	$198,506,572.90	$165,924,436.84
ACTIF		
Argent en main et dans les banques	$ 25,642,136.33	$ 20,641,022.76
Dépôt à la réserve centrale d'or	8,000,000.00	8,500,000.00
Valeurs gouvernementales et municipales	36,240,352.41	31,558,108.80
Obligations, débentures et actions de chemins de fer et autres	3,870,611.91	3,933,373.19
Prêts à demande au Canada	6,843,017.57	4,916,574.22
Prêts à demande ailleurs qu'au Canada	3,418,846.99	2,899,198.62
	$ 84,014,965.21	$ 72,448,277.59
Prêts et escomptes	106,254,280.80	86,818,802.28
Dettes des clients par lettres de crédit par contrat	757,606.04	418,006.30
Edifices de la banque	5,663,251.73	5,218,862.63
Edifices autres que ceux de la banque	911,291.19	333,872.24
Hypothèques sur immeubles vendus par la banque	528,177.93	320,615.80
Dépôt au gouvernement fédéral pour le fond de circulation	377,000.00	366,000.00
	$198,506,572.90	$165,924,436.84

Essences Culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
1 oz.	12 00
2 oz.	22 80



JONAS' ROYAL QUINTESSENCE

	Prix par Grosse
2 oz.	28 00
2¼ oz.	30 00
5 oz.	52 50
8 oz.	92 50
8 oz. carré	92 50



" SOLUBLE "

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	27 60
4 oz.	48 00
8 oz.	90 00
16 oz.	174 00



" ANCHOR " PUR CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	14 40
4 oz.	25 80
8 oz.	43 20
16 oz.	86 40



" LONDON "

	Prix par Grosse
1 oz. "London"	7 80
2 oz. "	11 40





Prix par Grosse

Essence Parisienne — 27 60

Essence de Café — 34 80



" GOLDEN STAR " Double Force

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs

	Essence à la livre
Ext.	1 25
X	1 60
XX	2 00
XXX	2 50
XXXX	3 00
XXXXX	3 50
XXXXXX	4 00

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix $8 à $24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest - - - - - - - MONTREAL

Les Fêves cuites au Four

MARQUE SIMCOE

(à la sauce aux tomates)



La vente de la Marque Simcoe est très profitable. *Ne laissez pas diminuer votre stock.*

Il y a dans le moment une bonne demande pour les fêves cuites au four de la Marque Simcoe. C'est un mets riche, nourrissant et délicieux, chaud ou froid — prêt à servir.

La qualité des fêves cuites au four de la Marque Simcoe permet au marchand d'inciter un nombre de plus en plus considérable de clients à en acheter une caisse à la fois.

Dominion Canners Limited

HAMILTON - - CANADA

C'EST LE TEMPS DE COMMANDER

Les Aliments marins de la

MARQUE BRUNSWICK

Téléphonez à notre représentant vos besoins pour le commerce de l'automne et de l'hivr.

Nous pouvons expédier immédiatement

Le poisson qui est pris est excellent et nous l'empaquetons chaque jour dès sa sortie des ondes froides de la Baie de Fundy.
Les Aliments marins de la Marque Brunswick sont de vente facile dans toutes les parties du Canada. Ils plaisent à vos clients et vous laissent une bonne marge de profits.

Envoyez-nous vos commandes.

CONNORS BROS., LTD.

Black's Harbor, N. B.



Fèves au Lard de CLARK

à la sauce aux tomates, Chili ou au naturel sont aussi populaires que jamais chez le

PUBLIC CANADIEN

FAITES AU CANADA

par des Canadiens et combinant la plus haute qualité au meilleur renom, elles sont de beaucoup celles dont

LA VENTE EST LA PLUS FACILE



Voyez notre liste d'"autres bonnes choses."

W. Clark, Limited MONTREAL



Pour être certain de donner satisfaction à votre clientèle et vous assurer des ventes répétées, vendez des confitures et des gelées d'une pureté absolue et faites des meilleurs ingrédients.

Tous nos produits sont faits avec des fruits choisis avec le plus grand soin et grâce à notre outillage perfectionné et à notre procédé moderne de refroidissements, nous leur conservons la saveur particulière du fruit avec lequel ils sont faits.

Nos CONFITURES et nos GELEES deviennent de plus en plus populaires non seulement dans la province de Québec, mais encore dans l'Ontario et dans les provinces de l'Ouest. Pourrons-nous donner un meilleur argument en faveur de nos produits?

Notre ligne comprend également

du CATSUP, du SIROP DE TABLE,

et du SIROP D'ERABLE

dont la qualité et la pureté vont de pair avec nos autres produits.

Prenez en stock notre ligne complète. Etalez-la bien à la vue dans votre magasin et votre commerce de ces produits devient l'une des branches les plus payantes de votre commerce.

Vos commandes sont remplies rapidement et de façon à vous donner satisfaction sous tous rapports.

OLD CITY MANUFACTURING CO., REG'D

Québec, Qué.



Nos Balais Assurent des Ventes Répétées

Nos balais donnent toujours un service et une durée si exceptionnels que les clients reviennent invariablement en acheter, tellement ils ont été satisfaits de ceux que vous leur aviez vendus. La chose ne doit pas étonner car tous nos articles sont faits du meilleur maïs à balais au monde.

Notre outillage moderne et le soin que nous apportons à notre fabrication donnent de plus à nos produits un avantage qui saute aux yeux de tous ceux qui les voient.

Pour faire un commerce profitable des balais, vous ne sauriez faire mieux que de tenir en stock notre ligne complète. Outre la satisfaction que vous donnerez à votre clientèle vous ferez des ventes répétées qui vous laisseront un profit substantiel.

C'est le bon temps de placer votre commande, avant la hausse presque certaine des prix.

Ecrivez aujourd'hui même à la

FABRIQUE DE BALAIS DE GRANBY
GRANBY, Qué.

La Qualité — Le Service — La Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

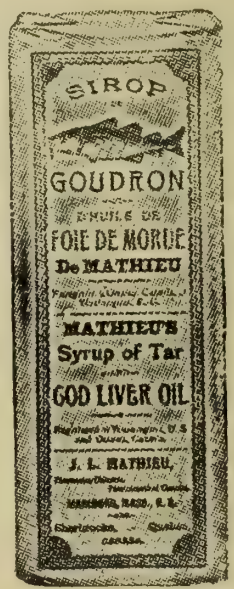
Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

The Montreal Biscuit Company

Manufacturiers de
Biscuits et Confiseries

Montréal.



Faites un étalage de ce remède dans votre magasin. Il provoque invariablement une demande de renseignements qui fait faire des ventes.

Le temps froid veut dire une plus grande demande

pour un remède de confiance contre rhumes, grippe, pneumonie, etc. Vous ne peuvez recommander un remède ayant un meilleur renom pour ses propriétés curatives que le

Sirop de Goudron et à L'Huile de Foie de Morue de Mathieu

D'autres épiciers constatent que cet excellent produit se vend très facilement et par suite fait faire un joli chiffre supplémentaire de ventes. Donnez une commande d'essai aujourd'hui même.

La Cie J. L. Mathieu
Sherbrooke, Qué.



N'OUBLIEZ PAS CE FAIT EN DONNANT VOTRE COMMANDE

La vente des Confitures et des Marmelades de St. Williams, cet hiver, brisera tous les records antérieurs.

La rareté du sucre et son prix élevé durant la saison des confitures ont empêché des milliers de ménagères de " faire leurs

onfitures" avec l'inévitable résultat que les épiciers seront appelés à répondre à une emande qui dépassera celle de toutes les saisons antérieures.

y a toujours une grosse demande pour ces confitures populaires. Faites entièrement de sucre de canne pur et de fruits bien mûrs et choisis avec soin, les produits St. Williams sont à la fois délicieux et économiques.

Prenez-les en stock immédiatement et donnez votre commande en conséquence.

os clients préfèreront les produits St. Williams une fois qu'ils les auront essayés. Ces roduits assurent des ventes répétées.

St. Williams Fruit Preservers

Limited

SIMCOE ET ST. WILLIAMS, ONT.

Distribuées par

MACLURE & LANGLEY

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer. veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet

TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.

Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE

sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Vendez le
TUE-MOUCHES
de J. B. CHOUINARD

qui détruit: poux, mites, punaises, coquerelles, mouches, etc. Ne renferme pas de poison. Se vend 25c la boîte ou un soufflet rempli de poudre pour 30c. Les conditions et prix que nous offrons aux marchands leur laissent un superbe profit. Echantillon gratis sur demande. Adresser toute correspondance à

J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.

VILLAGE DU CAP DE LA MADELEINE
PLACE D'AFFAIRES A VENDRE

Située au centre de trois moulins à papier et près de la cale sèche.
Grosse clientèle.
Gros chiffres d'affaires.
Grand magasin et résidence privée.
Superbe occasion pour un acheteur immédiat.
Conditions faciles de paiements.
Une partie comptant et le reste par versements faciles.
Ecrire au

NOTAIRE L. P. MERCIER,
25 rue St-Alexandre, TROIS-RIVIERES.

OUTILS EN ACIER FORGÉ
HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (MOLETTES)
CANADA
FONDERIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

Agence demandée

Pour Québec et district. S'adresser
"LE PRIX COURANT"
80 rue Saint-Denis, MONTREAL.

Marque de fabrique



enregistrée

LE PROFIT SUPPLEMENTAIRE DU DETAILLANT

Si vous achetez le tabac Macdonald dans la boîte de 10 lbs cachetée, vous y gagnez à la longue, vu que vous faites un profit additionnel de 60c à 80c sur chaque boîte.

TABAC EN PALETTES DE MACDONALD

A fumer

BRIER,
INDEX
BRITISH CONSOLS.

A chiquer

PRINCE OF WALES,
CROWN,
BLACK ROD, (Torquettes),
NAPOLEON.

Agents des ventes:

Nouvelle-Ecosse—Pyke Bros., Halifax.
Nouveau-Brunswick—Schofield & Beer, St. John.
Kingston—D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa—D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto—D. Stewart Robertson & Sons.
Hamilton—Alfred Powis & Son.
London—D. C. Hannah.
Manitoba et Nord-Ouest—The W. L. Mackenzie & Co., Ltd., Winnipeg.
Colombie-Anglaise—George A. Stone, Vancouver.
Québec—H. C. Fortier, Montréal.

W. C. MACDONALD REG'D.

INCORPORATED

MONTREAL



Une Ligne Valant la Peine d'être Tenue

Voici une ligne qui donne de véritables profits. Tous les marchands tiennent à faire des ventes rapides, à recevoir des commandes répétées souvent et à faire de bons profits. Tous ces avantages sont assurés au marchand qui tient en magasin une ligne complète de nos polis.

LA LISTE COMPREND TOUS CES NETTOYEURS BIEN CONNUS: POUR LA MAISON — Poli Ideal à argenterie, Poli à métal Klondyke, cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, nettoyeur de cuisine Bonnie Bright et poli à meubles Renuall.

POUR L'AUTOMOBILE. — Préparation Kleanall pour la carrosserie, Préparation Renuall pour la capote et cire à automobile.

Demandez-les à votre marchand de gros ou écrivez directement pour avoir nos prix et nos escomptes.

CANADIAN POLISHES, Limited.

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, Canada.



Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, nous vous prions de nous écrire, et nous vous adresserons promptement listes de prix et informations détaillées.

DOMINION SALT CO., Limited, SARNIA, Can.
Manufacturiers et Expéditeurs

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

Il faut distinguer les Allumettes et les Allumettes d'Eddy

Lesquelles vendez-vous?

Il y a tout autant de différence entre les allumettes qu'il y en a entre les gens.

On peut toujours compter sur quelques-uns.

On ne peut jamais se fier sur d'autres.

Les allumette d'Eddy sont comme de vieux amis:

Elles ne vous désappointent jamais. (Le marchand non plus ne reçoit jamais de plainte à leur sujet).

70,000,000 de ces allumettes sortent de notre fabrique tous les jours pour tout mettre en activité dans le pays.

Un écoulement rapide de stock, voilà ce que cherche toujours le marchand et avec les Allumettes d'Eddy la chose devient très facile.

Connues d'un océan à l'autre, elles se vendent toutes seules.

Vous y gagneriez à envoyer votre commande aujourd'hui.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED.

HULL, CANADA.

CETTE ETIQUETTE VEUT DIRE UN PROFIT POUR VOUS

Armour's QUALITY PRODUCTS

Placez votre capital dans des marchandises qui se vendent facilement et continuellement. Prenez en stock des marques reconnues pour leur qualité et leur côté recommandable — des marques qui assurent des ventes *répétées.*

Les produits alimentaires portant l'étiquette Ovale Armour sont des produits reconnus dignes de confiance, et il y a un produit Armour pour répondre aux besoins de vos clients les plus difficiles. Les produits de la qualité Armour se vendent rapidement.

L'étiquette Ovale d'Armour résout le problème de l'achat — pour vous et pour vos clients.

La succursale Armour la plus rapprochée de chez vous vous fournira tous les renseignements que vous pourriez désirer sur toute notre ligne. La vente des produits Armour est payante.

ARMOUR AND COMPANY

Bureaux généraux et usine à Hamilton, Ontario.

Maisons-succursales: Toronto, Montréal, Sydney, N.-E. St. John, N.-B.

Pensez à Votre Salle à l'Huile

Songez aux nombreuses minutes que vous perdez dans une journée à manipuler de la gazoline et de l'huile, minutes que vous pourriez sauver par l'emploi d'un équipement moderne.

Chaque vente que vous faites vous donne-t-elle un profit ou vos profits s'en vont-ils petit à petit à cause d'une mesure trop forte, de l'huile renversée ou perdue par le coulage, l'évaporation et trop de temps passé à la manutention?

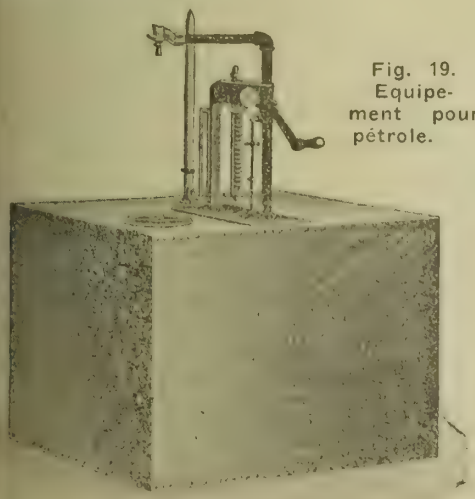


Fig. 19. Equipement pour pétrole.

UNE POMPE

BOWSER ESTABLISHED 1885

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

mettra votre commerce d'huile sur une base profitable. Elle est à l'épreuve du coulage et de l'évaporation; elle est précise, commode, absolument propre, jolie et elle sauve beaucoup de temps. Elle vous permettra de vendre plus d'huile avec moins de travail. Pas de perte d'aucune sorte. Pas d'odeur.

Permettez-nous de vous envoyer notre littérature prouvant nos dires.

S. F. BOWSER COMPANY, LTD.

66-68 Frazer Ave., Toronto

Bureaux de ventes dans tous les centres.

Représentants partout.

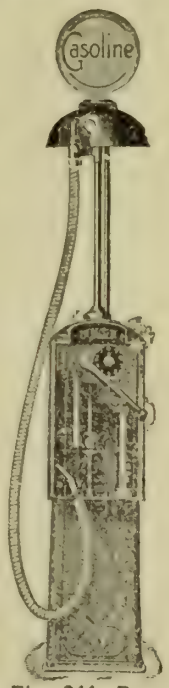


Fig. 241. Pompe à gazoline "Sentinelle Rouge".

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 26 novembre 1919.

Le marché des porcs est plus facile et cela s'applique aux animaux vivants et abattus. D'une façon générale, il en est résulté des déclins sur les prix des jambons, du bacon, du porc en baril, etc. Le saindoux et la graisse végétale ont également baissé. Les divers morceaux de choix ont subi une révision de prix, dont plusieurs ont baissé. Le marché du beurre est très fort, mais il n'y a pas de changement à noter. Les oeufs se sont maintenus très fermes, mais sans changement. Les oeufs strictement frais sont difficiles à trouver en quantités nécessaires. Les ventes de volailles sont actives de même que celles du poisson avec des approvisionnements suffisants pour répondre aux besoins du commerce et seuls de petits changements insignifiants ont été faits. Le commerce est très satisfaisant. Les maisons de salaison, dit-on, disposent de quantités considérables de produits du porc aux acheteurs à l'extérieur, y obtenant des prix plus élevés pour ce qu'ils ont à vendre.

LES MEILLEURS PORCS VIVANTS A $17.00; LES MORCEAUX DE CHOIX DE VIANDE FRAICHE BAISSENT

Viandes fraîches — Le marché des porcs a energistré certains petits changements au cours de la semaine. Les porcs abattus à la campagne sont cotés à $22 le quintal. Les divers morceaux de choix de porc et de boeuf ont baissé, bien que les prix du porcs a enregistré certains petits en demande active. Les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins immédiats. En général, ces approvisionnements sont de bonne qualité.

Nous cotons:

Porcs vivants	17.00	17.25
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90 lbs	24.50	25.00
Truies (pesantes)	.....	21.00
Porc frais—		
Gigot de porc (trimmé)	....	0.31½
Longes (trimmées)	....	0.36
Longes (non trimmées)	....	0.32
Epaules (trimmées)	....	0.25
Saucisse de porc (pure)	....	0.24
Saucisse de ferme	....	0.18
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.23	0.25
Quartiers devant	0.14	0.15
Longes	....	0.35
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.14
Hanches	....	0.18
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.18	0.20
Quartiers devant	0.11	0.13
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.22
Chucks	....	0.11
Hanches	....	0.17
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	0.22	0.23
Mouton, 45-50 lbs No 1	....	0.18

LES JAMBONS FUMES; LE BACON ET LES VIANDES EN BARILS BAISSENT

Viandes préparées — Un commerce actif a été fait sur les diverses varités de baçon et il y a eu au cours de la semaine un certain affaiblissement dont le résultat a été des déclins sur la plupart des variétés. Les jambons aussi ont été plus faciles, et il y a une demande moins considérable que jamais auparavant. Le porc en barils est plus facile avec un déclin pour le porc "heavy mess".

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	....	0.36
14-20	....	0.35
20-25	....	0.33½
25-35	....	0.30½
Plus de 35 lbs	0.29	0.30
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.35	0.50
Windsor	0.45	0.49
Cottage rolls	....	0.32½
Jambon Picnic	....	0.29
Porc en baril—		
Canadian short cut (lb.) morceaux 30-40	....	54.00
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	....	56.00
Porc, lourd (baril)	....	42.00
Boeuf (plate)	....	32.00
Boeuf, (mess)	....	29.00
Porc engraissé aux fèves	....	48.00

LES JAMBONS CUITS ET LES LANGUES DE PORC BAISSENT

Viandes cuites — Le marché des jambons cuits est plus facile, étant cotés à 50½c la lb. La langue de porc a baissé également, son prix ici étant de 40c la lb. pour la variété en gelée. Le commerce a été stable et les stocks sont suffisants pour répondre à la demande.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.14	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix		0.59
Langue de porc en gelée		0.40
Jambon et langue, la lb.		0.30
Veau et langue		0.23
Jambons, rôtis		0.49
Jambons, cuits		0.50½
Epaules, rôties		...
Epaules, bouillies		0.44
Pâtés de porc (douz.)		....
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb.	0.15	0.19

LES PRIX DE LA GRAISSE VEGETABLE ONT BAISSE

Graisse végétale — Les prix sont plus bas que ceux de la semaine dernière, les réductions étant d'environ un centin sur toute la ligne. Cette baisse est arrivée à la suite de l'affaiblissement des marchés du saindoux. Les stock ont parfaitement répondu aux demandes.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.28	0.28½
Tinettes, 50 lbs	0.28¼	0.29
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.28¾	0.29
Morceaux de 1 lb., la lb.	0.30	0.30

LES PRIX DU SAINDOUX BAISSENT; LES APPROVISIONNEMENTS SONT CONSIDERABLES

Saindoux — Des prix réduits sont en vigueur pour le saindoux pur et le marché a baissé de 1½c à 2c. On attribue cette baisse à l'accumulation des stocks et à la vive concurrence qui existe actuellement. Il est aussi évident que l'ordonnance du nouveau Bureau du Commerce a contribué à rendre le ton plus facile, bien qu'un marchand de gros ait déclaré que les stocks sont expédiés sur les marchés des Etats-Unis, où des prix plus élevés peuvent être obtenus. La demande locale est encore active.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.29	0.29
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.29½	0.29
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.26½	0.30
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.30½	0.31

LA MARGARINE SE VEND BIEN ET ELLE EST SUR UNE BASE STABLE

Margarine — Un commerce stable a été fait. La température plus froide aura pour effet de développer le commerce et avec le beurre cher, il n'y a pas le moindre doute que les prix deviendront plus faciles, bien qu'aucun affermissement n'ait encore été enregistré.

Margarine—		
En morceaux, suivant la qualité, la lb.	0.36	0.4
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.31	0.3

LE BEURRE MONTE

re — En sympathie avec le
de New-York qui a enregistré
une hausse de ½ à 1c la lb.
meilleur crèmerie, le ton du
ici continue d'être fort par
le la demande continuelle et
es affaires ont été faites sur
hé local et pour l'envoi à l'ex-

ie Pasteurisé . .	....	0.66
lleur crèmerie . .	0.65½	0.65½
lleur de ferme . .	....	0.54

EUFS STRICTEMENT FRAIS SONT RARES

— Il devient de plus en plus
de se procurer chez les pro-
s des stocks suffisants d'oeufs
Bien qu'ils soient cotés nomi-
nt à 72-73c, il est presque im-
de remplir les commandes.
fs de choix se vendent bien et
nde se maintient merveilleuse-
en de semaine en semaine.

trictement frais .	....	0.85
x	....	0.65
. . . . .	....	0.58
. . . . .	....	0.50

RCHE DES VOLAILLES EST FERME

les — Le seul changement
nt sur le marché des volailles
s a été un ton plus fort pour
et les prix ont monté de 3c
b. par suite de l'augmentation
mande et des petits stocks qui
Les lots parmi lesquels le
ouvait se faire se sont vendus
28c la lb. Les marchés des
gnes est ferme avec des arri-
ffisants pour répondre à tous
ins et il se fait un bon com-
Le marché des volailles vi-
st actif sans changement de
efois.
cotons les prix suivants:

	En vie	Préparés
. . . .	32c à 35c	40c à 44c
. . . .	21c à 26c	20c à 28c
. . . .	18c à 20c	25c à 28c

ATATES SANS CHANGE-NT; ELLES POURRAIENT MONTER

— La demande continue
nne pour les patates de tou-
urces et comme il n'y a pas
tation dans les arrivages, le
rend vite toutes les offres
faites. Il n'y a pas de chan-
ans les prix, mais le ton est
ne avance peut se produire
avenir très rapproché. Le
est actif avec des ventes
e char de patates blanches
$1.80 le sac de 90 lbs ex-track, et en gros à $2 le sac de 90 lbs ex-magasin.

LE POISSON EN ABONDANCE ET L'ON S'ATTEND A UNE GROSSE DEMANDE

Poisson — Beaucoup de poisson est demandé actuellement par le commerce et l'on a hâte de savoir le résultat de la fête nationale du poisson. Le commerce des huîtres s'améliore et les commandes augmentent de jour en jour. Les poisons gelés et salés seront bientôt en plus grande demande.

Nous cotons:

Poisson frais		
Carpe, la lb	0.11	0.12
Doré	....	0.20
Anguilles, la lb.	....	0.12
Bullheads (préparées) . .	....	0.13
Gaspéreaux, chacun . . .	....	0.08
Haddies	0.12	0.13
Foie de haddies	....	0.25
Haddock	0.07½	0.08½
Flétan, Est	....	0.24
Flétan, Ouest	0.23	....
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché .	0.06½	0.07½
Carrelets	0.08	0.10
Crevettes	0.35	0.40
Homards vivants	....	0.35
Petit brochet (pike), la lb.	....	0.13
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.25	0.26
Saumon de Gaspé	0.28	0.30
Truite des Lacs	....	0.20
Maquereau	0.14	0.15
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite de ruisseaux . . .	0.38	0.40
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb. . . .	0.12	0.13
Filets	....	0.18
Bloaters, la boîte	....	2.00
Kippers	....	2.25
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit . .	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest	0.20	0.21
Flétan, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.06½	0.07
Maquereau	....	0.13
Doré	0.14	0.15
Morue en tranches . . .	0.08	0.08½
Saumon de Gaspé, la lb.	0.24	0.25
Poisson salé		
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs	....	21.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	. . .	20.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	18.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	15.00
Morue, sans arêtes (boîtes de 30 lbs), la lb. .	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb. .	....	0.20
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.18
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.23
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, baril de 100 lbs	....	13.00
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb. . . .	0.12	0.13
Filets	....	0.18
Bloaters, boîte	....	2.00
Kippers	....	2.25

L'EPICERIE

Il y a eu au cours de la semaine un mouvement très stable des articles d'épicerie aux acheteurs généraux et le seul inconvénient que l'on a éprouvé ça été de ne pas se procurer tout ce dont on avait besoin. Les prix ont monté sur quelques lignes, tandis qu'ils ont baissé sur d'autres

UN PEU D'AMELIORATION DANS LES LIVRAISONS DU SUCRE

Sucre — La plus petite amélioration est accueillie avec plaisir dans le moment en ce qui concerne les approvisionnements. Les raffineries St. Lawrence ont de nouveau repris leurs opérations pendant que les raffineries de Montréal et d'Halifax continuent à fondre. Le commerce reçoit une assez bonne quantité et l'on peut dire que tous en reçoivent. Les tendances portent vers l'affermissement, mais les cotations restent sans changement.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	11.25
Acadia, extra granulé	11.25
St. Lawrence, extra granulé . .	11.25
Canada, extra granulé	11.25
Dominion cristal granulé . . .	11.25
Glacé, barils	11.45
Glacé, (boîtes de 25 liv.) . . .	11.85
Glacé, (boîtes de 50 liv.) . . .	11.65
Glacé, 1 livre	12.80
Jaune No 1	10.85
Jaune No 2 or 10.25	10.75
Jaune No 3 . . . . . 10.15	10.65
Jaune No 4	10.55
En poudre, barils	11.35
En poudre, 50s	11.55
En poudre, 25s	11.75
Cubes et déc. 100 lbs	11.85
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.95
Cubes, boîtes de 25 lbs	12.15
Cubes, paq. de 2 lbs	13.25
En morceaux Paris, barils . . .	11.85
En morceaux 100 lbs	11.95
En morceaux boîtes 50 lbs . .	12.05
En morceaux boîtes 25 lbs . .	12.25
En morceaux cartons 5 lbs . .	13.00
En morceaux cartons 2 lbs . .	13.25
Crystal Diamond, barils . . .	11.85
" " boîtes 100 lbs .	11.95
" " boîtes 50 lbs .	12.05
" " boîtes 25 lbs .	12.25
Demerara, pâle, la lb.	0.10

PEU DE VENTES POUR L'EXPORTATION; LES CONSERVES SONT STABLES

Conserves — Le marché est stable et sans changements notables. Très peu d'importation a été fait dernièrement, et il y a juste un bon mouvement vers le commerce domestique. La livraison des commandes inscrites a été forte au commerce, et les marchands, dit-on, ont accepté avec plaisir leurs stocks complets. Aux Etats-Unis un peu de faiblesse a caractérisé certaines lignes, mais aucune réduction définie n'a été faite. Les sardines de Norvège ont baissé.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.		5.25
Blueberries, 2s	2.25	2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.65
" gallon, doz.		16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.50	4.75
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75
Gooseberries, 2s doz.	....	4.65
Gooseberries, 2s (seaux)	....	2.75
Pêches, 20 onces, doz.		....
Pêches, No 2	3.00	3.75
Pêches, 2½ (sirop clair)	4.00	4.75
Poires, 2s	4.25	4.75
Poires, 2½s	5.25	5.40
Poires, 2s (sirop clair)	....	1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Boîtes plates, 1 lb., douz.		1.90
Boîtes rondes, 2 lbs, douz.		2.30
Boîtes, 2½s	4.00	4.50
Pruneaux Lombardie	2.00	2.20
Prunes, Reines-Claudes, vertes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		2.00
Framboises. 2s		4.70
Framboises, 2½s		....
Fraises, 2s		4.65

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s..	4.85	5.25
Asperges (pointes) canadiennes	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax	1.85	2.00
Fèves, Refugee	2.00	2.10
Blé d'Inde (2s)	1.65	1.70
Betteraves, 2 lbs	1.00	1.25
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	....	2.85
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	1.85	1.90
Tomates, 3s	....	2.15
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	....	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	....	3.25
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	1.97½
Pois, très fins, 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

POISSON

Saumon:

Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	2.00
Chums, boîtes de ½s., plates	....	1.20
Sockeye, 48, 1s douz.	....	4.75
Sockeye, 96, ½s douz.	....	2.50
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz., la dz.	4.00	4.30
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	....	2.60
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.75
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.90
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	4.00
White Springs (1s)	....	2.40
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	4.25	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates	....	3.25
Hareng, kippered	2.85	2.90
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.)	....	2.35
Harengs (sauce aux tomates) douz.	....	1.85
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s)	24.00	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1.90

LES POIS CASSES PLUS CHERS; LES FEVES SE VENDENT BIEN

Fèves, pois — On rapporte un commerce stable pour les fèves, les meilleures variétés étant accueillies avec faveur. Les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins. Les pois cassés ont monté à $8.00 le boisseau chez certains marchands.

Nous cotons:—

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.40	5.75
Colombie-Anglaise	....	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	....	5.25
Yellow Eyes	....	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	....	4.00
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)	7.00	7.25

LES PRIX DES NOIX SE MAINTIENNENT; D'AUTRES APPROVISIONNEMENTS ATTENDUS BIENTOT

Noix — La tendance porte vers l'affermissement sur la plupart des lignes de noix et bien qu'il n'y ait pas eu de changement sur ce marché, l'on s'attend à ce que les livraisons au commerce soient considérables, avec l'approche de la saison des fêtes et un commerce de saison plus considérable que d'habitude. Les consignations qui avaient été détenues à New-York en attendant le règlement de la grève des débardeurs seront déchargées et livrées à leurs divers consignataires.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb.	0.28	0.30
Amandes (écalées)	....	0.62
Amandes (Jordan)	....	0.7
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.2
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.1
Chataignes (canadiennes)	....	0.2
Avelines (Sicile), la lb.	0.28	0.3
Avelines Barcelone	0.25	0.2
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.1
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.4
Peanuts (rôties) —		
Jumbo	0.23	0.2
Fancy	0.15	0.1
Extras	0.12	0.1
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.3
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0.2
Ecalées No 1	0.16½	0.1
Ecalées No 2	....	0.1
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.1
Fancy cassées, la lb.	....	0.1
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.3
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.3
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.2
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.3
Noix (Grenoble)	0.29	0.3
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.2
Noix (écalées)	....	0.6
Noix (espagnoles)	0.30	0.3

LES FRUITS SECS ARRIVENT LENTEMENT; LE MARCHE EST FERME

Fruits secs — Bien que certains arrivages aient été enregistrés, le mouvement des fruits semble peu considérable pour plusieurs items. Cela est probablement dû à une certaine mauvaise gestion, et un importateur l'attribue à la rareté des wagons à marchandises. On dit que les enquêtes faites aux Etats-Unis relativement à la fixation des prix pour les divers fruits secs peut avoir pour effet de modifier la base, mais, naturellement, personne ne sait si cela amènera la réduction des cotations. Il y a une demande toute prête pour les stocks à mesure qu'ils arrivent, et dans quelques cas c'est une indication que les prix deviendront plus faciles.

Nous cotons:

Abricots—		
Slabs	....	1
Fancy	....	1
Pommes (évaporées)	0.23	0.2
Pêches (fancy)	....	....
Faced	0.19	0.2
Choix	0.20	0.2
Grand choix	0.21	0.2
12 onces par paquet	0.16	0.1
Poires	....	0.2
Pelures (anciennes)—		
Lemon	0.46	0.4
Orange	0.47	0.4
Citron	0.62	0.6
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs. la lb.	0.18	0.2
Muscatels, 2 couronnes	....	0.1
Muscatels, loose, 3 couronnes, la lb.	....	0.1
Muscatels, 1 couronne, la lb.	....	0.1
Epepiné de choix, 12 onces	....	0.1
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	....	0.1

epiné de choix, paquets e 15 onces	0.16	0.18
is pepins, paquet de 11 nces	0.13½	0.14
is pepins, paquet de 15 nces	....	0.23
is pepins (fancy)	....	0.18
is pepins (fancy)	....	0.17
lence, choisi	....	0.11½
lence, 4 couronnes, par ouches	....	0.11½
tanas (bleached), boîtes e 50 lbs	0.16	0.20
rinthe, anc. empq., 15 nces	0.27½	0.28
rinthe (grec) en vrac. onces	....	0.18
	....	0.16½
tes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
uets de 15 onces	0.20½	0.23
ts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
ts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
ts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
slia, 80 lbs.	....	0.28
onces	....	0.26
onces, nouveau	....	0.32
inthe de Calf. (loose).	0.18	0.22
rrants", Calf., paqt. de 5 onces	0.20	0.22
tes Excelsior, la caisse 36-10s.)	....	6.25
tes Dromadaires (36-0s)	....	7.25
uets seulement, Excel-or	0.19	0.20
uets seulement, Excel-or	0.19	0.20
es Dromadaire	....	0.22
es (couche), boîtes de lbs.	2.60	3.00
es blanches (boîtes de 4 onces)	....	5.40
es (boîtes de 28, 8 ces)	....	3.50
es (boîtes de 12, 10 ces)	....	2.20
es (pour cuire), boîtes 50 lbs, la lb.	....	0.14
uneaux—		
rnie (boîtes de 25 lbs): 40s	0.32	0.35
50s	....	0.30
60s	....	0.25
70s	0.22	0.25
80s (boîte de 25 lbs)	0.20	0.22
90s	0.17	0.19
100s	0.16	0.17
0-120s	....	0.14
lures—		
ge	....	0.45
n	....	0.42
n	....	0.62
ngé, cartons ½ lb., iz.	....	2.75

PRIX DE LA MELASSE MONTE ENCORE

lasse et sirops — Une autre hausse été faite par une maison de gros a mélasse de choix qui se vend llement 5c de plus le gallon. Les nces portent vers la hausse et pourrait que les prix n'aient pas e atteint leur plus haut niveau. llement, la demande est stable onsidérable pour les sirops de et les prix sont fermement main-

op de blé-d'Inde:—	
, environ 700 livres	0.08¼
ril	0.08½
	0.08¾
de 2 livres, caisse 2 doz., aisse	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque	2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque	6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse	6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7.50
¼ barils, les 100 livres	10.50
Barils, les 100 livres	10.25
Glucose, cans 5 livres (caisse).	4.80
Mélasses des Barbades:— Prix pour l'Ile de Montréal	
Puncheons	1.20
Barils	1.23
Demi-barils	1.25

LES PRIX DU FOIN DEPENDRONT DE L'HIVER

Foin et grain — Si l'hiver est doux, il est probable que les prix du foin seront moins élevés. Actuellement, les cultivateurs gardent leur foin dans le but de faire monter les prix et ils ne sont pas bien disposés à vendre leur récolte à meilleur marché que les prix donnés plus bas. Les marchands de grain ont enregistré quelques fluctuations avec des avances et des baisses alternativement.

Foin, paille, grain (prix du gros, par lots de chars):

Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	$23.00
Bon, No 2	22.00
Bon, No 3	20.00
Paille	11.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	0.97½
No 3 C.W.	0.96
Extra Feed	....
No 1 Feed	0.94
No 2 Feed	0.92
Orge:	
No 3 C.W.	1.56
No 3	1.55
No 4 C.W.	1.53

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

AVEC BEAUCOUP D'HERBE LES VENTES DE NOURRITURES SONT MOINS CONSIDERABLES

Nourritures — Bien que les marchés soient stables, la vente des nourritures à bestiaux n'est pas considérable, car la température permet encore de laisser les bestiaux brouter l'herbe des pâturages. Toutefois, les approvisionnements sont suffisants pour répondre aux besoins actuels et les prix restent sans changement.

Nourritures—		
Shorts:		
Chars mélangés	....	52.00
Son:		
Chars mélangés	....	45.00
Avoine moulue	60.00	68.00
Orge (chop)	64.00	70.00
Midlings spéciales	61.00	62.00
Farine à nourriture (sac de 98 lbs)	....	3.75
Nourriture de gluten (22% de protéine):		
F. O. B. Cardinal		64.00
F. O. B. Fort William		62.00

LES ALLSPICES ET LES CLOUS COMMENCENT A ARRIVER

Epices — Le marché des clous et des allspices est à la hausse et les marchands ont commencé à hausser leurs prix la semaine dernière. On rapporte que le mouvement est bon sur ce marché.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.33	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.65	0.70
Crème de tartre (française, pure)	0.75	0.80
Chicorée canadienne	....	0.20
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	....	0.29
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.31
Macis	....	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	....	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Piments ,entiers	0.20	0.22

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Daoust, Théodule	J. B. Giguère & Cie
Délisle, Henri	C. P. R.
Jolicoeur, Onésime	Martineau & Fils, Cie
Juneau, Edouard	Eddie Pitre
Lavallée, Jude	Joseph Elie
McArthur	D. A. Berthiaume
Mecteau, H.	General Cartage Co.
Paiement, E.	H. Geo. Marin

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 17 au 22 novembre 1919

Obligation—Alphonse Hamel à Livin Hamel, 362-363, Warwick, $1,000.
Obligation—Alphonse Hamel à Mme Hermine Hamel, 362-363, Warwick, $1,500.
Vente—Onésime Boutin à Auréus Lavigne, p. 200, p. 201 et p. 193, Warwick, $5,500, $1,000 a/c.
Obligation—Mme Anna Lamy à Xavier Ratté, 577, 578 et 579, Tingwick, $2,300.
Vente—Frédéric Tourigny à Laurent Chabot, p. 763 et p. 764, Warwick, $4,200, $1,900 a/c.
Vente—Mme Célina Jacob à Désiré Bélanger, p. 459, Sainte-Victoire, $1,500, dues.
Vente—Saül Baillargeon à François Carignan, p. 9a, 7e rang, Stanfold, $50, payées.
Cession—Joseph Girouard et al. à Alphonse Brisson, p. 11a, 11e rang, Stanfold.
Vente—Alphonse Brisson à Victor Roux, 11a, 11b et 11c, 11e rang, Stanfold, $15,200, $5,000 a/c.
Vente—Victor Roux à Alphonse Brisson, p. 1, Princeville, $1,450, $1,000 a/c.
Echange—Oscar Girouard à Alphonse Brisson, ½ o. 27 et autres, 7e rang, Stanfold.
Echange—Alphonse Brisson à Oscar Girouard, p. 1, Princeville, retour de $450, dues.
Transport—Victor Roux à Oscar Girouard, sur Pierre Lecourt, $4,500.
Vente.—François Carignan à Joseph Poliquin, 10-1 et autres, 9e rg. Stanfold, $20,000, dus.
Obligation—Mme Emma Gagnon à Charles Lemire, 13, 11e rg, Simpson, $600.
Vente—Henri Constant à Eugène Lottinville, p. 553, Bulstrode, $100 payés.
Vente—Alexandre Baril à Arthur Dumont, p. 869, Warwick, $2,500, $650 acc.
Donation—Delphis Rheault et ux. à Jos. Gust. Rheault, 892, Warwick.
Vente.—Léon Gélinas à Edmond Gélinas, p. 1067, p. 1070 et p. 1071, Warwick, $425 payées.
Vente à réméré.—Donat Beaaulieu à Mlle Julianna Auger, ½ est 322, Bulstrode. $1,800.
Obligation—Ovila Gélinas à Jean Lemelin, p. 926 et p. 927, Warwick. $1,000.
Vente.—Edmond Gélinas à Ovila Gélinas, p. 987 et autres, Warwick. $2,400, $900 acc.
Vente.—Philippe Leclerc à J.-Bte Leclerc, 1-3 est 571, Bulstrode, $325 payées.
Mariage.—Alfred Lemay et Mlle Antoiette Pelletier, communauté de biens.
Donation.—Calixte Lemieux et ux. à Narcisse Lemieux, 266, 267 et p. s. e. 268, Ste-Hélène.
Donation.—Calixte Lemieux et ux. à Joseph Lemieux, 270, 269 et p. n. o. 268, Ste-Hélène.
Testament.—Mme Aurélie Bilodeau à Marcelin Fontaine, aucun immeuble.
Donation.—Herménégilde Proulx à Adrien Proulx, 179 et 180, Horton.
Vente.—Napoléon Michaud à Gédéon Bergeron, 147, Ste-Victoire, p. 147, Ste-Victoire. $1,000, $780 acc.
Vente.—Eudore Fournier à Omer Michel, 474, Ste-Victoire, $2,800, $1,500 acc.
Vente.—Mme Marie-Louise Cardin à Lucien Talbot, p. 23b, 8e rg, Stanfold, $325 dues.
Vente.—Cléophas Labbé à Louis Fournier, p. 287, St-Norbert, $10,000, $3,000 acc.
Hypothèque.—Bertram W. Gallup à Lewis P. Bishop, p. s. e. 189, Tingwick, $450.
Mariage.—Thomas Fortin et Mme Léontine Laboulière, séparation de biens.
Testament.—Mme Denise Lord à Georges Bibaud et al, aucun immeuble dans de comté.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 22 NOVEMBRE 1919, ARTHABASKA.

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Dr. J. O. Cartier, vs Charles St-Martin de Wickham, $500.00
Jos. Gagné vs Ordre Canadien de Forestier de Princeville, $168.00.
Ovide Baril & al., vs Omer Racine de Roxton Pond, $143.60.
Dame J. B. Blais, vs Wilfrid Houde d'Arthabaska, $136.07

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

Olivier Dostil, vs Corp. Municipale de Pontbriand, $20.00.
Olivier Dostil, vs Corp. Municipale de Pontbriand, $39.00.
Roméo Bourbeau, vs Edmond Turcot de Sherbrooke, $3.00.
J. W. Paris, vs Corp. paroisse de Ste-Victoire, $20.85.
Dame Malvina Turgeon, vs Abraham Lehoux de St-Joseph de Bauce, $68.56.
Hector Allie, vs Alfred Bourassa de St-Rémi de Tingw. $2183.

JUGEMENT EN COUR SUPERIEURE

Félix Ladébauche, vs Pierre Duff de St-Nicéphore, jugement contre défendeur pour $247.00.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. F. Walsh & al., vs Eugène Fournier de Victoriaville jugement contre défendeur pour $8.05.
Wilfrid Girouard, vs Narcisse Beaulieu de Shawinigan Falls, jugement contre défendeur pour $30.36.

DECLARATION DE SOCIETE.

Thomas Gagné de Black Lake, marchand, et Napoléon Boulet de Thetford Mines, boucher, faisant le comerce de marchand de viande en général, à Thetford Mines et ses environs, sous les noms et raison de "Gagné & Boulet".
Joseph Philippe Roy, marchand, de Black Lake, et J. Ovila Gagné, opérateur de Coleraine, faisant le commerce d'exploitation de mines d'amiante et autre à Coleraine et dans ses environs en société sous les noms de "Canada Abestos and Chrome Company".

BUREAU D'ENREGISTREMENT CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 18 au 25 novembre.

Vente—C. N. DeBlois à The Z. R. Motor Sales Garage Co.
Obligation—J. Nap. Bernaquez à Wellie Marineau.
Résiliation de vente—Hermas Pelland et Zacharie Forest & al.
Hypothèque—C. M. DeBlois à H. Montplaisir.
Mainlevée—H. Montplaisir à C. N. DeBlois.
Quittance—Jos. Vallée à Hilaire Dupont.
Obligation—Olivier Bellemare à Edouard Desaulniers.
Obligation—Dame Anna Béland à Philias Ferron.
Quittance—La Cie des Terrains Shaw Falls à Alfred Lapolice.
Transport—Jos. Damphousse à Pierre Grandchamp.
Obligation—Arthur Pronovost à Chs. Beaulieu.
Obligation—Nicolas Huses à Fabiola Berlinguet.
Hypothèque—Arthur St-Yves à Alfred Morin.
Vente—Louis Trottochaud à Exias Gauthier.
Renonciation à réméré—N. E. Clément à H. Montplaisir.
Obligation—Désilets & Désilets à Rosilda Désilets.
Obligation—Olivier Bellehumeur à Edouard Désaulniers.
Vente—Adolphe Clément à George Vézina.
Vente—Grégoire Boisvert à Philippe Boisvert.
Obligation—Alexandre Moreau à Jean-Baptiste Lapointe.
Quittance—F.-X. Lambert à Arthur Nobert.
Transport—Narcisse Pelletier à Dame Edith Boivin.
Vente—L. Frs. Pothier à Hervé Thiffault.
Partage—Joseph St-Pierre et Joseph Hébert.
Vente—Napoléon Gauvin à Sévère et Hector Gélinas.
Vente—Trefflé Grenier à Alexis Bal.
Vente—Euch. Gélinas et al. à Adélard Gélinas.
Obligation—Arthur Dargis à Aug. Massicotte.
Vente—J. A. Frigon à Henri Beaudet.
Vente—Archille Fugère à Georges Vézina.
Quittance—Blanche Landry à Arthur Dugré.
Quittance—Cyprien Garceau et al. à Arthur Gélinas.
Quittance—Louis Janvier à Ferdinand Côté.
Quittance—Phidime Beaulieu à Dame Annie Gélinas.
Quittance—Télesphore Simoneau à L. F. Robert.
Vente—The Lanctot Realty Co. à F.-X. Coupal.
Obligation—Joseph O. Paquin à Paul Robert.
Obligation—Victor Gagnon à Joseph Villeneuve.
Vente—Antonio Laperrière à Azarias Ricard.
Vente—A. E. Goyette et al. à Philias Champagne.
Vente—Cie des Terrains Shaw. Falls à Henri Clermont.
Vente—Cléophas St-Onge à F.-X. Houle.
Vente—Cléophas St-Onge à Napoléon Lemay.
Vente—J. O. H. Ricard à Gonzague Lavergne.
Quittance—J. C. A. Ricard à Nazaire Champagne.
Quittance—Rod. Deschênes à Antonio Laperrière.
Main-levée—Dame Louise Boisvert.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Vve Geo. Boisclair

ate—Joseph Carle à Honoré Lacoursière.
ligation—Oscar Nobert à F.-X. Nobert.
ligation—Albert Houle à Nazaire Ricard.
nsport—Alfred Berthiaume à Arsène Berthiaume.
ate—Nazaire Ricard à Geo. Boisvert.
ate—Eustache Baribeau à Arthur Dufresne.
ligation—Choiseuil Matte à Justinien Bouchard.
ligation—Victor Petit à Justinien Bouchard.
ittance—Olivier Lafond à Eustache Baribeau.
ittanceJ. C. A. Ricard à Fleurette Fuches.
ittance—Vve Ed. Ferron à Victor Petit.
ligation—Philippe Lanouette à Dame Harry I. Ham.
omesse de vente—W. E. Roy à Donat Beaumier.
ate—Jacques Bureau à Antoine St-Pierre.
hange—Antoine St-Pierre à Adélard Belle-Isle.
ssion—Henri Martin et al. à Eddie Martin.
ssion—Herménégilde Guilbert à F.-X. Piché.
nte—Ubald Demers à Nap. Boisclair.
ate—Hector Rivard à Henri Thibault.
ate—La Cie des Terrains Shaw. Falls à Dame Roch Brien.
ate—Alfred Perreault à Hormisdas Ferron et al.
nation—Joseph Desbiens et al. à William St-Pierre.
ittance—Rév. Donat Baril à Eudore Deshaies.
ittance—Joseph Grenier à Arsène Melançon.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

minion Fish & Fruit Ltd., Québec, vs. Albert Blanchette, Trois-Rivières, et Dame Helena Cossette (Blanchette & Cie), tierce saisie, $352.84.
ert Lainesse, Lemieux, P.Q., vs Alfred Chauvette, Trois-Rivières, $150.72.
vier Proteau, Sainte-Thècle, vs Alphée Massicotte, Sainte-Thècle, $263.07.
B. Loranger, Trois-Rivières, vs Ovila Harnois, St-Maurice, $110.00.
rbinien St-Onge, Shawinigan Falls, vs La Corporation de la Ville de Shawinigan Falls, $2,571.12.
dinand St-Onge, Shawinigan Falls, vs La Corporation de la Ville de Shawinigan Falls, $2,142.72.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

e Arthur Pequegnat Cloc Co., Kitchener, Ont., vs F. Milot, Grand'Mère, $47.00.
. Bélisle, M.D., Trois-Rivières, vs Médéric Fréchette, Trois-Rivières, $25.00.
R. Beaudet, Shawinigan Falls, vs Alfred Guay, Shawinigan Falls, $12.70.

Renseignements du District de Sherbrooke

REGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA SEMAINE FINISSANT LE 22 NOVEMBRE 1919.

VENTES

hn J. E. Bayley à J. H. Girard, lots 11a, 11c, 11e, du 3e rang et lots 11b et 11c du 4e rang Compton. Prix $14,000, dont $7,000 payés.
T. Arbery Jr. à Hormisdas Lamarge, partie du lot 554 Orford. Prix $40 payés.
rien Lachance à F. Desrocy, lot 55 quartier Centre. Prix $7,000 dont $2,500 payés.
D. Bush à Napoléon Côté, partie du lot 888 quartier Est. Prix $85, dont $25 payés.
seph Cadoret à Ephrem Plante, lots 19b et 19d, rang 3 Ascot. Prix $5,100, dont $2,500 payés.
A. Hyndman à R. J. Suitor, lots 2b et 3a rang 5 Ascot. ix $13,000, dont $9,000 payés.
né Blouin à Noé Lallier, lot 710-43 quartier Est. Prix 5 payés.
poléon Vallière à Adélard Gaudette, lot 899-61 quartier t. Prix $1,875 payés.

HYPOTHEQUES

bib Boutara à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour $4,000, affectant le lot 532 quartier Nord.
anislas Fortier à Miles Alexandrine & Alice Guay pour $10,000, afectant le lot 441, quartier Est.
ïse Drapeau à Joseph Gagné pour $1,200, afectant le lot 1-46, quartier Nord.

DECHARGES

ger Gilbert à Joseph Mercier, de l'hypothèque du 12 novembre 1918.
H. Guay & al. à Stanislas Fortier, des hypothèques des 4 novembre 1909 et 6 février 1913.
Melle Anna Simoneau à Napoléon Vallière, des hypothèques du 25 juin 1917 et 1er avril 1919.
Alfred Gadbois à Moïse Drapeau, de l'hypothèque du 26 septembre 1917.
Madame J. P. E. Vallée à Madame Veilleux, de l'hypothèque du 24 mars 1908.
Madame Willie Lacroix à Eugène LaBadie, de l'hypothèque du 12 janvier 1917.
Melle E. C. Têtu & al. à A. Blouin, de l'hypothèque du 2 juillet 1909.
Melle E. C. Têtu & al. à Joseph Champigny, de l'hypothèque du 14 novembre 1919.
Mainlevée par R. F. Collins à T. T. Délisle, libérant le lot 164-42, rang 9, Ascot.
Mainlevée par M. W. Mitchell à John Graham, libérant partie du lot 113 Orford.
Donation par William McBain à Gordon D. McBain du lot 364 Orford.
Servitude par Sherbrooke Curling Association à la Cité de Sherbrooke, affectant partie du lot 975, quartier Nord.
Testament de feu Frédéric M. Mallory, avec transmission affectant partie du lot 348 Lennoxville, légué à ses enfants.
Reçu du percepteur du Revenu provincial, déclarant qu'il n'y a pas de droits à payer sur la succession de feu Frédéric Mallory, affectant la partie du lot 348 Lennoxville.
Testament de feu James A. Planche, avec transmission affectant le lot 27 et partie du lot 206 quartier nord, légué à sa femme, dame Isabel Pratt.
Reçu du percepteur du Revenu Provincial, déclarant exempts de droits la partie du lot 206 etle lot 207 du quartier nord, provenant de la succession de feu James A. Planche.
Bail conditionnel par madame Evangéliste Gilbert à Boromé Loignon pour 3 ans, du lot 25b rang 10 Compton, pour $5,500, pour le terme indiqué avec option d'achat.
Transfert par Benjamin G. Bush à Bélanger et Bégin de $900.00 et intérêt dû, payable par Benjamin Ovila Desrochers.
Renonciation à la communauté de biens par Dame Clara Levitine, épouse de Nathan Mariasine.
Contrat de mariage entre Armand Allard et Melle Rachel doyen.



Usine à sel Windsor, Ont.

Depuis des années, la pureté et la qualité du Sel Windsor ont aidé le commerce de l'épicerie du Canada.

C'est la raison pour laquelle presque tous les épiciers vendent

LE SEL DE TABLE WINDSOR

Windsor Table Salt
Made in Canada

The Canadian Salt Co., Limited

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 26 novembre 1919.

Il y a eu un grand nombre de changements d'effectués au cours de la semaine et presque tous ont été des hausses. Les munitions Dominion ont subi une hausse générale d'environ 20 pour cent et cette augmentation est en vigueur immédiatement. Cette hausse s'applique aux cartouches, aux carabines et aux munitions de sport. On est actuellement à préparer les nouvelles listes. Les étaux sont à la hausse. L'huile "Three-in-One" a également monté. Les ressorts de porte, les arrêts de porte, les pentures à ressort et ordinaires et quelques-uns des coupelets ordinaires sont revisés à la hausse. Les haches d'établi se vendent beaucoup moins chères. Les escomptes sur les mèches ont été retirés et des avances substantielles ont été faites, certaines s'élevant jusqu'à 25 pour cent. Les tôles Canada se vendent également sur une nouvelle base de prix élevé. L'huile à combustible est rendue à 9¼c. Les tôles galvanisées se vendent plus chères. Le spelter est plus cher et le marché du plomb est ferme, avec une avance probable immédiatement. Le zinc en feuille est très ferme et il pourrait monter. Le marché des clous et celui des barres sont très fermes et l'on parle d'avances dans certains quartiers.

En somme, il est beaucoup question de raretés actuellement. Tous les éléments, détaillants, marchands de gros et manufacturiers s'intéressent grandement aux perspectives des approvisionnements pour les besoins immédiats ou futurs. Les affaires, à part cela, sont remarquablement actives.

LES MUNITIONS MONTENT DE VINGT POUR CENT

Munitions — Une avance de vingt pour cent est en vigueur cette semaine sur les munitions de la marque Dominion. Cette hausse s'applique aux cartouches et aux métalliques pour le sport et les carabines, et elle est le résultat de l'augmentation du prix de la matière première et du coût de la main-d'oeuvre. L'on est à préparer les nouvelles listes et elles seront probablement faites pour être en vigueur dans tout le Canada.

L'HUILE EN BOUTEILLE PLUS CHERE; LES RESSORTS ET LES ROULETTES

Huile, ressorts, roulettes — Des avances ont été faites sur l'huile "Three-in-One". Voici quels sont les nouveaux prix: petites bouteilles, la douzaine, $1.20; grandes, $2.45; pour fabriques, $4.80 et en boîtes, $2.45. Les nouveaux prix de revente pour les dimensions ci-dessus sont: 15, 30, 60 et 70c chacune.

Les ressorts de portes Torrey ont monté et se vendent $3.75 la douzaine.

LES ETAUX ET LES JOUGS A BESTIAUX MONTENT

Etaux — Les étaux Diamond se vendent maintenant $6.25 chacun. Ils se vendaient $5. Il y a eu hausse également sur les jougs à bestiaux. Le No 33 se vend maintenant $1.65 la douzaine et le No 32, $1.45.

LES MECHES SE VENDENT PLUS CHERES

Mèches — Des prix plus élevés sont annoncés pour les mèches à centre. La hausse est d'environ 20 pour cent. Pour les mèches de ½ à 1 pouce, le nouveau prix est $3.30 la douzaine; ⅛ pouce, $4.40; ¼ pouce, $5.25; 1⅜ pouce, $6.15; 1½ pouce, $7; 1¾ pouce, $9.20 et 2 pouces, $10.80.

Les mèches à expansion de Clark se vendent à un prix plus élevé. Les No 1 sont cotées à $20.40 et les No 2, $29.40.

Les Patent No 1 de Steer se vendent $46.50 la douzaine et les No 2, $37.20.

LES COUPELETS MONTENT; LES RESSORTS DE PORTE ET LES ARRETS AUSSI

Coupelets, arrêts et pentures — Des prix plus élevés sont en vigueur pour les divers coupelets. Les No 800 sont actuellement sur une base augmentée de 12½ pour cent; les No 838, liste nette; les 804, à un escompte de 5 pour cent et les No 740, à une augmentation de 7½ pour cent. Les arrêts de porte Yale et Towne ont monté de 10 pour cent. Les pentures Bommer ont subi une hausse de 10 pour cent et les coupelets à ressort Chicago de 5 pour cent.

LES HACHES D'ETABLI MONTENT

Haches d'établi — Les haches d'établi ont suivi le mouvement des haches ordinaires et les nouveaux prix sont les suivants: No 2, la douzaine $20; No 3, $22.50; No 4, $24.50 et No 5, $27.

LES PLAQUES A LA HAUSSE; LA PLAQUE CANADA FERME

Plaques Canada et le fer-blanc — Des prix plus élevés sont en vigueur pour les "cokes". L'avance ici est de $1 la boîte. Les plaques Canada sont très fermes, aussi, bien qu'il n'y ait pas encore eu de revision. Elle peut se faire d'un moment à l'autre.

LA LISTE NOUVELLE DES ACCESSOIRES DE POELE EST SORTIE; LES POELES TRES FERMES

Accessoires et poêles — Comme nous le disions la semaine dernière, les prix des divers accessoires ont monté. Les marches sont très fermes. Les poêles se vendent encore beaucoup et le ton du marché est très ferme. Les tendances portent encore vers des avances et des déclins ne sont pas probables.

L'HUILE A COMBUSTIBLE RENDUE A 9¼c; LA GAZOLINE ET L'HUILE DE CHARBON SE MAINTIENNENT

Huiles, gazoline — Le marché est stable pour l'huile de charbon et la gazoline. Aucune cotation n'a été changée. La gazoline à moteur se vend encore 33c le gallon et l'huile de charbon 22c et 25c suivant la qualité.

L'huile à combustible est en bonne demande et le prix a été augmenté à 8½ et 9¼. La demande est très forte dans les grandes usines qui peuvent s'en servir.

LES FICELLES PLUS FERMES ET LE CABLE SE MAINTIENT

Câbles et cordage — Les prix ont subi de substantielles avances sur les diverses ficelles et il est difficile de tenir note des fluctuations, mais les tendances portent vers la hausse. Les ficelles de seine surtout sont chères, la base du prix étant actuellement de 80c en gros. Cette hausse est due, dit-on, à la mauvaise température que nous avons eue.

Le marché du câble reste sans changement avec de petites commandes et les prix restent sans changement comme suit: Manille pur, 31c; manille Beaver et anglais, 27c et sisal, 23½c.

LES CLOUS SONT FERMES; CERTAINS PEUVENT MONTER

Clous et broche — Les tendances portent vers la hausse et le marché est très ferme. Les prix sont encore

maintenus à la base de $4.75 pour les plus d'acier et les diverses catégories de clous découpés. Il y a un mouvement lourd continuel des diverses dimensions au commerce.

La base de la broche reste sans changement, le prix de $5 reste ferme.

LES TOLES GALVANISEES ARRIVENT MAIS LES PRIX MONTENT

Plaques en feuilles — Les prix ont encore monté pour les tôles galvanisées. Cette hausse est due à la rareté des stocks qui ont été considérablement réduits et il y a une vive concurrence pour se procurer des approvisionnements. Une quantité de tôles anglaises a été reçue au cours de la semaine dernière et elles sont achetées immédiatement. Nous donnons les nouveaux prix revisés.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.90	6.65
Calibre 12	5.95	6.60
Calibre 14	6.00	6.75
Calibre 16	6.10	....
Calibre 18-20	6.55	6.60
Calibre 22-24	6.70	6.75
Calibre 28	7.00	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

24 onces	....	9.00
Calibre 28	....	8.85
Calibre 26	....	8.75
Calibres 22 et 24	....	8.40
Calibre 16	....	8.00
Calibre 18	....	8.25
Calibre 20	....	8.25

Tôle anglaise:

Calibre 28	....	9.50
Calibre 26	....	9.25
Calibre 24	....	8.65
Calibre 22	....	8.30
Calibre 18 et 20	....	8.10

Note: — Charge extra de 25 à 35c par 100 livres pour lots brisés.

LE FERMETE MARQUEE CARACTERISE LE MARCHE DES BARRES

Fer et acier — Les perspectives du marché tendent vers l'affermissement du marché. L'on ne sait pas eocore si cette hausse se produira immédiatement, mais le ton est fort et des avances ne seraient pas surprenantes.

Nous cotons:

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.30
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LES VENTES SONT STABLES POUR LES PRODUITS DU PLOMB

Produits du plomb — Les conditions du marché sont fermes. Des avances sont très probables, surtout si le plomb en saumon continue à monter comme certains l'anticipent. Le mouvement est très stable, la plupart des acheteurs n'achetant, toutefois, que ce dont ils ont besoin.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.37½
Soudure, strictement, la lb.	0.33
Soudure, commerciale, la lb.	0.32
Soudure, wiping, la lb.	0.30
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38¾
50.60	0.41¼
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

TUYAU DE FER
Standard Buttweld
Les 100 pieds.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
⅛ pc...	$ 6.00	$ 8.00	$.....	$.....
¼ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
⅜ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
½ pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
¾ pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
1¼ pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
1½ pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
2 pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
2½ pc...	38.90	49.73	.....	.....
3 pc...	50.87	65.03	.....	.....
3½ pc...	64.86	81.88	.....	.....
4 pc...	76.85	97.01	.....	.....

Standard Lapweld.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	$27.94	$34.78	$31.64	$38.11
2½ pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3½ pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4½ pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

LE SPELTER PLUS FERME; LE PLOMB ET LE FER-BLANC SANS CHANGEMENT

Métaux en lingot — Les changements effectués au cours de la semaine sont peu nombreux. Le spelter est plus ferme et le plomb continue d'être ferme lui aussi. Les prix des divers lingots restent les mêmes.

Cuivre — Pas beaucoup de ventes sur ce marché qui est tranquille et le reste sans changement à 25c.

Fer-blanc — Il y a encore des fluctuations de prix à Londres, des avances un jour et des déclins le lendemain. La cote reste à 58c.

Plomb — Le marché est encore fort et le prix est maintenu à 8¼c la lb. Certains s'attendent à une avance immédiate.

Spelter — Les prix ont encore monté et la cote est actuellement de 10¼c la lb.

Antimoine — Absolument rien à signaler sur ce marché, le prix restant à 10½c.

Aluminium — Le prix reste encore à 34c la lb. avec des affaires satisfaisantes.

Fer en gueuse — On rapporte un peu de faiblesse des Etats-Unis et certains ne peuvent se l'expliquer. Le marché local reste sans changement à $50 la tonne pour les petits lots.

STANWAY-HUTCHINS LIMITED

IMPORTATEURS GÉNÉRAUX

THÉS CAFÉS

Nous vous faisons les offres spéciales suivantes, sujettes à une réponse immédiate:
Toute quantité jusqu'à 500 demies caisses de Thé Japon de la nouvelle récolte à 24c.
100 boîtes de thé roulé Gun Powder, nouvelle récolte à 58c.
Conditions: net 30 jours droits payés F.O.B. Montréal.
Veuillez agir promptement si vous voulez prendre avantage de ces offres de Thé. Ecrivez nous et des échantillons vous seront soumis si vous le désirez.

18, RUE ST-ALEXIS, - - - - - MONTRÉAL.

LA PEINTURE

La caractéristique de la semaine dernière a été une hausse d'un dollar le quintal sur les variétés ordinaires du blanc de plomb dans l'huile. Bien que le marché ait été ferme, les marchands de peinture, en général, ont exprimé l'opinion qu'il n'y aurait pas de hausse des prix à cette époque de l'année et ils croient que le marché va se maintenir d'ici au 15 décembre. Le plomb en saumon plus cher et la retenue inattendue des marchés de l'huile sur place ont été des facteurs dans les avances enregistrées.

L'huile de graine de lin se vend 5 cents le gallon plus chère, et il n'y a pas eu d'amélioration dans l'approvisionnement de la graine. Certaines maisons cotent actuellement autour de $2.

Les différences ont été augmentées pour les réceptacles de mastic de la capacité d'un demi-baril et les réceptacles d'une et de deux livres se vendent plus chers. Cette hausse est attribuée au coût plus élevé de la fabrication de ces articles. Le marché de la térébenthine reste sans changement, de même que celui de la peinture mélangée.

UNE LEGERE AVANCE EST FAITE SUR L'HUILE DE GRAINE DE LIN

Huile de graine de lin — Les marchés sont très différents de ce que l'on s'attendait qu'ils seraient à cette époque de l'année. Les livraisons de la graine ont été très incertaines et il y a eu peu ou pas d'amélioration sous ce rapport. Par suite, les broyeurs, comme question de fait, ont un peu augmenté leurs prix qui sont actuellement sur la base de $2.42 le gallon pour l'huile brute et $2.34¼ pour l'huile bouillie. Certains marchands se demandent si la marque de $2 ne sera pas atteinte, comme on le prédisait il y a quelque temps.

Nous cotons:

	Gal. Imp.
Brute—	
1 à 4 barils	2.32
1 à 9 barils	....
10 à 25 barils	....
Bouillie—	
1 à 4 barils	2.34½
5 à 9 barils	....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

LA TEREBENTHINE EST FERME ET LE PRIX RESTE SANS CHANGEMENT

Térébenthine — Le marché est stable et la base n'a pas changé du tout. La demande n'a pas été considérable et les approvisionnements, par suite, ont pu amplement répondre aux besoins actuels.

Térébenthine—	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	2.35	2.45
Par petits lots	....	2.65

(Empaquetage extra)

LES RECEPTACLES DU MASTIC ONT MONTE UN PEU

Mastic — Le seul changement à enregistrer sur le marché du mastic a été une hausse du prix des réceptacles de la capacité d'un demi-baril et des boîtes de 2 livres. Cette hausse est due, entièrement, au coût plus élevé de ces articles. Le prix du demi-baril, les 100 livres, sur les lots de moins d'une tonne, est actuellement de $6.30, tandis que les boîtes de 1 et 2 livres se vendent maintenant $10.20. C'est le seul changement à enregistrer cette semaine.

Nous cotons:

Mastic Standard:

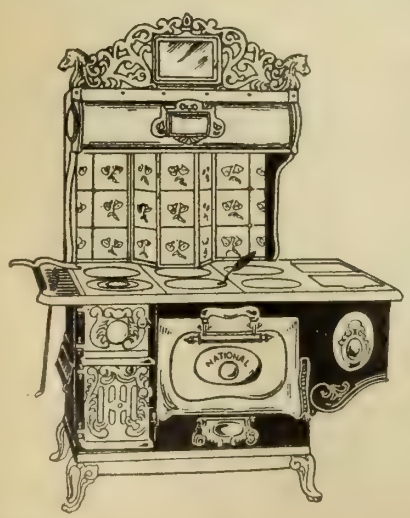
	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

UNE AVANCE EST FAITE SUR LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE

Blanc de plomb dans l'huile — Contrairement aux attentes, une avance a été faite sur le prix du blanc de plomb dans l'huile. Les hausses continuelles de l'huile de graine de lin et du plomb en saumon sont les facteurs responsables de cette augmentation de $1 le quintal pour les marques régulières et de 50 cents le quintal pour les principales "variétés". Voici quels sont les prix actuellement en vigueur: Lots de 5 tonnes, les 100 livres, $16.59; lots d'une tonne, $17 et en plus petites quantités, $17.35. Ces prix resteront probablement en vigueur d'ici au 15 de mai prochain.

LA PEINTURE PREPAREE SE VEND EN LOTS DE SAISON

Peinture préparée — Le marché est stable et pour cette époque de l'année la production est maintenue sur une base très satisfaisante. On dit que les commandes sont satisfaisantes comparativement aux besoins du printemps prochain, et les marchands ont donné librement leurs commandes des endroits où la livraison est faite en automne pour les besoins du commencement du printemps.



POELE EN ACIER
"National"
Chauffe au bois et au charbon

Ce poêle est fourni avec réservoir en avant ou sans réservoir du tout. Le réchaud est fourni avec ou sans tuiles et le tuyau est noir, nickelé ou tuilé. Ce poêle est nickelé. Nous le fournissons également avec grande ou petite corniche au lieu d'un réchaud élevé, ce qui est moins dispendieux.
Pour plus de renseignements au sujet de la vente de ces poêles, écrivez à

LA FONDERIE DE L'ISLET, Limitée,
L'Islet Station, Qué.

Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

Uniform Excellence of Production Our Aim



DUNLOP TIRES
SEAL OF QUALITY
AUTOMOBILE

LE PLUS GRAND PERFECTIONNEMENT DANS LE ROYAUME DES PNEUS

Le pneumatique "Cord" de Dunlop est différent de tous les autres — différent comme construction, différent comme avantages, différent comme service. Cette différence est cause de la suprématie des ventes *du pneumatique "Cord" de Dunlop.*

Se fait en modèles "TRACTION" et "RIBBED"

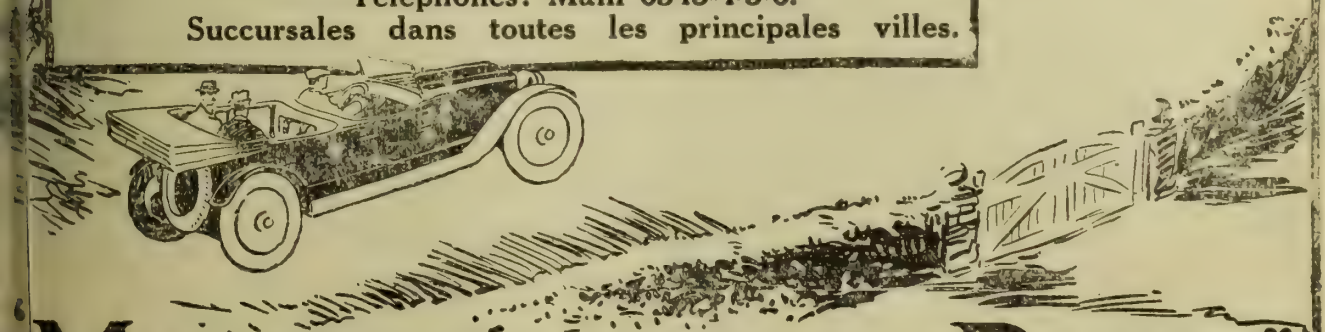
Les pneus en tissu Dunlop peuvent s'obtenir dans les modèles suivants: Traction, Spécial Ribbbed, Clipper et Uni.

Toutes les dimensions: de 30 x 3½ à 37 x 5.

Dunlop Tire & Rubber Goods Co.

LIMITED

Bureau de Montréal: 291-3-5 rue Craig Ouest.
Téléphones: Main 6543-4-5-6.
Succursales dans toutes les principales villes.



MASTER OF THE ROAD"

BALANCES

La Meilleure Ligne

Depuis plus d'un **demi-siècle,** nous fabriquons et mettons sur le marché la ligne la plus considérable et la plus complète de machines à peser de la meilleure qualité et les plus précises que l'on puisse acheter.

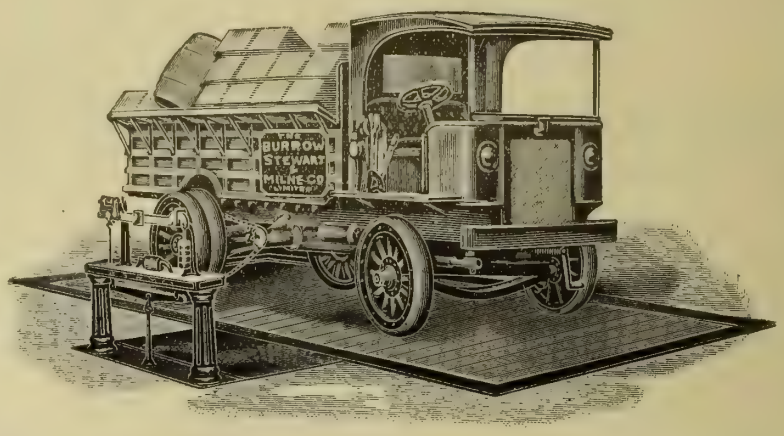
Les Balances **IMPERIAL STANDARD** et **CHAMPION JEWEL** faites par nous sont connues et en usage d'un océan à l'autre, et elles sont vendues par les principales maisons de gros du Dominion. Le succès extraordinaire qu'elles ont eu durant ces nombreuses années est dû entièrement à leurs qualités supérieures exceptionnelles, à leur construction durable et à la beauté de leur modèle.

Une méthode moderne de fabrication, le travail de mécaniciens experts seulement et l'emploi exclusif de matériaux de la meilleure qualité nous permettent d'affirmer sans hésitation aucune que notre ligne de balances est non seulement insurpassée, mais qu'elle est **sans égale.**

Nous fabriquons des balances dont la capacité varie de ¼ onces à 150 tonnes.

Choix illimité de modèles et de dessins.

Balances à lettres.
Balances à colis.
Balances de chimiste.
Balances de comptoir.
Balances plate-forme.
Balances d'entrepôt.
Balances pour bureau d'express et de gare de chemin de fer.
Balances - bascule et balance-trémie pour élévateur à grain.
Balances-voiture.
Balances à stock.
Balances à voie de chemin de fer.



Notre ligne de balances est employée par tous les chemins de fer du Dominion, par la plupart des compagnies de messageries et de transport, par les principaux abattoirs et maisons de salaison, par un gros pourcentage de municipalités, les grandes fabriques de beurre et de fromage, les compagnies d'élévateurs à grain du Canada, les cultivateurs, les marchands de toutes les catégories ainsi que par des milliers de ménagères.

Nous avons récemment installé dans tous les bureaux de poste du Dominion des balances à colis postaux.

Nous les Fabriquons

Nous attirons tous spécialement votre attention sur le fait que toutes les balances que nous offrons en vente ainsi que toutes celles portant notre nom sont fabriquées par NOUS.

Nous ne faisons pas que les assembler — nous n'achetons pas nos pièces des autres et nous ne comptons pas sur eux pour avoir de bons matériaux — nous n'achetons pas une seule pièce entrant dans la fabrication de notre ligne — **nous les fabriquons** et en faisant cela nous connaissons parfaitement la qualité du matériel que nous employons, le genre de fabrication et toutes les choses que nous devons savoir pour vous offrir notre ligne de balances comme la **meilleure** et garantie sous tous rapports.

Aucune commande n'est trop considérable pour nous. Pas une n'est trop petite pour ne pas mériter notre plus grande attention. Ecrivez-nous pour avoir nos prix et comparez-les avec ceux des autres.

THE BURROW, STEWART AND MILNE CO., LIMITED

Bureau-chef et Fabriques: HAMILTON, ONT.

BUREAUX-SUCCURSALES ET ENTREPOTS

MONTREAL: John R. Anderson, 36 rue St-Dizier. Toronto: 48 et 50 Lombard St.

WINNIPEG: 130 James Avenue.

Adressez toute correspondance au bureau le plus proche de chez vous et soyez assuré d'avoir un service rapide.

PLUS HAUTE QUALITÉ

FAITE EN CANADA



OTTAWA PAINT WORKS Limited

OTTAWA

SUCCURSALES

MONTREAL TORONTO VANCOUVER

Les Kribs font faire de l'argent

LES MACHINES A LAVER KRIBS ne manquent jamais d'être une source ininterrompue de profits pour les marchands qui les vendent parce qu'elles ne manquent jamais de donner un service entièrement satisfaisant au client qui les achète.

C'EST UN VERITABLE PLAISIR que de vendre ces machines, dont les avantages sont si supérieurs à ceux des autres. Le bois qui entre dans leur construction — du cyprès choisi — et le soin avec lequel elles sont faites sont des exclusivités attrayantes. Les ENGRENAGES DECOUPES rendent impossible le glissement ou le relâchement de la marche — un inconvénient que l'on constate souvent avec les engrenages fondus ordinaires. Le MECANISME RECOUVERT et la distribution faite avec soin du poids de l'appareil — ce qui évite la trop forte tension sur les pentures ainsi que le bris du couvercle — sont d'excellents arguments de vente employés chaque jour par des centaines de marchands enchantés de vendre cette ligne de machines à laver.

La LAVEUSE ELECTRIQUE KRIBS offre tous les avantages de la machine la plus moderne **à un prix raisonnable.** Son **service est merveilleux** sans occasionner une **forte dépense.**
A l'électricité, par moteur à gazoline, par moteur hydraulique ou à la main.

Catalogue illustré et liste de prix sur demande.

William A. Kribs Co., Limited

HESPELER, ONTARIO

Fabricants de trucs de tous genres pour la manutention des marchandises.

Le Commerce de Noel

Allez-vous être du nombre des marchands qui font de l'argent avec le commerce de Noël?

Efforcez-vous d'avoir ce commerce cette année — et permettez aux Disston de vous aider!

Les gens qui lisent régulièrement les annonces des scies et des outils Disston dans leurs journaux et magazines seront ceux qui achèteront chez vous à l'occasion de Noël — profitez de la popularité du nom Disston pour leur vendre.

La publicité Disston pour les meilleurs outils et scies sur le marché atteint pour ainsi dire tous vos clients.

7,456,748 propriétaires, 781,067 garçons et jeunes gens et 9,589,745 cultivateurs ainsi que leurs familles lisent régulièrement les annonces Disston — et ces mêmes gens seront vos clients à Noël.

Profitez de la publicité Disston!

Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer des étalages de vitrines, des garnitures de magasins ainsi que de la littérature d'annonce. Ecrivez-nous.

HENRY DISSTON & SONS, Inc., Toronto, Canada.

REG. U.S. PAT. OFF.

Succursale: Vancouver, C. A.

REG. U.S. PAT. OFF.

Fournaises à Air Chaud

Plus que jamais auparavant dans l'histoire du chauffage des maisons, ce problème est sérieusement étudié par le propriétaire et par le locataire. De sorte qu'il est absolument nécessaire que l'entrepreneur qui installe le système de chauffage connaisse parfaitement ce sujet pour préparer intelligemment des estimés, un plan et voir à l'installation des systèmes à air chaud.

Le chauffage à air chaud, lorsqu'il est intelligemment et bien posé, est reconnu par les meilleures autorités comme le système de chauffage le plus hygiénique, le plus pratique et le plus économique.

Nos experts en fait de chauffage, qui consacrent tout leur temps à cette industrie, sont des hommes qui se font gloire de suivre la marche du progrès dans la pose des chauffages à air chaud, et leurs services vous sont offerts gratis chaque fois que vous avez besoin de leurs conseils.

Si vous tenez à garder votre renom comme bon poseur de chauffage à air chaud, voici quelques points vitaux à considérer: toujours recommander la pose des appareils d'un manufacturier en renom dont la garantie accompagne toujours la vôtre; faire l'installation suivant les méthodes les plus modernes, en employant des matériaux de première classe et à un prix vous permettant de faire faire le travail par les meilleurs ouvriers, car alors votre client recevra la pleine valeur de l'argent qu'il dépensera, et vous réaliserez non-seulement un profit qui vous permettra de vivre, mais vous aurez la réputation de faire un travail recommandable et satisfaisant, ce qui ne manquera pas d'ajouter énormément au SUCCES de votre commerce.

THE McCLARY MANUFACTURING CO.

23 RUE WELLINGTON, MONTREAL

Clefs (wrenches) forgées au Marteau - Pilon supérieures de Williams

Nous fabriquons des clefs forgées au marteau-pilon depuis près d'un demi-siècle et nous avons mis sur le marché quelque chose comme 40 lignes dans environ 1,000 dimensions avec ouvertures variant de 3/16 à 7 5/8 pouces. Nous avons des clefs **régulières** (Standard) pour tous les besoins reconnus du commerce.

Attention à cette marque de fabrique ⟨W⟩ car elle veut dire qualité **supérieure** — c'est la preuve que l'outil dont vous vous servez est digne de confiance et qu'il est garanti par notre réputation et notre assurance de service.

Allons-nous vous envoyer un exemplaire de notre catalogue ?



122 Vulcan Street, Buffalo, N. Y.
122 So. Clinton Street, Chicago, Ill.

Représentants pour le Canada:
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.

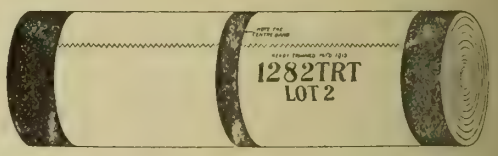
Lorsque vous achetez des Papiers à Tapisser

Si vous tenez à avoir le genre de papier que les gens achèteront rapidement, pour lequel ils reviendront à votre magasin avec leurs amis—alors
Achetez les

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

Ils sont si nouveaux, et si jolis que le fait de les voir incite à vouloir les avoir à la maison.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton

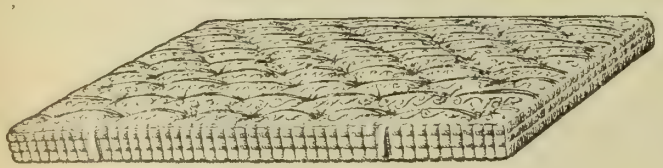


sont populaires chez le professionnel tout comme chez le tapissier amateur, car avec eux le travail peut se faire mieux et d'une manière plus satisfaisante.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.



Nos matelas deviennent de plus en plus populaires, car le public acheteur reconnait leur qualité exceptionnelle.

Pour que votre commerce de matelas soit prospère, tenez en stock notre ligne complète.

Vous auriez tout à y gagner à nous adresser votre commande aujourd'hui même.

ROBERT & FRÈRES

St-Hyacinthe, Qué.

CUIVRE ET LAITON

EN FEUILLES
EN TIGES
EN BARRES
EN TUBES

Anglais Canadien Américain

A. C. LESLIE & CO., Limited

560 rue Saint-Paul Ouest
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser. 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.



VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons : glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.
Aussi verre à châssis.
Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.
Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.
Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

La Peinture de Qualité est un important facteur de succès. Elle assure satisfaction et incite vos clients à revenir à votre magasin pour de nouveaux achats.

C'est pourquoi—

LA PEINTURE RAMSAY'S

est une ligne d'activité incessante et profitable à vendre. Voyez d'abord notre proposition.

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

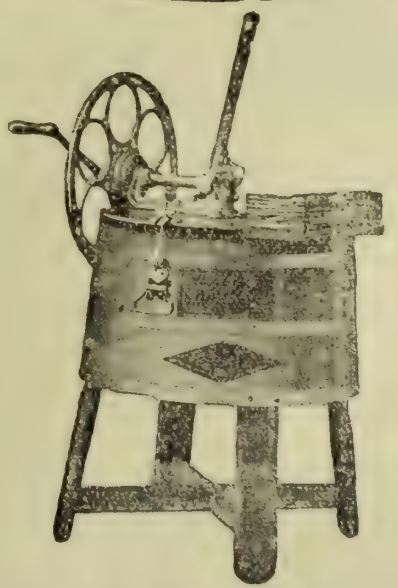
A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

TORONTO MONTREAL VANCOUVER

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de

Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

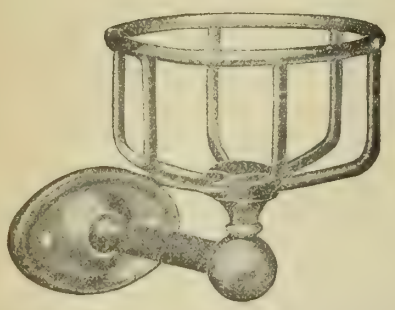
MEDAILLE D'OR
Grand Prix Spécial
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.





Garnitures Gendron pour Salle de Bain

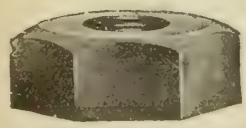
D'autres produits Gendron pour écouler votre stock plus rapidement. Assurent de grosses ventes, un bon profit, une clientèle permanente et des commandes répétées. Attirent le client et lui donnent satisfaction.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, Limited
rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ontario.

IL N'Y A PAS DE FOREUSES A TORSION



aussi bonnes que celles de Morrow. Faites d'acier Sheffield (Ang.). Garanties sous tous rapports.



Ecrous et tarauds Morrow en acier, en fer et en cuivre; tous d'une qualité uniforme.

Les Limes Ingersoll sont faites d'acier fondu avec un trempage spécial. *"Elles taillent plus vite et durent plus temps."*

Demandez-les à *votre* fournisseur — il vous donnera les *MORROWS*.

Usine à Ingersoll, Canada.

En gros seulement de
F. BACON & CO., Agents,
Montréal, Qué.



LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke - - - - - MONTREAL

PAR PLATE

100 per cent Value

Argenterie de confiance à prix modéré.



Faite au Canada.

L'OBJET de la PAR PLATE est d'établir des étalons de qualité durable en fait d'argenterie à prix modéré — et de rendre ces étalons de qualité aussi connus que ceux de l'Argenterie De Luxe Community Plate. L'Argenterie Par Plate est scientifiquement modelée pour donner un excellent service pour le prix. Cette argenterie est entièrement recouverte d'un placage de première qualité et l'endroit où porte surtout l'usure — c'est-à-dire le dos des cuillères et des fourchettes — est renforcé par une couche additionnelle d'argent pur.

Les modèles de l'Argenterie Par Plate, dessinés par les mêmes artistes qui ont fait les superbes modèles de l'Argenterie Community Plate, sont plus jolis que ceux de n'importe quelle autre argenterie offerte à ce prix. Cette argenterie donne une apparence plus distinguée à la table et elle donne une plus grande satisfaction.

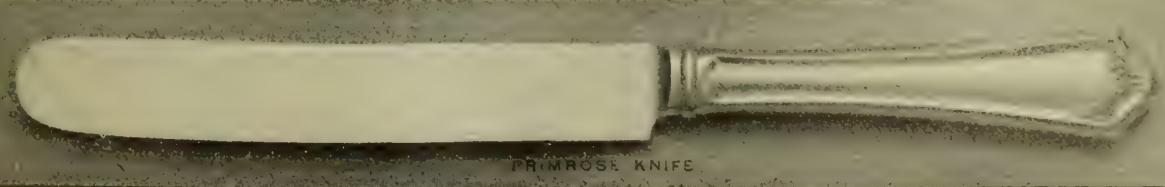
Comme arbitre du bon goût, le marchand est en position de discerner rapidement la valeur des articles qu'il recommande à sa clientèle. Avec l'Argenterie Par Plate il aura une ligne qu'il pourra vendre avec la plus entière confiance.

Faite au Canada par la

ONEIDA COMMUNITY, LTD.

Fabricants aussi de la célèbre Argenterie De Luxe Community Plate.

NIAGARA FALLS, ONT.



PRIMROSE KNIFE

VENTE D'INVENTAIRE

MESSIEURS : —

Nous avons 100,000 pieds de moulures assorties pour encadrement de ¾", 1", 1½", 2" de large; fini doré, circassien, chêne fumé et imitation, que nous devrons écouler d'ici au 15 décembre. Dans le but de satisfaire notre nombreuse clientèle, nous n'expédierons qu'à chaque client 800 pieds assortis de ces moulures, représentant 200 pieds de chaque largeur pour la modique somme de $50.00. Ces moulures ont une valeur de 6c à 12c le pied et représentent un assortiment complet des derniers modèles. Ecrivez et confiez-nous votre commande immédiatement.

La Cie WISINTAINER & Fils Inc.

Bureau et salles d'échantillons
58-60 Boulv. St Laurent.

Manufacture,
7 rue Clarke.

MONTREAL, Qué.

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

LES OUTILS DE BUCHERONS DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.



The
THOS. PINK Co., Limited
Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS
PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

FIL A LACETS (COLLETS) EN LAITON

Un fil de laiton mou, calibres Nos 21, 22, 23 et 24, en rouleaux d'une once et de deux onces, le paquet pesant cinq livres.

L'automne apportera une forte demande pour le fil à lacets (collets). Commandez-en un approvisionnement assez à l'avance. Prix sur demande.

AUTRES PRODUITS FOURNIS AUX QUINCAILLIERS

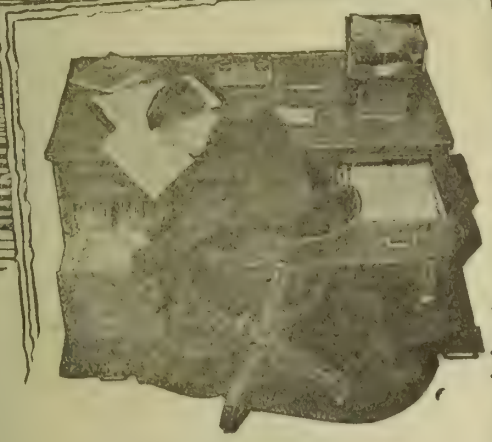
Clous	Broquettes	Vis	Boulons
Fil de fer	Poignées de portes	Crochets à chapeaux	Plombs
à clôture	Fers à cheval	et à Paletots	Clavettes
Blanc de Plomb	Ecrous	Mastic	

The Steel Company of Canada Limited

HAMILTON - - - MONTREAL

BUREAUX DE VENTE A

Hamilton Montréal Toronto Winnipeg St-Jean (N.B.) Vancouver



Le Pupitre *qui* remplit *une* Double Fonction

Un pupitre qui vous donne sur le dessus un vaste espace pour le travail—et en plus vous procure un cabinet de classement "personnalisé" où vous pouvez mettre—classés selon vos besoins et prêts à toute nécessité de consultation—les papiers qui demandent une attention future.

Le Pupitre Efficiency d'"Office Specialty" a été construit pour les hommes affairés qui ont besoin d'un grand espace libre et commode pour penser, et qui ont à consulter—instantanément—leurs papiers importants.

Ainsi, dans le Pupitre Efficiency, ils rencontrent leur idéal—un dessus de bureau "libre pour l'action" et un cabinet-classeur approprié pour les papiers "nécessaires à l'instant", papiers qui peuvent être utiles à toute heure du jour.

Si vous êtes intéressé à savoir comment le Pupitre Efficiency aide d'autres hommes affairés à accomplir une plus grosse journée de travail, écrivez-nous pour recevoir un catalogue descriptif.

THE OFFICE SPECIALTY MFG. CO., Ltd.,
Bureau: 81 rue Saint-Pierre, MONTREAL

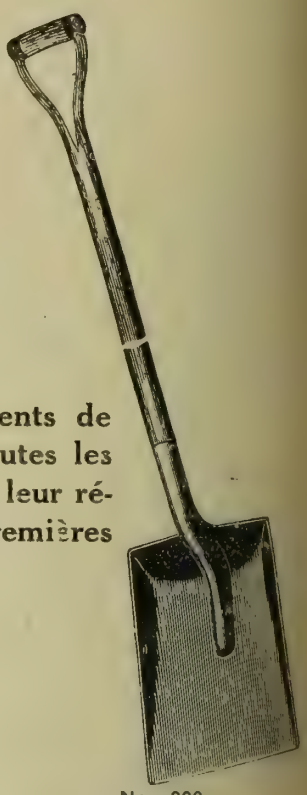
OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS

PELLES A NEIGE POUR LIVRAISON RAPIDE

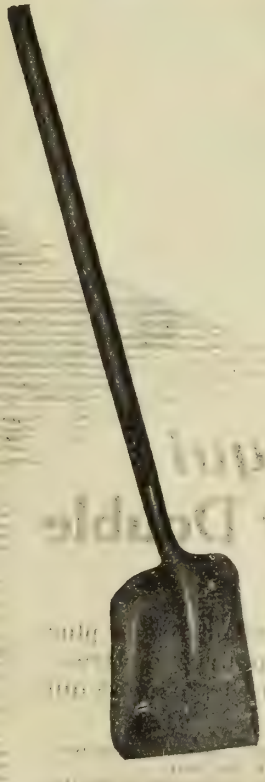


No. 10

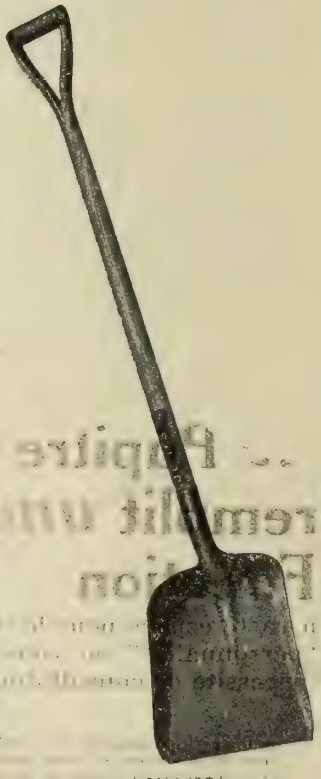
A la date de cette annonce, nos assortiments de PELLES A NEIGE sont bien assortis et toutes les commandes seront remplies dans l'ordre de leur réception. Les premières arrivées seront les premières livrées.



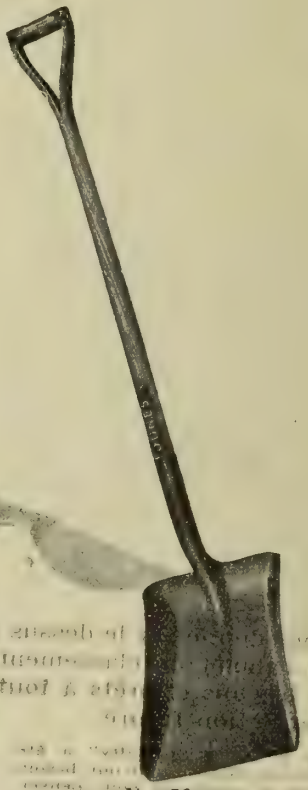
No. 999



No. 20



No. 40



No. 50



No. 70

Vous trouverez illustrée à la page 257B de notre Catalogue No 50, une ligne complète de PELLES A NEIGE.

LEWIS BROS., Limited, - - Montréal



Canada Paint

"LA PEINTURE DE MERITE"

La peinture qui vous assure un client satisfait, un bon profit et l'accroissement du chiffre des ventes qu'un prestige pour la vente de marchandises de qualité vous donnera inévitablement.

Ecrivez-nous aujourd'hui même pour avoir des renseignements au sujet de la superbe proposition que nous avons pour nos agents. Apprenez la demande toujours croissante des produits de peinture "C. P." parmi les consommateurs de peinture du Canada — une demande qui est maintenue et augmentée par de la publicité persuasive et bien placée chez les acheteurs de peinture. Permettez-nous de vous démontrer comment vous y gagneriez à tenir l'agence "C.P".

UNE CARTE-POSTALE FERA L'AFFAIRE



"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

Fabricants du fameux blanc de plomb "Marque Elephant."

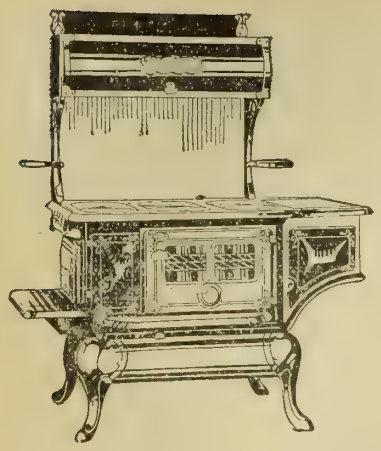
THE CANADA PAINT CO.

LIMITED

MONTREAL-TORONTO-WINNIPEG-CALGARY-HALIFAX

MINES D'OXYDE — RED MILL — QUEBEC.

DES PRODUCTEURS DE PROFITS



LE RANGE EN FONTE SOUVENIR AVEC RESERVOIR

L'un des ranges les plus faciles à vendre. Bien fait et superbement fini. Garanti cuire et rôtir à la perfection. Muni d'un foyer en fonte grand et spacieux avec intérieur ridé, ce qui ajoute à la durée de ce foyer et à la surface de chauffe du fourneau. Exceptionnellement bien fait sous tous rapports.



LE POELE A BOIS ET A CHARBON COMBINE SOUVENIR

Un range idéal éliminant tous les ennuis du combusttible. Ce poêle cuit et rôtit à la perfection avec du bois, du charbon, du coke ou du gaz. On peut se servir du charbon ou du gaz séparément ou des deux en même temps. On peut passer du charbon au gaz sans l'emploi d'outils, en une minute. Chaque range est garanti. Six ronds pour le charbon, trois pour le gaz.

Les Ranges SOUVENIR et les Fournaises New Idea créent des ventes qui récompensent libéralement le marchand qui les tient en magasin.

La raison principale pour laquelle vous devriez vendre les Ranges Souvenir et les Fournaises New Idea c'est — que vous faites de l'argent avec ces lignes.

La deuxième raison c'est — que vous donnez à vos clients un poêle ou une fournaise qui fera plus que leur donner satisfactions; ils ne pourront s'empêcher de les admirer et d'en faire des louanges. Chaque fois que vos clients vantent ce que vous vendez, vous en avez le bénéfice—de sorte que la première chose que vous devriez faire c'est de vendre quelques Ranges Souvenir et Fournaises New Idea aux gens de votre localité et un commerce stable toujours grandissant dans cette ligne sera bientôt établi.

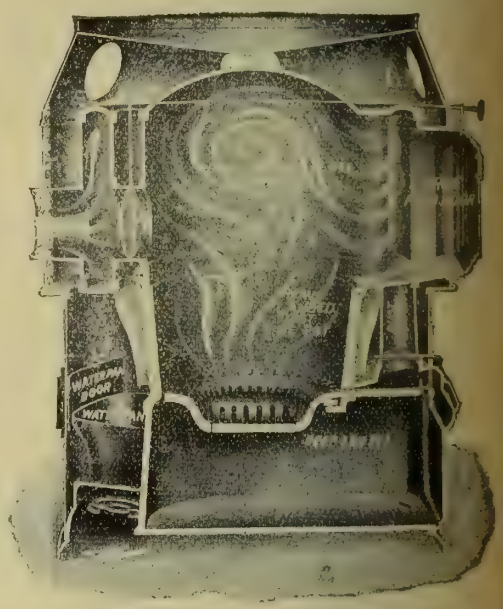
Ne vous contentez pas de quelque chose assez bon — ayez quelque chose de mieux. Voici votre chance. Vendez les Ranges Souvenir et les Fournaises New Idea.

LE RANGE EN FONTE SOUVENIR

Un Range qui vous donnera une satisfaction parfaite et sur lequel on peut compter pour cuire et rôtir à la perfection. Chaque Range est garanti. Fait sur un modèle nouveau, ce Range est facile à tenir propre et brillant. Avec portes du fourneau en verre, thermomètre pour le fourneau, fond en émail-porcelaine blanche et réchaud spacieux.

LA FOURNAISE A AIR CHAUD NEW IDEA

La méthode rationnelle et satisfaisante de chauffer les maisons, les places d'affaires, etc., c'est l'emploi de cette Fournaise New Idea. Cette fournaise combine tous les perfectionnements les plus nouveaux et les mieux connus pour la production de l'air chaud humide, où vous voulez l'avoir, quand vous en avez besoin et au degré de chaleur désiré. La New Idea est un appareil dont la construction est parfaite. Le foyer fait d'une seule pièce, très épais et garanti pour cinq ans. La New Idea est garantie sous tous rapports et elle est au premier rang pour donner un véritable service.



ECRIVEZ-NOUS POUR AVOIR DES PRIX ET DES RENSEIGNEMENTS SPECIAUX.

The Hamilton Stove & Heater Co., Limited

SUCCESSEURS DE

GURNEY, TILDEN & CO., Limited

HAMILTON, ONTARIO.

VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

"75 ANS DE SUCCES DANS LA FABRICATION."

Augmentez vos Ventes en tenant la ligne

MAPLE LEAF



Le MONARCH, un superbe poêle de famille

Voici un poêle indispensable dans toutes les familles. Vous constaterez qu'il est de vente facile. Il combine la valeur exceptionnelle aux derniers perfectionnements apportés à un poêle. Il est d'un beau modèle uni avec corps de tôle d'acier épaisse, contenant un fourneau parfait avec thermomètre pour l'enregistrement des degrés de la chaleur, un réchaud d'une dimension exceptionnelle, une barre pour les linges de vaisselle, le plus nouveau foyer avec les fameuses grilles Duplex pour brûler du bois ou du charbon. La vente de ce poêle donne un gros profit. Il se vend pour ainsi dire tout seul à cause de sa valeur exceptionnelle, de son prix modéré et de ses améliorations les plus nouvelles.

La campagne de publicité nationale pour le Monarch rend faciles les ventes de ce poêle.
Ecrivez aujourd'hui même pour avoir un catalogue ainsi que nos prix.

Manufacturé par

THE BEACH FOUNDRY COMPANY, Limited

OTTAWA - - - - - - CANADA

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY COMPANY, SASKATOON, SASK.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

Téléphone: 183

NAPOLEON GAGNE
BOUCHER
Viande de choix et légumes. Articles d'épicerie.
67, 6ème avenue, MONTREAL.

Tél. St-Louis 6707

OMER MAYER
MARCHAND-TAILLEUR
1146 rue Saint-Denis MONTREAL.

Tél. St-Louis 2969.

W. CASTONGUAY
56 rue Masson MONTREAL.
Viandes, Poisson, Légumes de choix

SERVICE DE NUIT
Phone: St-Louis 2939

W. CHAMBERLAND
PHARMACIEN
140 Rachel coin Laval, MONTREAL.

Téléphone 211

JOSAPHAT DUBOIS
EPICIER
Spécialité: Granit, Vaisselle
111 rue Notre-Dame, LACHINE

NAPOLEON AUBIN
RESTAURANT DE PREMIER CHOIX
Bonbons, Tabac. Spécialité: Bière d'Epinette
493 Ave. Atwater, MONTREAL.

LA TIOCONDA
Chaussures et réparations faites avec soin..
960 rue Saint-Denis, MONTREAL.

Tél. St-Louis 735

H. HEBERT
Beurre de choix arrivant directement de la Beurrerie. Oeufs frais de la campagne. Spécialité: Volailles.
647 coin Marie-Anne et Chambord, Montréal.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

CAPITAL AUTORISE $5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 34,000,000.00

95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Ile du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLEY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrède BIENVENU, Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire.
M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY, Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

BANQUE D'HOCHELAGA
— Fondée en 1874 —

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 67,000,000

— DIRECTEURS: —

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA QUESTION DU CHANGE

trave considérablement le commerce étranger

ux qui s'occupent spécialement des problè-latifs au commerce extérieur — particuliè-: les exportateurs et les importateurs — sa-ıe la situation du change constitue à l'heure e une entrave sérieuse au commerce entre erses nations du monde. Voici ce que le al des Débats" écrit au sujet du commerce s Etats-Unis et la France:

s Etats-Unis auraient pu, si la guerre n'avait até, continuer de vivre longtemps encore par mes, pour ainsi dire, sans développer leurs s avec l'étranger. Mais, par la force des ils sont devenus, les principaux fournisseurs ope. Leur production, leur outillage se sont à cette condition nouvelle. Il ne leur serait ssible aujourd'hui, sans provoquer une crise de revenir à l'état ancien, car leur agricul-leur industrie ne sauraient plus se passer ant, pour écouler leurs produits, des débou-'elles ont acquis pendant la guerre. Expor-devenu un besoin pour les Etats-Unis. Or il our eux de décider s'ils veulent prendre les indispensables pour pouvoir encore le fai-ils veulent se voir forcés de renoncer aux ions. L'instant est critique, car la décision e prise rapidement. Si elle est encore ajour-era trop tard.

nsidérons, en effet, les relations commercia-Etats-Unis avec la France. Déjà la hausse ge et la difficulté des crédits tendent à les . Si l'on n'y remédie, il arrivera certaine-u moment où elles seront complètement pa-. Mais dira-t-on, les produits des Etats-nt absolument indispensables à la France; ourrait vivre sans eux. C'est une erreur. Il que depuis la guerre nous avons pris l'ha-le nous fournir principalement aux Etats-Mais quand nous ne pourrons plus rien y faute de moyens de change, il faudra bien s nous adressions ailleurs. Nous souffri-ns doute, nous serons forcés de nous res-mais nous vivrons tout de même.

lement, il se passera alors ce que l'on com-éjà à entrevoir; c'est que le courant de nos ions se détournera de l'Amérique pour ir d'autres pays. L'Allemagne ne demande s fournir tous les objets manufacturés que ons des Etats-Unis. Quant aux matières s et aux produits alimentaires, croit-on s ne les trouverons pas ailleurs que chez eux? Est-ce chez eux que nous allions les chercher avant la guerre? Il n'y a guère que le coton que nous étions obligés de leur demander. Mais la culture du coton se développe dans d'autres pays et, si nous savons mettre nos colonies en valeur, nous en tirerons non seulement le coton, mais bien d'autres produits que nous achetions autrefois à l'étranger.

Nous ne devrons donc pas obligatoirement rester tributaires des Etats-Unis pour nos importations. Nous le désirons cependant, car il répugnerait, au lendemain d'une guerre qui a créé tant de liens entre nous et nos alliés, de rompre nos relations commerciales avec l'un d'eux; cela serait d'autant plus choquant que les pays qui profiteraient de cette rupture seraient nos ennemis d'hier. Mais la chose ne dépend pas de nous. C'est aux Américains de décider s'ils entendent conserver la situation prépondérante qu'ils ont acquise avec une rapidité inespérée sur le marché international, ou si au contraire ils se risqueront non seulement à perdre les bénéfices de cette situation, mais aussi à subir les répercussions qu'aurait sur leur marché intérieur la perte de tout débouché extérieur. A la question posée de cette façon, il ne semble que la réponse puisse être douteuse.

On objecte, nous le savons, les difficultés pratiques que l'on rencontre dans la réalisation des crédits, le manque aux Etats-Unis d'une organisation semblable à celles des banques européennes qui sont en contact direct avec le public pour le placement des titres étrangers. Mais ces difficultés ne sont pas insurmontables et, avec le temps, elles seront surmontées parce que le besoin crée forcément l'organe, et que les Etats-Unis ont un besoin absolu d'absorber des titres étrangers s'ils ne veulent pas perdre leur fortune extérieure. En attendant que l'action du public puisse intervenir, il est possible de réaliser des opérations de crédit provisoires qui anticiperaient en quelque sorte cette intervention, et qui se dénoueraient par elle. Certains Américains le reconnaissent d'ailleurs. Au congrès d'Atlantic City, M. Norman Davis a déclaré que les Etats-Unis devraient escompter à la France l'indemnité qu'elle a obtenue de l'Allemagne. Ne serait-ce pas la solution la plus simple et la plus rationnelle?

LE RAPPORT DE LA BANQUE DES MARCHANDS

Le rapport bi-annuel de la banque des marchands du Canada qui vient d'être publié, accuse des gains appréciables sur la période précédente. Les chiffres qui figurent au compte des profits et pertes ne seront connus qu'à la fin de l'exercice financier, mais on peut se rendre compte des progrès réalisés par cette institution en constatant que durant cette période de six mois l'actif totalisé a subi une augmentation de $32,582,136 en atteignant le chiffre de $198,506,572.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance de Garantie

Fidélité des Employés

"La Prévoyance" émet une Police de Garantie pour Gérants, Comptables, Caissiers, Commis, Percepteurs salariés ou à commission, qui abolit la pratique équivoque et surannée de demander à ses amis de se porter caution, et qui assure le patron contre toute perte occasionnée par les détournements de fonds et vols par ses employés. "La Prévoyance" émet aussi des Polices de Garantie Collectives au profit des Sociétés de Bienfaisance ou Compagnies, couvrant tous leurs percepteurs ou agents.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

ASSURANCE COMMERCIALE

Un commerce quel qu'il soit ne saurait être solidement protégé, si ceux qui contribuent le plus à son succès ne sont pas titulaires d'une Police d'Assurance dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous renseignements à la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - TORONTO

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool-Manitoba
LIABILITY GUARANTEED BY THE LIVERPOOL & LONDON & GLOBE INSURANCE COMPANY LIMITED
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal
angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00
Capital Souscrit $1,000,000.00
Capital Versé $247,015.70
Actif $1,019,177.68
Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeu

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal
Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059
PAQUET & BONNIER
Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIANT
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & Cie
Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montré

ASSURANCES

L'ASSURANCE ET LE COMMERÇANT

banquier et le marchand de gros qui financent le détaillant veulent savoir s'ils sont protégés en cas de son décès.

M. A. Gordon Ramsay, assistant surintendant a Canada Life Assurance Co. traite de l'assu-e-vie au point de vue du banquier dispensateur rédit, dans le numéro de Novembre de l'"Union Monthly". "Les corporations et les associa- de la nation ne font que commencer à se ren-compte de la part que jouent les assurances-vie les affaires non seulement des grandes entre-s mais aussi des moyennes et des petites. Telle opinion de M. Ramsay qui ajoute:—

"Jusqu'à il y a quelques années la protec-de la famile était la seule fonction de l'assu--vie généralement reconnue. Un des princi- banquiers du Canada parlant de la relation e qui existe entre l'assurance-vie commercia-l'extension de crédit disait récemment:—

Notre banque considère toujours l'assurance-mme un point favorable dans la demande emprunteur lorsqu'il est capable de montrer a famile et ses affaires ont été protégées par rance-vie contre la possibilité d'une mort su-Il arrive souvent que la prospérité d'un com- repose, en grande partie sur la continuation seule vie. En pareil cas il est plus qu'impor-le couvrir par une assurance le risque d'un re qui pourrait atteindre ce commerce par la subite du dit individu. La banque, en consé-e, est toujours heureuse de voir la position maison fortifiée par des polices associées, lement quand le capital est tellement modes-proportion du volume d'affaires qu'aucun ne saurait en être distraite sans embarras."

"'L'assurance-vie commerciale intéresse aussi le banquier quand il examine le risque d'un crédit au point de vue moral. A ce propos, le président de la Chase National Bank of New York dit: "Quand un homme vient nous trouver pour un emprunt nous désirons savoir combien il porte d'assurance-vie, non pas tant comme indication de sa puissance financière, mais comme indication de sa mentalité, car l'esprit qui pousse un homme à assurer sa vie est le genre d'esprit qui conduit l'homme au succès en affaires."

"Jusqu'à ces derniers temps, l'assurance commerciale a été principalement considérée comme utile aux grosses maisons. Mais on en arrive de plus en plus à reconnaître que cette forme de protection est aussi nécessaire sinon plus aux plus petites corporations, aux petites associations ou aux modestes commerçants. On n'a qu'à jeter un coup d'oeil ici et là dans un village pour découvrir une modeste société, que ce soit une épicerie, une boucherie ou un magasin de nouveautés ou un magasin général qui a besoin au moment même d'une protection quelconque pour son commerce et son crédit, protection que seule la compagnie d'assurance-vie peut procurer.

"Le banquier et le marchand de gros sont vitalement intéressés à savoir si tel client en société sera affecté par le décès de l'un des associés. Quels fonds seront disponibles pour l'achat de son intérêt ou pour la continuation des affaires. Il se peut qu'il n'y ait pas de capital suffisant ou de pouvoir d'emprunt suffisant pour permettre au partenaire survivant l'achat des intérêts du défunt. Un autre associé avec du capital est difficile à trouver, surtout à la hâte. Fréquemment il en résulte la perte d'un commerce, perte qui s'étend à tous ceux qui y ont un intérêt quelconque.

1708
NARCISSE VENNE
MARCHAND-TAILLEUR
Amherst près Demontigny, Montréal.

alle 2779 Complets faits sur mesure
L. L. SICARD
MERCIER, CHAPELIER ET TAILLEUR
ue Ste-Catherine, MAISONNEUVE.

uis 9832
A. R. TETREAULT
MARCHAND DE PROVISIONS
Gilford, coin Chabot, MONTREAL.

L. ARCHAMBAULT, Enr.
Articles d'épicerie. Spécialités: BEURRE, OEUFS
34 av. Delorimier, MONTREAL.

Tél. Westmount 7586
L. J. LABERGE
EPICIER
795 rue Saint-Antoine, MONTREAL.

Magasin de 5c, 10c, 15c et 25c de LAPIERRE
247 rue Ste-Catherine, MAISONNEUVE.



Faciles à vendre dans le temps de Noël

Préparez-vous pour le commerce de Noël de Lampes portatives, batteries d'allumage et piles sèches. Prenez en stock la ligne Reliable et établissez la fondation d'un commerce immédiat et futur.

Les lampes portatives et les projecteurs Reliable seront achetés en énorme quantité comme cadeaux par les gens de la ville et de la campagne, parce que ces articles sont superbement finis et qu'ils peuvent donner un long service satisfaisant.

Les batteries d'allumage et les piles sèches Reliable se vendent facilement aux automobilistes, aux propriétaires de canot automobile, aux cultivateurs, et à plusieurs autres catégories de gens. Elles sont "puissantes et durables". Les produits Reliable sont annoncés dans tout le Canada et fabriqués au Canada. Ils établissent un commerce permanent.

Essayez une Batterie et une lampe portative Reliable et vous voudrez en vendre. Nous fournissons toutes les aides de vente nécessaires pour relier votre magasin à notre publicité.
Il y a plus d'argent à faire pour vous avec les produits canadiens Reliable qu'avec les lignes rivales.

ECRIVEZ AUJOURD'HUI MEME.

THE DOMINION BATTERY CO. LIMITED

736 DUNDAS STREET EAST

TORONTO, CANADA.



RELIABLE
TRADE MARK

Produits canadiens
" Puissants et durables. "





En employant le Coton à Crochet CORTICELLI vos clients éprouveront une véritable satisfaction.

Et n'oubliez pas que la satisfaction donnée à l'acheteur est la base même de votre commerce, car elle édifie, entretient et augmente votre clientèle.

BELDING PAUL CORTICELLI LIMITED

Bureaux de ventes:

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

Fabricants des Soies en bobines CORTICELLI ainsi que des soies en bobines BELDINGS.

LES STEELCLAD GALATEAS

Supportent les épreuves de la lessive

Pour Robes élégantes, Blouses, Middies, Tabliers et Costumes de Jeux. Se distinguent par leur solidité et leur durabilité. Couleurs garanties indélébiles.

THE DOMINION TEXTILE CO., LIMITED

TORONTO MONTREAL WINNIPEG



Le Prix Courant

Fondé en 1887
l, XXXII—No 49

Montréal,
vendredi 5 Déc. 1919



MILLBANK

CIGARETTES
DE VIRGINIE

Quoique mises sur le marché récemment, ces cigarettes s'enlèvent rapidement parce que les fumeurs apprécient "leur arôme doux". Placez votre commande immédiatement.

EN VENTE CHEZ TOUS LES MARCHANDS EN GROS.

Pour un Ecoulement rapide de votre stock

Il serait oiseux de dire à tous les marchands actifs que c'est "l'écoulement de leur stock" qui fait leur succès dans le commerce au détail.

Nous pouvons vous dire comment augmenter le chiffre de vos écoulements de stocks.

Si vous ne vendez pas les Produits O-Cedar, prenez-les en stock immédiatement.

Vous constaterez immédiatement l'augmentation du chiffre mensuel de vos ventes.

Si vous prenez immédiatement un stock de produits O-Cedar, mais ne dites pas à vos clients que vous les tenez — mettez en étalage dans votre vitrine le Poli O-Cedar et les vadrouilles "mops" O-Cedar — mettez en évidence dans votre magasin les Cartes O-Cedar et immédiatement vous vous rendrez compte comme ces articles sont de vente facile, si seulement vous attirez l'attention du public sur eux.

C'est la raison pour laquelle ce sont des articles de qualité — très bien annoncés.

Grâce à notre publicité, ils sont bien connus — à cause de leur qualité, ils sont appréciés et font faire des ventes répétées.

Tout ce qu'il faut à vos clients, c'est de leur rappeler que vous les vendez — de les inciter à venir les acheter à votre magasin.

La demande pour ces articles augmente sans cesse — il suffira d'un peu de travail de votre part pour la diriger de votre côté.

Channel Chemical Co., Limited

TORONTO.



O-Cedar Polish

PALMOLIVE

Des produits qui assurent invariablement des ventes répétées

La première fois que vous vendez une spécialité pour la toilette portant l'étiquette PALMOLIVE vous vous assurez un client satisait.
La qualité Palmolive ne désappointe jamais. Elle fait l'éducation du client à qui des préparations moins parfaites n'avaient pu donner satisfaction.
La ligne Palmolive a l'appui d'une publicité si intensive que son nom est devenu familier à tous les lecteurs des magazines. Chaque client qui entre dans votre magasin connaît au long l'histoire des huiles de palmolive et leur origine ancienne.

Savon Palmolive

C'est probablement le seul savon au monde que les hommes connaissent et demandent par son nom. Ceci a été prouvé durant la guerre par les demandes universelles des soldats en service. Les femmes le préfèrent parce que c'est le plus doux, le plus délicat et le plus adoucissant de tous les agents nettoyeurs.

Shampoing Palmolive

Ce shampoing à l'huile de palme et à l'huile d'olive, c'est du Palmolive sous la forme liquide, nécessaire pour le lavage des cheveux. Sa popularité ne le cède qu'à celle du Savon Palmolive.

Crême Palmolive, pour la Barbe

Cette crême parfaite donne une lotion mousseuse qui rend inutile toute autre application. Une seule application suffit pour une barbe. Aussi populaire chez les hommes que le Savon Palmolive.

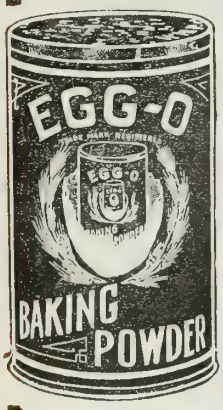
THE PALMOLIVE COMPANY OF CANADA, Limited
TORONTO, ONTARIO.



Plus d'ennui — Plus de trouble — Plus de gaspillage

Lorsque vous êtes pressée — lorsque vous devez attendre pour votre fourneau — lorsque vous ne pouvez avoir la bonne température — ce sont là les causes de vos ennuis quand vous vous servez de la mauvaise sorte de poudre à pâte pour vos pâtisseries.

Pour obtenir de bons résultats avec vos pâtisseries, pour ne pas avoir d'ennuis ni gaspiller des gâteaux et de la pâtisserie en dépit de circonstances adverses, vous devez d'abord apporter beaucoup de soin au choix de votre poudre à pâte.



Servez-vous de la

EGG-O Baking Powder

Elle accomplit invariablement son oeuvre. Sa double action fait qu'elle ne manque jamais de faire lever la pâte, même si vous devez attendre que votre fourneau soit prêt.
Suivez toujours le mode d'emploi — une cuillérée à thé rase pour une tasse rase de farine bien tamisée. En faisant cela vous employez d'un quart à la moitié moins d'EGG-O et vous obtenez de meilleurs résultats.

The Egg-O Baking Powder Co., Limited
HAMILTON, Canada.

Cette Publicité Educationnelle veut dire de l'argent pour vous

Les ventes dans l'Ontario seul en 1918 ont été 21 (vingt-et-une) fois plus considérables qu'en 1915. Tout commentaire serait inutile.

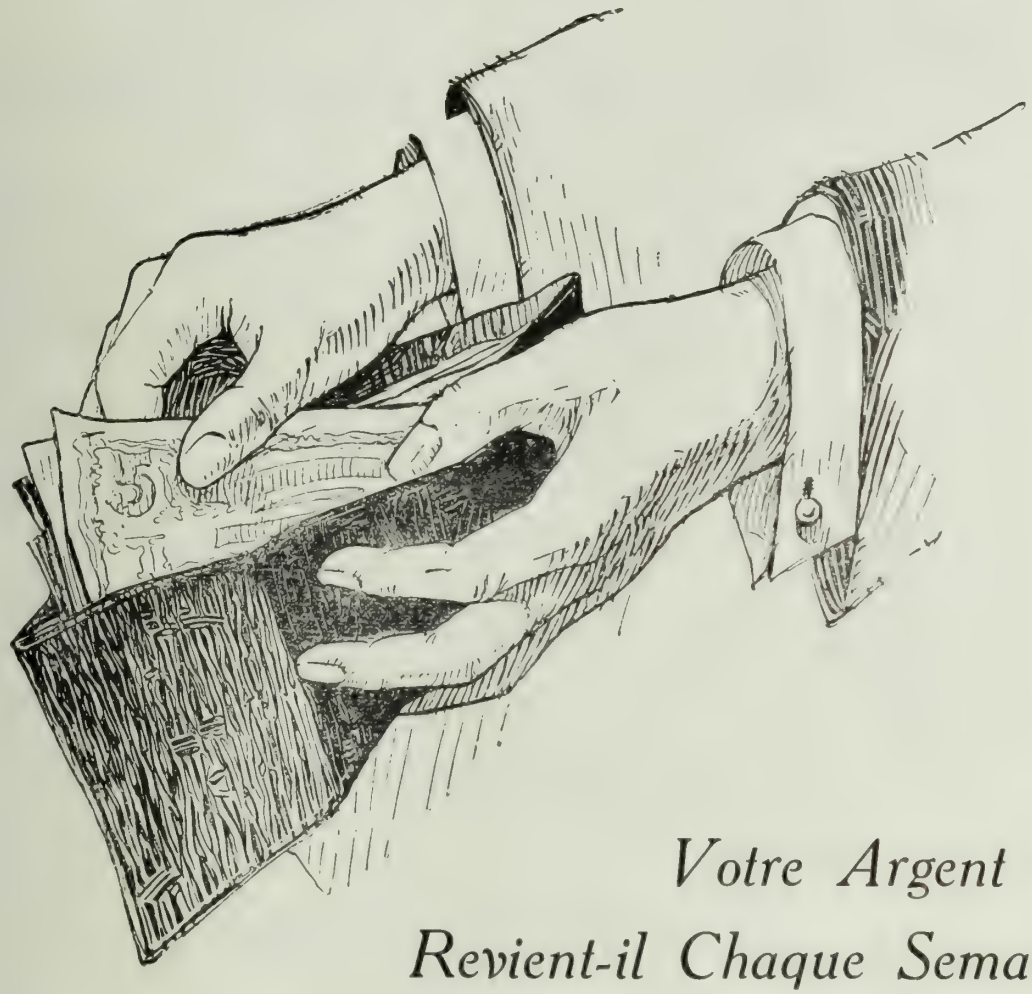
Notre service est efficace et l'on peut s'y fier.

La Egg-O est tenue en stock par tous les marchands de gros.

ACHETEZ DES TIMBRES D'ÉPARGNE DE GUERRE
W S S

Egg-O Baking Powder Company, Limited

HAMILTON - - CANADA



Votre Argent Vous Revient-il Chaque Semaine ?

où vos marchandises dorment-elles sur vos tablettes pendant six mois ou plus?

McCormick's
Jersey Cream Sodas

se vendent rapidement, et par suite sont une ligne profitable pour le marchand.

Des marchandises qui se vendent rapidement doivent avoir la qualité.

Le public doit savoir qu'ils possèdent la qualité.

En conséquence notre "Politique de ventes" c'est la Qualité, la Publicité, le Service.

The McCormick Manufacturing Co., Limited

LONDON, CANADA

Succursales—MONTREAL, OTTAWA, HAMILTON, KINGSTON, WINNIPEG, CALGARY, PORT ARTHUR, ST. JOHN, N. B.

133

..."NOUS VOUS TRAITONS EQUITABLEMENT"...

FACTEURS QUI EDIFIENT N'IMPORTE QUEL COMMERCE—ET— COMMENT LA CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY A AGI EQUITABLEMENT AVEC VOUS DEPUIS BIEN DES ANNEES.

1°—Aujourd'hui, nos prix sont encore même plus profitables pour vous — Par exemple: Vous vendez à 65c aujourd'hui ce qui, avec votre escompte, vous revient à moins de 40c. La dimension que vous vendez 35c vous coûte moins de 21c.

2°—En mettant en évidence le Remède contre la Toux, le Liniment et les Tablettes Chamberlain, vous offrez à vos clients des remèdes d'une valeur éprouvée et qu'ils connaissent très bien depuis plusieurs années par les éloges qu'en font leurs amis et notre publicité *persistante* dans tout le Canada par les quotidiens, les magazines et les journaux d'agriculture. Cette publicité vous aide — et nous aussi.

3°—Les produits Chamberlain ne renferment pas de *Narcotiques.*

PRIX DE LA CHAMBERLAIN MEDICINE CO.

Remède Chamberlain contre la toux, $4.80 la douzaine. Se vend $7.80.

Deux dimensions: 35c et 65c, $2.50 la douzaine. Se vendent $4.20.

Liniment Chamberlain, deux dimensions, même prix que les précédents.

Tablettes Chamberlain, dans de petites bouteilles commodes, $2.00 la douzaine. Se détaillent $3.00.

Donnez votre commande à votre marchand de gros, ou directement s'il ne peut vous en fournir.

CHAMBERLAIN MEDICINE CO., TORONTO



GAZELLE

EST LA MARQUE

QUI EST TOUJOURS AU PREMIER RANG

HUDON HEBERT & CIE LIMITED GAZELLE MONTREAL CAN

HUDON HEBERT & CIE LIMITED GAZELLE MONTREAL CAN

HUDON, HEBERT & CIE., LIMITED

MONTREAL



Nos Prix sont Toujours les Plus Bas du Marché

Grâce au soin que nous apportons à la fabrication de nos balais. nous sommes en mesure de toujours donner entière satisfaction à nos clients.

Nous vous conseillons de placer IMMEDIATEMENT votre commande pour l'automne prochain, vu que le blé-d'Inde à balais va devenir très rare et qu'il se vendra très cher d'ici là.

Nous apportons une attention toute particulière aux commandes par la poste.

La Fabrique de Balais de Granby

GRANBY, Qué.

DAVIES
QUALITY
PRODUCTS
THE WILLIAM DAVIES COMPANY LIMITED
TORONTO

UN BOUCHER SE RECONNAIT A LA SAUCISSE QU'IL VEND

LE chiffre de vos ventes, M. le boucher, dépend de *ce que* vous vendez. Des produits inférieurs font perdre des ventes; une vente de mauvaise saucisse veut dire la perte d'un client et beaucoup de difficulté pour regagner sa confiance. Mettez en évidence les produits Davies — ils sont connus et le public a confiance en eux. C'est le bon temps, actuellement, avec les matinées froides, d'étaler, bien en évidence, sur votre comptoir, la Saucisse de Porc Davies. Cette saucisse est parfaite sous tous rapports.

SAUCISSE DE PORC de la QUALITE DAVIES

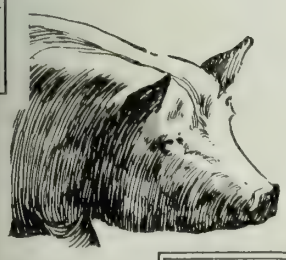
Cette saucisse est faite avec des morceaux de porc choisis avec soin — et elle est *bien* faite.

La Saucisse de Porc de Davies est délicieuse ces matins froids. Servez-la très chaude au déjeuner, et vous admettrez que c'est le mets le plus délicieux que vous ayez encore goûté.

Parlez à vos clients de la Saucisse de Porc de Davies (sans oublier nos autres produits, aussi); ils les aimeront — et reviendront en acheter encore.

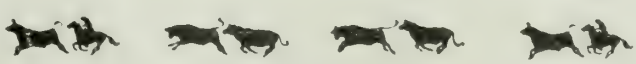
THE WILLIAM DAVIES COMPANY LIMITED

MONTREAL



Siège social: TORONTO





COWAN'S PERFECTION COCOA

AUX MARCHANDS PROGRESSIFS

METTEZ cette Marque Canadienne à l'avant et voyez quelles importantes affaires elle vous vaut. Faites-en un étalage bien en vue sur vos rayons. C'est une ligne qui ajoute du prestige à tout magasin. Recommandez le Cacao Perfection de Cowan, parce que vous savez que c'est le plus pur et le meilleur.

Une première vente à un client en fait un acheteur fidèle.

Cette illustration montre une grappe de fèves de cacao comme on les trouve sur l'arbre tropical "Cacao Theobroma". Après que les fèves ont été détachées et séchées, elles sont expédiées à la maison Cowan où, par un procédé spécial de rôtissage, leur arôme parfumé et leur saveur délicieuse sont conservés pour les consommateurs du Cacao Perfection de Cowan.



Fait au Canada dans l'Usine ensoleillée de Cowan

TORONTO

G-1



EXPANSION

Le grand édifice qui se trouve à droite de l'illustration ci-dessus est une addition à l'usine de The Cowan Company Limited, Toronto, actuellement en construction. Quand elle sera finie, cette bâtisse doublera presque la superficie de cette grande industrie chocolatière canadienne. Avec ce nouvel édifice, l'on pourra expédier promptement les commandes de Cacao de Cowan, de Maple Buds, et les nombreux autres produits de chocolat de cette compagnie.

Bonnes Nouvelles pour les connaisseurs de sardines.

Les "NORSE CROWN"

SONT DE NOUVEAU AU CANADA

Ces superbes petites sardines norvégiennes sont:
LEGEREMENT FUMEES EMPAQUETEES DANS LA MEILLEURE
D'UN GOUT DELICIEUX EXCEPTIONNEL HUILE D'OLIVE

et l'inspection soignée qu'elles subissent avant leur préparation assure l'état parfait de chacun de ces petits poissons.
Préparez immédiatement la liste de vos besoins—les commandes peuvent maintenant être prises à même notre stock et les consignations qui nous arrivent continuellement.

THE OVERSEA EXPORT & IMPORT CO. LIMITED, NORVEGE

Seuls agents pour le Canada et Terre-Neuve:

Stewart Menzies & Company

32 Front St. W., Toronto.

PRODUITS ALIMENTAIRES ECONOMIQUES

Satisfaction pour le client et bon profit pour vous

PARIS-PATE, un des rares produits qui puisse se vendre encore à 2 boîtes pour 25 cents tout en laissant un profit raisonnable au marchand.

DEVILLED-TONGUE, sous notre propre marque enregistrée, un hors d'oeuvre délicat, en plus grosses boîtes que le Paris-Paté individuel.

SAUCISSONS FRANÇAIS, à l'ail ou sans ail, plus profitable que le jambon cuit.

PATE DE FOIE, pouvant se détailler en tranches, frais en tout temps.

Tous nos produits sont fabriqués sous la surveillance d'un inspecteur du gouvernement.
Ils sont annoncés dans les journaux et sont d'une vente constante et facile.
Approvisionnez-vous chez votre marchand de gros ou à la

SOCIETE SPA, 91 Rue Reading
MONTREAL.

Téléphone Victoria 545.

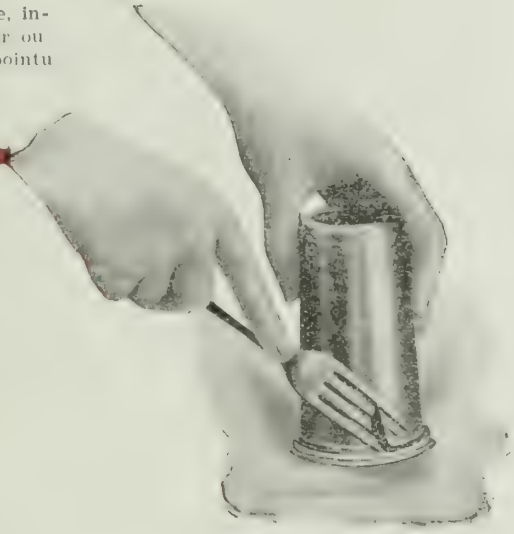
Fabricants licenciés.



LE CACHETAGE QUI CONSERVE TOUT LE GOUT ET TOUTE LA FRAICHEUR

La capsule Anchor est le meilleur cachetage connu aujourd'hui pour l'empaquetage de tous les produits alimentaires. Elle prévient absolument le gaspillage et la détérioration causés par l'emploi de fermetures inférieures et elle conservera le produit hermétiquement cacheté pendant des années.

Renversez l'empaquetage, insérez de force une cuiller ou un autre instrument pointu dans la garniture.



– Soulevez-en un bout –

empaquetage en un seul ceau est muni d'une forte niture à cachetage, il vous ve tout assemblé — prêt lacer sur le pot — il est lore, sans goût et parfait à l'abri de tout effet dére des produits.

L'action des acides de fruits ou de légumes, celle du vinaigre ou de la saumure, ne sauraient affecter les "Capsules Anchor", parce que chaque fermeture est laquée en or avec notre laqueur spécial, cuit dans les pores du métal.



Remettez l'empaquetage droit, saisissez le bout soulevé, et enlevez toute la garniture.

cachetages d'un superbe dessin ajoutent à l'apparence de e stock et rehaussent sa valeur pour la vente.

dernière et non la moindre de leur caractéristique, c'est s sont autant du goût du consommateur que du metteur onserve — tellement la capsule est facile à enlever come font voir les illustrations ci-contre.

vez pour avoir une brochurette descriptive.

Anchor Cap & Closure Corporation
OF CANADA, LIMITED

THE CANADIAN MILLING AGENCY

Farine, grains et moulées en gros, spécialité, chars assortis.

Demandez nos prix, ils sont intéressants pour vous; nous sommes en position de vous donner l'assortiment dont vous avez besoin dans chaque char. Commandes par la malle sollicitées.

THE CANADIAN MILLING AGENCY

Farine, Grains et Moulées en gros

VICTORIAVILLE, Qué.

Une Bonne Combinaison pour la Vente des "SILENT FIVE" D'EDDY et les Articles en Fibre Durcie d'Eddy.

Les "Silent Five"—les allumettes silencieuses qui ne renferment pas de poison et qui ne présentent aucun danger après avoir servi. Ces allumettes sont bien annoncées et se vendent facilement.

ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY

Durables, légers, faciles à nettoyer et à tenir propres. De beaucoup supérieurs aux ustensiles en bois ou en tôle galvanisée. Etaler les articles en fibre durcie veut dire les vendre facilement.

La publicité d'Eddy chez le consommateur crée de plus grandes affaires pour les marchands de partout.

En avez-vous votre part ?

THE EDDY CO., Limited

HULL, Canada.

57 57

LA QUALITE HEINZ COMMENCE AVEC LA GRAINE

Pour assurer à l'épicier et à ses clients la haute qualité permanente des "57 Variétés", la Compagnie Heinz s'efforce d'exercer un contrôle aussi parfait que possible sur tous les ingrédients dont elle se sert, depuis la graine qui est semée, jusqu'au produit qui arrive au consommateur.

C'est dans ce but que la compagnie a établi 19 fabriques-succursales dans tout l'univers, chacune située dans la région la mieux appropriée, par son sol et son climat, à la culture des meilleurs produits dans leur genre. Une manutention prompte des récoltes fraîches est ainsi assurée, avec le résultat que les "57 Variétés" ne renferment que les meilleurs fruits et légumes et les plus frais.

De sorte que l'étiquette Heinz sur un produit alimentaire est un symbole de qualité.

H. J. Heinz Company

Tous les produits Heinz vendus au Canada sont préparés au Canada.

57 57

Le Mince-Meat de Wagstaffe

a ce goût délicieux à l'ancienne mode. A Noël de cette année vendez le Mincemeat de Wagstaffe. Vos clients seront plus qu'enchantés de son goût délicieux. Les

Plum Puddings

de Wagstaffe sont faits des ingrédients choisis avec le plus grand soin. Ils sont exceptionnellement appétissants.

Adressez votre commande aujourd'hui même.

WAGSTAFFE, LIMITED

Metteurs en conserve de fruits purs.

HAMILTON **CANADA**

UN JOYEUX NOEL ET UNE

BONNE ET HEUREUSE ANNEE

A TOUS NOS CLIENTS, nous adressons des souhaits sincères d'un joyeux Noël et d'une bonne et heureuse année.

A vous qui nous avez si loyalement encouragés durant l'année 1919, nous offrons nos remerciements et nous faisons des voeux pour que le succès continue à encourager vos efforts et que l'année qui va bientôt commencer soit pour vous une ère d'une plus grande prospérité encore.

Nous vous prions d'accepter ces souhaits sincères dans l'esprit qu'il vous sont offerts — comme un témoignage d'amitié et de loyauté.

Canadian Packing Co., Limited

Successeurs de

Matthews-Blackwell Limited

Succursales à

Winnipeg, Fort William, Ottawa, Sydney, Halifax.

Usines à

TORONTO, MONTREAL, HULL, PETERBORO, BRANTFORD.

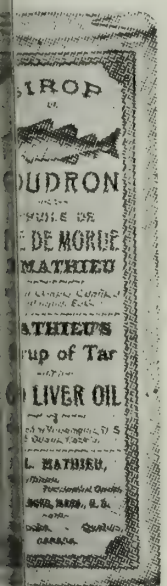




M. Gendron,
Sec.-Trés.



M. Chevalier,
Gérant.

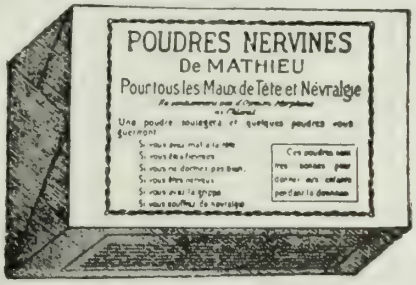


...o de Goudron
...Huile de Foie
...e de Mathieu
...excellent re-
...nt de l'orga-

Les photographies ci-dessus représentent les deux hommes qui sont l'âme dirigeante de la **COMPAGNIE MATHIEU,** à l'emploi de laquelle ils sont entrés très jeunes. C'est à eux que les Produits **MATHIEU** doivent le rang qu'ils occupent présentement sur le marché canadien.

Le Sirop de Goudron et à l'huile de foie de Morue de **MATHIEU** a subi l'épreuve de plusieurs années d'usage et il est maintenant reconnu comme la meilleure préparation contre la toux au Canada. La formule originelle a été améliorée avec le résultat que l'on ne peut inciter bien des gens à employer un autre remède contre la toux que le Sirop de Goudron et à l'huile de Foie de Morue de **MATHIEU.**

Vous trouverez cette préparation en vente dans tous les principaux magasin de l'Atlantique au Pacifique. C'est un remède souverain contre toutes les toux, rhumes, etc. Commandez votre assortiment aujourd'hui même et soyez prêt pour la prochaine saison.

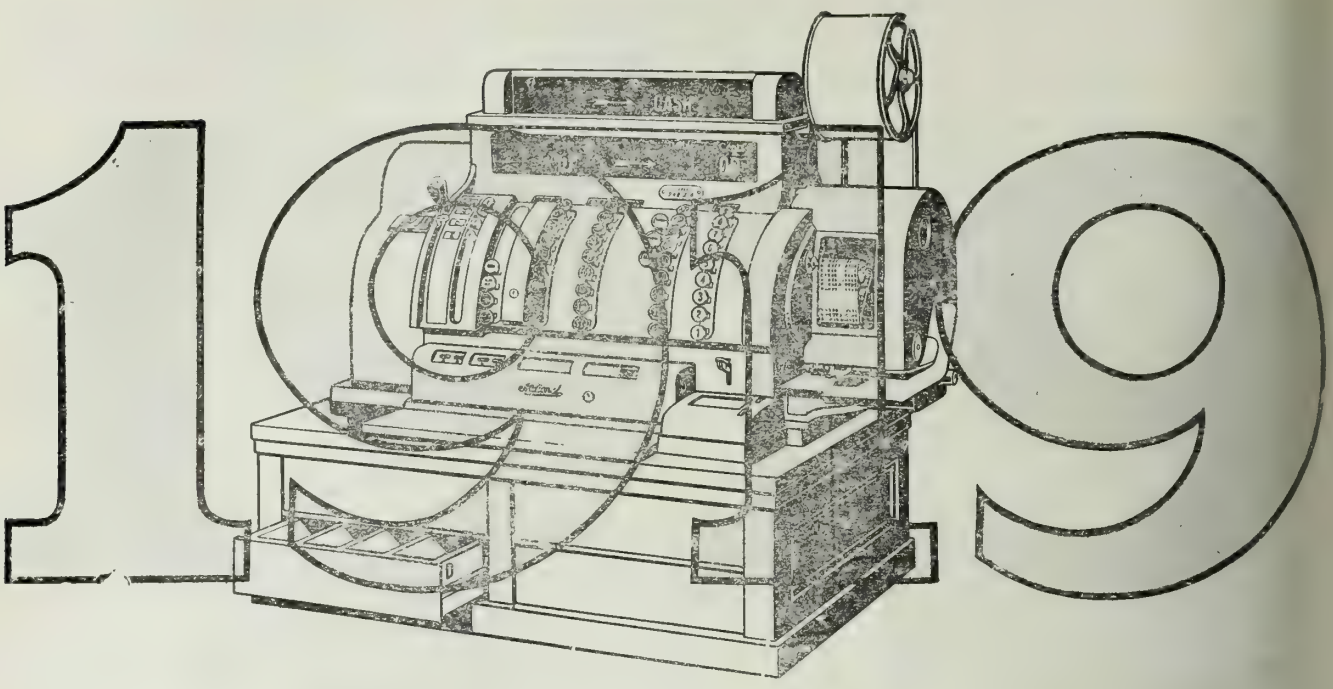


Les poudres Nervines sont souveraines contre les troubles nerveux, maux de tête, insomnie, etc.

Confiez votre commande à votre marchand de gros où écrivez directement à la

CIE J. L. MATHIEU

...BROOKE *PROPRIETAIRE* QUEBEC



NOS AFFAIRES ONT DOUBLE CETTE ANNEE

NOUS avons fait cette année deux fois plus d'affaires que durant n'importe quelle autre année de notre histoire.

Cela prouve que les marchands se rendent compte plus que jamais auparavant qu'ils devraient tenir leur état de comptes rapidement et économiquement à l'aide d'une machine plutôt que par la méthode à la main, lente et dispendieuse.

Cela prouve de la manière la plus pratique que les Caisses Enregistreuses National du dernier modèle aident les marchands à résoudre leurs problèmes d'une façon plus satisfaisante pour eux-mêmes, pour leurs commis et pour leurs clients.

C'est la meilleure preuve que nos efforts pour fabriquer une machine qui sauve du travail et du temps sont appréciés par les marchands de partout. Cela démontre que les Caisses Enregistreuses National du dernier modèle répondent aux besoins des magasins au détail dans tous les pays du monde.

Les Caisses Enregistreuses National du dernier modèle sont une nécessité en affaires.

The National Cash Register Company of Canada, Limited.

BUREAUX-SUCCURSALES

Calgary . . . . . 714 Second Street W.	Québec . . . . . 113 rue St-Paul
Edmonton . . . . . 5 McLeod Bldg.	Régina . . . . . 1820 rue Cornwall
Halifax . . . . . 63 Granville St.	Saskatoon . . . . . 265 Third Avenue
Hamilton . . . . . 14 Main Street East	St. John . . . . . 50 St. Germain Street
London . . . . . 350 Dundas Street	Toronto . . . . . 50 Adelaide Street
Montréal . . . . . 122 rue Ste-Catherine Ouest	Vancouver . . . . . 524 Pender St. W.
Ottawa . . . . . 306 rue Bank	Winnipeg . . . . . 213 McDermot Avenue

FABRIQUE: TORONTO, ONTARIO.



POUR LES ARBRES DE NOEL ET LES PETITS BAS

AROMINTS
REPETTI TABS



LES paquets "Aromints" et Repetti Tabs (tablettes de fruits) ont un aspect de fête irrésistible pour la plupart des acheteurs. Presque instinctivement les mains se tendent vers ces bonbons. Les 5c passent sur le comptoir; et chaque paquet qui est vendu est une invitation pour une autre vente.

Vous connaissez les "Aromints". Vous avez vu récemment leur annonce dans "The Saturday Evening Post" et dans les principaux périodiques américains vendus au Canada.

Vos clients connaissent les "Aromints", aussi, et il leur suffira de les voir pour les acheter.

Les Repetti Tabs (tablettes de fruits), bien qu'ils ne soient pas aussi bien connus au Canada, se vendent en énorme quantité aux Etats-Unis, où ils sont très populaires. Il suffit de les faire connaître pour qu'ils deviennent vite des favoris. Tout comme les "Aromints", ils sont mis dans des paquets propres, appétissants, commodes pour l'étalage sur le comptoir.

Les "Aromints" se vendent en variétés au choix: pepsine, permint, wintergreen, cannelle, clous et réglisse, tandis que les Repetti "Tabs" sont mis dans des paquets semblables à l'essence d'orange, de citron, butterscotch et autres véritables essences de fruits. Ces deux produits sont faits au Canada pour le commerce canadien et ils rapportent un joli profit.

Placez une commande d'essai par l'intermédiaire de votre marchand de gros et mettez-la en étalage pour le commerce de Noël. Ils se vendront tout seuls, en vous laissant libres de voir aux autres besoins de vos clients.

5c LE PAQUET AU DETAIL





Oliver-Lee, Limited

Selling Service Corporation.

95-97 King Street East, Toronto.

Distributeurs pour la Aromint Mfg. Co., Limited, Toronto, Canada. Repetti, Limited, Toronto, Canada.

LAISSEZ-NOUS VOUS AIDER AVEC VOS TROUBLES D'EMPAQUETAGE

Nous fabriquons toutes sortes de boîtes en carton pour les marchandises suivantes: chaussures, bonbons, chocolats, ferronnerie, tabac, tricots, lainages, céréales, épices, essences, cartouches, remèdes, papeterie, produits chimiques, etc., etc.

DECIDEZ MAINTENANT DE NOUS CONSULTER.

Une demande ne vous placera sous aucune obligation.

En écrivant, mentionnez ce que vous voulez empaqueter, donnez les dimensions et les quantités que vous voulez acheter.

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

Les Aliments marins de la marque Brunswick sont tous des produits canadiens.

Les Aliments marins de la marque Brunswick sont empaquetés au Canada pour les Canadiens.

ENCOURAGEZ L'INDUSTRIE DOMESTIQUE

M. l'épicier, êtes-vous au courant du fait que chaque boîte d'

ALIMENTS MARINS BRUNSWICK

que vous vendez aide à tenir les fabriques canadiennes occupées?

CHAQUE DOLLAR DEPENSE

pour les produits canadiens veut dire le maintien en mouvement des roues de l'industrie et donne de l'emploi à nos concitoyens pendant que l'argent circule au Canada.

VENDEZ LES ALIMENTS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK

Ils représentent la perfection même de l'industrie du poisson en conserve.
Les Canadiens d'un océan à l'autre achètent la Marque Brunswick.

LES VENDEZ-VOUS ?

CONNORS BROS., LTD.

Black's Harbor, N.B.

Il n'y a pas de doute au sujet de la supériorité de la

Confiture aux Fraises St-Williams



Les femmes de partout reconnaissent cela. Cette délicieuse confiture est faite de fraises fraîches, bien mûres, choisies avec soin pour qu'elles ne soient pas meurtries, puis elles sont ensuite mélangées avec du sucre de canne pur.

La Marmelade portant la Marque Curling de St-Williams est tout aussi populaire. Vos clientes constateront qu'elle est aussi appétissante — tout aussi délicieuse.

Pour vous en convaincre, confiez-nous une commande d'essai.

St. Williams Fruit Preservers, Limited

Agents vendeurs:

Maclure & Langley

Limited

TORONTO

MONTREAL WINNIPEG



"Argonne"

UN

FAUX-COL

ARROW

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

ON DEMANDE

SACS

de n'importe quelle dimension---en n'importe quelle quantité

EN JUTE—POUR LE SUCRE

Aussi les principales lignes de sacs en coton.

E. PULLAN

TORONTO.

LA PURETE ET LA QUALITE

se trouvent combinées dans les

BONBONS

Chocolats Lily White, 20 variétés au choix.
Barres de crème au chocolat.
Gâteaux de crème au chocolat.
Barres au lait et aux noix.
Beurre d'érable, beurre de chocolat, beurre de peanut.
Bonbons clairs, douze essences au choix.
SIROP DE TABLE.

Baines

CANADA'S TRADE MARK BEST

Une vitrine d'étalage réservée pour un assortiment comme celui-ci sera très remarquée dans votre magasin. Il y a dans l'assortiment Baines une certaine saveur qui plaira à tous les goûts. Les bonbons délicieux et hygiéniques de Baines sont de bonne vente et paient de gros profits.

Placez une petite commande d'essai et faites en sorte que votre vitrine d'étalage de bonbons Baines vous rapporte un gros profit.

BAINES LIMITED

344 avenue Delorimier - - - - - - MONTREAL.

Les Bons Produits

sont les seuls qui permettent aux marchands d'attirer la bonne clientèle. Ce sont les seuls qui font les bonnes et grandes maisons de commerce.

Vous pouvez être certains de rencontrer dans les meilleures maisons d'Epiceries les

Essences Culinaires de Jonas

parce qu'on y sait qu'il est impossible de trouver sur le marché des "Essences Culinaires" supérieures à celles de la marque "Jonas". Leur grand débit fait qu'elles sont de vente plus profitable que les essences de n'importe quelle autre marque. Beaucoup vendre pour multiplier les profits, telle est la règle des commerçants avisés et elle est facile à mettre en pratique avec les "ESSENCES CULINAIRES DE JONAS".

Un autre produit portant la marque "Jonas", remarquable par sa pureté, sa saveur, sa force, c'est la

Moutarde Française de Jonas

Elle a les suffrages de toutes les ménagères qui ne supportent pas sur la table le moindre produit falsifié. C'est un produit sûr pour le marchand et ses clients.

Elle est sous verre en différents modèles qui permettent de faire un étalage attrayant dans le magasin et qui sont recherchés par la clientèle comme articles d'utilité dans le ménage.

La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

est recherchée aussi par toutes les ménagères qui savent apprécier les bonnes choses et aiment à servir des mets bien assaisonnés.

Le Vernis Militaire de Jonas

est encore un article que vous devez avoir en magasin. C'est le vernis par excellence, brillant, adhérant, n'attaquant pas le cuir, mais, au contraire, l'entretenant en parfait état.

Henri Jonas & Cie

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest, Montréal



Mets Préparés de CLARK

Boeuf Salé, Ragoût anglais, Ragoût de queue de boeuf, Saucisse Cambridge, Hachis de boeuf salé, Langue à lunch, Rosbif, Pattes de cochons désossées, Ragout de rognons, Saucisse de Genève, Boeuf à la mode, Langue de boeuf.

QUALITE GARANTIE

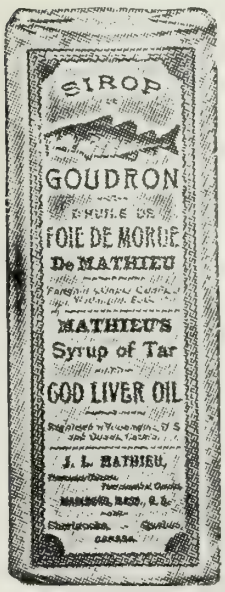


Fèves au lard de Clark. Soupes concentrées de Clark. Beurre de peanut de Clark. Viandes en pots de Clark, Dîner bouilli canadien de Clark, Etc., Etc.

Tous de vente facile. **ACHETEZ-LES MAINTENANT.**

W. Clark, Limited **MONTREAL**

Deux vieux remèdes de confiance



Le Sirop de Goudron et à l'huile de foie de morue de Mathieu, comme remède contre le rhume, la grippe et la pneumonie

et

les Poudres Nervine de Mathieu contre le mal de tête, la névralgie, la grippe, la nervosité, etc, méritent votre plus chaleureuse recommandation.

Il y a toujours une demande pour ces produits et la marge de profit qu'ils laissent est libérale.

Placez votre commande aujourd'hui

La Cie J. L. Mathieu

SHERBROOKE - - - - - - Québec.

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.

Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes fait une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.

Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINTY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de
PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.

Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.

Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

The Montreal Biscuit Co.

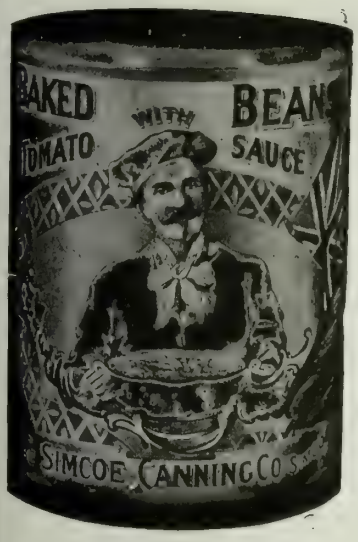
FABRICANTS DE BISCUITS ET DE CONFISERIES.

MONTREAL

Les Fêves cuites au Four

MARQUE SIMCOE

(à la sauce aux tomates)



La vente de la Marque Simcoe est très profitable. *Ne laissez pas diminuer votre stock.*

Il y a dans le moment une bonne demande pour les fêves cuites au four de la Marque Simcoe. C'est un mets riche, nourrissant et délicieux, chaud ou froid — prêt à servir.

La qualité des fêves cuites au four de la Marque Simcoe permet au marchand d'inciter un nombre de plus en plus considérable de clients à en acheter une caisse à la fois.

Dominion Canners Limited

HAMILTON - - CANADA

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

INVENTIONS
Protégées en tous pays
Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.
PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Exigez cette Marque



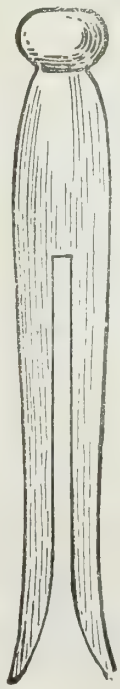
Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

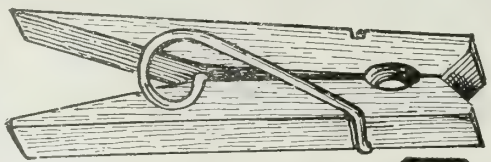
COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES







Nos épingles à linge sont d'un modèle qui les fait rester sur la corde. Et elles le font. Les marchands savent cela, à en juger par la manière que les ménagères les demandent. Faites du meilleur bois, elles ne se fendent pas. De superbes profits et la satisfaction des clientes sont assurés au marchand qui vend ces épingles. Adressez-vous à notre agent le plus près.

AGENTS: — Boivin & Grenier, Québec; Delorme Frère, Montréal; J. Hunter White, St. John, N.B.; H. D. Marshall, Ottawa; Harry Horne Co., Toronto; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; McFarlane & Field, Hamilton, Canada; Pyke Bros., Halifax, N.E.

The Megantic Broom Mfg. Co.
LIMITED
Manufacturiers de Balais, d'Epingles à linge
LAC MEGANTIC, QUE.

LE
TUE-MOUCHES
de J. B. CHOUINARD
donnera entière satisfaction à votre clientèle, car c'est une préparation infaillible pour détruire
POUX, MITES, PUNAISES, COQUERELLES, MOUCHES, ETC.
Ne renfermant aucun poison, on peut l'employer sans aucun danger. Vous le vendez au détail 25c la boîte ou 30c pour un soufflet rempli de poudre. Le prix auquel nous vous le vendons vous laisse un joli profit.
Adressez votre commande à
J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.

COGNAC ROY
"LE ROI DES COGNACS"
PAR LA QUALITE
est le produit naturel de la distillation des Vins.
Agents pour le CANADA
M. Emile Lucas, 28 rue St-Sacrement. MONTREAL



)W BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand". Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

CHURCH & DWIGHT

Manufacturiers LIMITED

MONTREAL



Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide---il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la *meilleure valeur en fait de vrai savon.*

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

"3 LEADERS"

Wm. DOW

ALES
STOUTS
ET
Extrait de Malt

consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de leur localité sont priés de s'adresser au "Département des commandes par la poste," 38 Square Chaboillez, Montréal.

Faites un virement de votre argent 12 fois par année.

UN PLUS GROS chiffre d'affaires, avec des marchandises mises en paquets de belle apparence et de vente facile, est la solution des problèmes de l'épicier aujourd'hui. Ses frais généraux augmentent sans cesse --- ses marges de profits diminuent sur certaines lignes et dans d'autres ils sont nécessairement stationnaires.



La Graisse Végétale "Easifirst" de Gunns assure la plus grande partie du commerce partout où elle est mise en évidence. Elle possède la qualité pour assurer sa vente. Elle est populaire chez les ménagères qui la connaissent.

Prenez en stock la Easifirst --- elle se vend facilement.

Gunns
LIMITED
WEST TORONTO

Bière et Porter

Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche—Etiquette Verte



PROTEGEZ-VOUS CONTRE LA HAUSSE DES PRIX !

Encouragez le besoin universel d'économie.

AUCUN PRODUIT ALIMENTAIRE que vous pouvez vendre à vos clients ne représente une MEILLEURE VALEUR que le QUAKER OATS ou le TILLSON'S OATS.

Il n'y a pas de produits plus faciles à vendre que ceux-ci aujourd'hui.

Le prix actuel – $5.60 la caisse de 20 paquets – est sujet à monter en n'importe quel temps, par suite de la fermeté du marché de l'avoine.

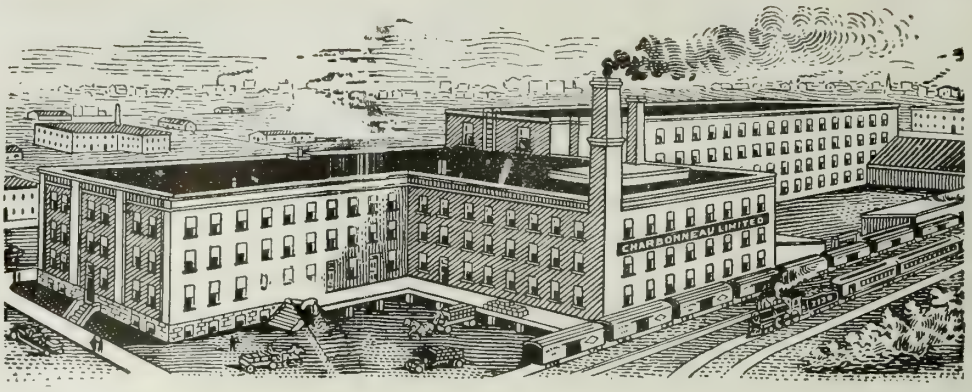
C'EST LE TEMPS DE VOUS PROTEGER CONTRE LA HAUSSE

Donnez votre commande pour une livraison prompte —étalez les marchandises dans votre vitrine — sur votre comptoir.

Prenez-en un stock suffisant — ce sera un achat profitable.

The Quaker Oats Company

PETERBOROUGH, CANADA.



Notre fabrique de Biscuits et notre raffinerie

Un outillage très moderne nous permet de fabriquer ce qu'il y a de mieux en fait de

CONFISERIE, BISCUITS, BEURRE DE SUCRE A LA CREME, BISCUITS AU SODA, SIROP DE TABLE, ETC.

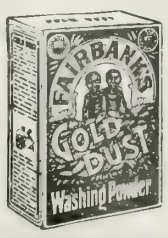
Notre organisation nous permet de remplir promptement toutes vos commandes pour NOEL et le JOUR DE L'AN. Adressez aujourd'hui même votre commande à votre épicier en gros ou écrivez-nous directement.

CHARBONNEAU Limitée

Manufacturiers de Biscuits, Confiseries, Sirops, Etc.

330 RUE NICOLET - - MONTREAL

Le temps qu'il faut pour vendre Gold Dust, c'est le temps qu'il faut pour atteindre la tablette et faire sonner votre régistre.



FAIT AU CANADA



THE N.K. FAIRBANK COMPANY LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage par les Jumeaux GOLD DUST.

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays; MAIS....

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place proéminente dans son magasin--en faisant -- sienne -- la -- publicité -- des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites vôtre cette publicité

ECRIVEZ A LA

Canadian Poster Company

Edifice Lewis, Montréal

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

HUDON & ORSALI

LIMITEE

EPICIERS EN GROS

Importateurs de produits alimentaires, thés, etc.

Propriétaires des célèbres marques d'épicerie et de produits alimentaires

"LA CORBEILLE"

Comprenant: Légumes primeurs, qualité garantie à l'analyse. Conserves alimentaires: Petits pois, Surextrafins, Surfins, très Fins, fins et moyens; Haricots très fins, fins et moyens; Asperges, Macédoines, Carottes.

Nous avons également l'agence exclusive au Canada de la

FAMEUSE HUILE D'OLIVE "ADOLPHE PUGET"

reconnue comme la meilleure au monde

Avant de placer votre commande ailleurs, demandez nos prix. Ecrivez-nous ou téléphonez-nous à nos frais.

79 rue St-Paul Est Montréal

Téléphone: Main 4964.

Marque de fabrique



enregistrée

LE PROFIT SUPPLEMENTAIRE DU DETAILLANT

Si vous achetez le tabac Macdonald dans la boîte de 10 lbs cachetée, vous y gagnez à la longue, vu que vous faites un profit additionnel de 60c à 80c sur chaque boîte.

TABAC EN PALETTES DE MACDONALD

fumer

BRIER,
INDEX
BRITISH CONSOLS.

A chiquer

PRINCE OF WALES,
CROWN,
BLACK ROD, (Torquettes),
NAPOLEON.

Agents des ventes:

uvelle-Ecosse—Pyke Bros., Halifax.
uveau-Brunswick—Schofield & Beer, St. John.
ngston—D. Stewart Robertson & Sons.
tawa—D. Stewart Robertson & Sons.
ronto—D. Stewart Robertson & Sons.
Hamilton—Alfred Powis & Son.
London—D. C. Hannah.
Manitoba et Nord-Ouest—The W. L. Mackenzie & Co., Ltd., Winnipeg.
Colombie-Anglaise—George A. Stone, Vancouver.
Québec—H. C. Fortier, Montréal.

W. C. MACDONALD REG'D.

INCORPORATED

MONTREAL





—Il conserve sa fraîcheur
—et son goût satisfaisant
—jusqu'à sa dernière parcelle.

Recommandez-le à vos clients.



Vendu par tous les marchands en gros.

TABACS—CIGARES—CIGARETTES

NOS PRIX COURANTS

arques spéciales de marchandises dont les maisons, indiqué es en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes — Les prix indiqué s le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

PERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, LIMITED

CIGARETTES

	Boîtes de	Prix par boîte	Prix par 1,000
)ria en boîtes de 6	—600	$7.20	$12.00
uquet, en boîtes de ;	—600	7.20	12.00
eet Sixteen, en)oîtes de 6	—600	....	.....
rby, en boîtes de 6	—600	7.20	12.00
l Gold, en boîtes le 6	—600	....	.....
inea Gold, en boî- es de 10	—500	7.00	14.00
yer's Navy Cut, n boîtes de 10 ..	—500	7.00	14.00
n boîtes de 20 ..	—500	....	.....
n boîtes en fer- lanc de 50	— 50	.70	14.00
n boîtes en fer- lanc de 100	—100	1.40	14.00
eet Caporal, en oîtes de 10	—500	7.00	14.00
n boîtes en fer- lanc de 50	— 50	.70	14.00
Chum, en boîtes e 10	—500	7.00	14.00
d Crest, en boîtes e 20	—500	6.25	12.50
e Greys, en pa- uets de 20	—200	3.30	16.00
n paquets de 20..	—...	8.00	16.00
ima, en paquets nétalliques de 20	—200	2.90	14.50
hmond Straight ut, No 1 — Bouts n liège ou unis, n boîtes de 10 ..	—200	3.30	16.50
n boîtes en car- on de 20	—200	3.30	16.50
n boîtes en fer- lanc de 50	— 50	.83	16.50
abash — forme vale, bouts en ège — en boîtes e 10	—250	4.13	16.50
ro — avec fume- igarettes en car- on — en boîtes de 0	—500	8.00	16.00
a — avec fume-ci- arettes en carton -en boîtes de 10..	—250	5.00	20.00
ssan — bouts en ège — en boîtes e 10	—500	7.00	14.00
cca — bouts unis - en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
am — bouts unis - en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
am — bouts en ège — en boîtes e 10	—500	7.00	14.00
ie Park — bouts nis — en boîtes e 10	—100	1.90	19.00
n boîtes en fer- lanc de 100	—100	1.90	19.00
Murad — bouts unis — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer- blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer- blanc de 100	—100	1.90	19.00
Mogul — bouts unis — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer- blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer- blanc de 100	—100	1.90	19.00
Mogul — bouts en liège — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer- blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer- blanc de 100	—100	1.90	19.00
Dardanelles — en boî- tes de 10 — bouts en liège (ovales)..	—250	4.75	19.00
bouts argentés (ovales)	—250	4.75	19.00
bouts unis (ovales)	—250	4.75	19.00
Yildiz Magnums — bouts dorés — en boîtes de 10	—250	7.50	30.00
en boîtes en fer- blanc de 100	—100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts en liège — en boîtes de 10 ..	—250	7.50	30.00
en boîtes en fer- blanc de 100	—100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts unis — en boîtes de 10	—250	7.50	30.00
Imperial Fleur — bouts dorés — en boîtes de 10	—250	6.25	25.00
en boîtes en fer- blanc de 50	— 50	1.25	25.00
en boîtes en fer- blanc de	—100	2.50	25.00
Pall Mall, Originales —bouts en liège— en boîtes de 10 ..	—250	6.00	24.00
en boîtes de 20 ..	—200	4.80	24.00
en boîtes ouatées de 50	— 50	1.20	24.00
en boîtes ouatées de 100	—100	2.40	24.00
Pall Mall, Originales — bouts unis — en boîtes plates de 10	—100	2.40	24.00
en boîtes ouatées de 100	—100	2.40	24.00
Pall Mall, format royal — bouts en liège — en boîtes ouatées de 10	—100	3.20	32.00
en boîtes ouatées de 50	— 50	1.60	32.00
de 100	—100	3.20	32.00
Egyptian Deities, No 3 — bouts unis — en boîtes plates de 10	—100	2.40	24.00
Egyption Deities, No 3 — bouts en liège — en boîtes de 10	—100	2.40	24.00
Maspero, No 22 — (ovales) — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer- blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer- blanc de 100	—100	1.90	19.00
No 31, (ovales) — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer- blanc de 50	— 50	.95	19.00
en boîtes en fer- blanc de 100	—100	1.90	19.00
Maspero, No 39, (ron- des) — en boîtes de 10	—100	3.20	32.00
en boîtes en fer- blanc de 50	— 50	1.60	32.00
en boîtes en fer- blanc de 100	—100	3.20	32.00
No 41, (rondes) — en boîtes de 10	—100	4.00	40.00
en boîtes en fer- blanc de 50	— 50	2.00	40.00
en boîtes en fer- blanc de 100	—100	4.00	40.00
Three Castles — en boîtes en fer-blanc étanches de 50 ..	— 50	1.20	24.00
en boîtes en fer- blanc décorées de 100	—100	2.40	24.00
en cartons de 10..	—100	2.40	24.00
Gold Flake — en boî- tes en fer-blanc étanches de 50 ..	— 50	1.05	21.00
en paquets de 10..	—500	10.50	21.00
en boîtes de 10 ..	—500	10.50	21.00
Capstan, (douces) — en boîtes en fer- blanc étanches de 50	— 50	1.05	21.00
en cartons de 10..	—500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigaret- tes	—500	10.50	21.00
Capstan (moyennes) en boîtes en fer- blanc étanches de 50	— 50	1.05	21.00
en cartons de 10..	—500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigaret- tes	—500	10.50	21.00
Wild Woodbine — en paquets de 10 ..	—500	8.00	16.00
Otto de Rose — en boîtes de 10	—500	10.50	21.00
Petits Cigares Colum- bia, en boîtes de 10	—100	2.00	20.00
en boîtes de 10 ..	—200	4.00	20.00

Prix sujets à changements sans avis.

Toutes commandes sujettes à l'acceptation du Bureau de Montréal et aux autres prix en cours au jour de l'envoi.

PETITS CIGARES

	Boîtes de	Prix par boîte	Prix par 1,000
New Light — en paquets de 10	—200	$3.20	$16.00
Sub Rosa Cigarros —en boîtes de 10	—500	8.00	16.00
Vice Roy — en boîte de 10	—500	8.00	16.00
Le Roy—en boîtes de 10	—200	3.20	16.00
Recruits — en boîtes en bois de 50	— 50	1.00	20.00
Columbia — en boîtes de 10	—200	4.00	20.00
Bunty — en paquets de 2	—100	2.00	20.00
en paquets de 4	—100	2.00	20.00
Empire — en boîtes de 10	—100	2.80	28.00
Royal Club — en paquets de 5	—100	3.20	32.00
Florodora — en paquets de 3	—100	3.00	30.00

TABACS A FUMER COUPES

	La livre
Seal of North Carolina —	
boîtes en fer-blanc, ½ livre	$1.75
poches 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Old chum—	
boîtes en fer-blanc, ½ livre	1.60
boîtes en fer-blanc 1 livre, cartons de 3 livres	1.60
paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
sacs 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Puritan Cut Plug—	
boîtes en fer-blanc ½ livre	1.60
Meerschaum—	
paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
poches 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Piccadilly London Smoking Mixture— en cartons de 2 livres.	
paquets 1/9 livre, en feuillets métalliques	2.15
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.15
Coronet Smoking Mixture— en cartons de 2 livres.	
boîtes en fer-blanc 1/5 livres	2.15
boîtes en fer-blanc 1/9 livre	2.15
West End Mixture— en cartons de 2 livres.	
boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15
Bull Durham—	
sacs 1/9, cartons de 5 livres	1.80
sacs 1/15, cartons de 5 livres	1.80
Unique—	
paquets 1/15, boîtes de 5 livres	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20
paquets ½ livre, boîtes de 5 livres	1.20
Duke's Mixture (Granulated)—	
sacs 1/13, cartons de 5 livres	1.60
Pure Perique—	
boîtes en fer-blanc ¼ livre	2.60
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.60
Repeater—	
paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc 1/9, boîtes de 2 livres	1.75
boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 2 livres	1.60
Snap—	
paquets 1/13, boîtes de 2 liv.	1.05
Old Virginia—	
boîtes en fer-blanc ½ livre	1.40
paquets 1/15, boîtes de 5 liv.	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20
paquets ½ livre, boîtes de 5 livres	1.20
Social Mixture—	
paquets 1/12, boîtes de 2 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc ½ livre	1.60
Red Mixture—	
paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
St-Léger (Sliced)—	
boîtes en fer-blanc 1/8, carton 1 livre	1.85
Calabash Mixture— en cartons de 2 livres.	
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.15
boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15
1/9 livre (empaqueté en feuilles métalliques)	2.15

TABACS A CIGARETTES

	La livre
B. C. No 1—paquets 1/15, boîtes de 2 livres	$1.80
Southern Straight Cut—paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Sweet Caporal — paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Ali-Baba—paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Tono Sama—boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 2 livres	1.60

TABAC COUPE

Brahadi's Celebrated Mild and Best No 1, Guard's Mixture

	La livre
boîtes en fer-blanc 1/8 livre	$2.40
boîtes en fer-blanc 1/4 livre	2.40
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.40
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.40

Brahadi's old Leaf No 2, Guard's Mixture

boîtes en fer-blanc 1/8 livre	$2.00
boîtes en fer-blanc ¼ livre	2.00
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.00
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.00

TABACS IMPORTES A FUMER DE WILLS

	La livre
Capstan Mixture	$2.55
Capstan Navy Cut	2.55
Travelier	2.55
Westward Ho Mixture	2.60
Black Cut Cavendish	2.50
Gold Flake	2.85
Liverpool Irish Twist	2.10
Superfine Shag	2.60
Old Friend Shag	2.50
Sweet Chestnut	3.00

TABAC A CIGARETTES DE WILLS

	La livre
Three Castles	$2.90

TABAC A FUMER PLAYER

	La livre
Navy Cut	$2.90

TABACS IMPORTES

	La livre
Navy Mixture	$2.90

TABACS A CIGARETTES PLAYER

Navy Cut	$2.90

TABAC A FUMER DE RICHMOND CAVENDISH

Pioneer	$2.75

TABACS A FUMER DE LAMBERT & BUTLER

Lob Cabin	$2.85
Warlock	2.50
Varsity Mixture	2.75
Garrick Mixture	3.00
Frontier Mixture	2.85
Waverly Mixture	2.70
May Blossom	3.00

TABAC DE MACDONALD

Cut Golden Bar	$2.65

TABAC A FUMER DE F. & J. SMITH

Glasgow Mixture	$2.70

TABAC A FUMER DE J. & F. BELL

Three Nuns	$3.60

TABAC D'OGDEN

St. Bruno	$2.55
St. Julien	2.60

TABACS A FUMER DE LA CIE WESTMINSTER

(en cartons de 1 livre)

Westminster Sliced Plug	$2.55

TABACS A FUMER AMERICAINS

	La livre
Pride of Virginia	$3.00
Old English Curve Cut	2.85
Peerless	1.90
Union Leader	1.75
Tuxedo Granulated Plug	2.15
Velvet	1.90
Lucky Strike	2.85
Lucky Strike (Roll Cut)	2.85
Rose Leaf (Fine Cut Chewing)	2.20
Westover (Plug)	1.80

TABACS AMERICAINS EN PALETTE, A CHIQUER

	La livre
Battle Axe	$1.85
Piper Heldsieck	1.85
Horseshoe	1.85
Star	1.60
Spear Head	1.85
Climax	1.85

TABAC A PRISER

National Tobacco Co., Limited

	La livre
Copenhague, par 8 de boîtes	$1.95
Horseshoe, par 8 de boîtes	1.95

TABAC COUPE

	La livre
Forest and Stream	$1.44
Great West	1.30
Master Workman	1.12

TABAC A CHIQUER NOIR

	La livre
Black Watch	$1.20
Club	1.00
Currency	1.00
Currency (Bars)	1.00
Old Fox (Plug 2 x 3)	1.00

TRESSES

Favorite	$1.15
MicMac	1.15

Liste de Prix des Tabacs Hachés

— DE —

La Cie de Tabac Montcalm,

JOLIETTE, P. Q.

Ces prix sont sujets à changements, suivant la hausse ou la baisse des prix du marché.

22ième Extra en paquets de 1-14.	$1.15
en ¼ en ½ et en lb.	1.10
Quesnel en paquet de 1-14	1.05
en ¼ en ½ et en lb.	1.00
Rouge et Quesnel en pqt de 1-14.	1.00
en ¼ en ½ et en lb.	0.95
Parfum d'Italie en pqt de 1-14.	1.05
en ¼ en ½ et en lb.	1.00
Havane doux en paquet de 1-12.	0.85
en ¼ en ½ et en lb.	0.80
Rouge en paquet de 1-12	0.85
en ¼ en ½ et en lb.	0.80
Spécial en paquet de 1-16, ¼, ½ et en lb.	0.65
Twists (torquettes) en 1-13	1.00
Rolls en 1-5 et en 1-8	1.00

Tous ces tabacs sont vendus strictement NET à 30 jours, ou 5% à 15 jours de la date de l'expédition. F. O. B. Joliette par Express.

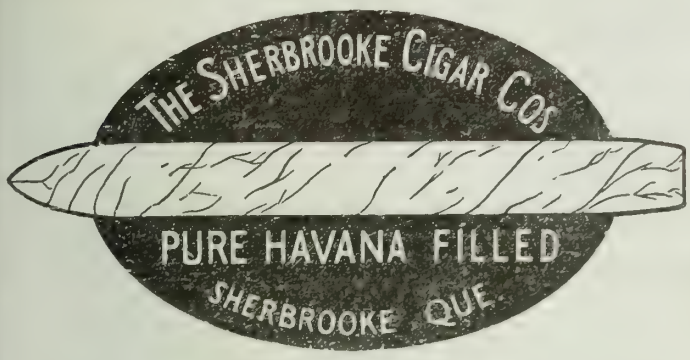
Tout paquet ou boîte dont le timbre du gouvernement sera détérioré, en cas de retour de cette marchandise, le coût de ce timbre sera chargé au client, car il sera d'aucune valeur pour nous. Demandez nos listes de prix de tabac en feuilles et cigares.

AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE

Avis est par les présentes donné que James Goddard, des cité et district de Montréal, dans la province de Québec, soldat de retour du front, s'adressera au Parlement du Canada, à sa prochaine session, afin d'obtenir un bill de divorce d'avec son épouse, Lilian Frances Goddard, pour cause d'adultère.

JAMES GODDARD.

Daté à Montréal,
le 10 octobre,
A. D. 1919.



La Solution d'un Problème

La plupart des hommes ne savent pas quels cadeaux acheter. Demandez à l'homme qui entre dans votre magasin, même pour ne se servir que du téléphone, ce qu'il pense de l'envoi d'une boîte de cigares

"7-20-4"

à ses amis. Ces cigares ont justement l'arôme que tous les fumeurs de cigares aiment. Ce sont des cigares qui font de tous les "passants" un client régulier.

THE SHERBROOKE CIGAR CO., Limited
SHERBROOKE, Qué.

Cadeaux de Noël Idéals

De bons bas sont toujours considérés comme un cadeau de Noël pratique et utile — un cadeau qui est toujours apprécié et admiré. Recommandez à vos acheteurs de cadeaux de Noël les

BAS EN SOIE OU EN CACHEMIRE

Le riche fini doux et la jolie apparence qui dénotent la qualité supérieure, font des Bas Circle-Bar une ligne idéale pour Cadeaux de Noël.
Mettez en évidence les bas CIRCLE-BAR et vos clients apprécieront votre bon jugement.



The Circle-Bar Knitting Company,
LIMITED

KINCARDINE, ONTARIO.



DE PLUS GROS PROFITS POUR VOUS

Tous les marchands qui concentrent leur travail sur les produits de Qualité Armour sont absolument certains de retirer le plus gros rendement de leur capital en affaires.

Une section de votre magasin avec l'Etiquette Ovale Armour vous fera faire des **ventes répétées** d'une grande variété de produits alimentaires de **qualité.**

Faites en sorte que votre commerce vous donne de plus gros profits — concentrez votre travail sur la vente des Produits de Qualité Armour.

Ecrivez à notre succursale la plus proche pour avoir tous les renseignements que vous désirez.

ARMOUR AND COMPANY

Siège social et fabrique:
Hamilton, Canada.

Maisons succursales:
Toronto, Montréal, Qué.
Sydney, N.-E. St. John, N.-B.

M. LE MANUFACTURIER

Savez-vous que l'étiquette ou les dessins de l'empaquetage de quelques-uns des produits en paquets et en conserve les plus populaires au Canada ont été entièrement ou en partie faits par nous? Pourquoi ne pas nous permettre de vous aider à placer l'empaquetage de votre produit sur la liste des articles de vente facile?



Nous faisons un métier de faire le dessin placé sur des cartons et des paquets qui ne sont pas simplement des empaquetages, mais une superbe annonce donnant des profits continuels. Nous donnons à nos dessins un attrait qui attire l'attention du public acheteur et provoque une demande de renseignements.

Nous savons que nous pouvons améliorer votre empaquetage de façon à ce qu'il vous donne de meilleurs résultats. Ecrivez-nous aujourd'hui même et fournissez-nous l'occasion de vous être utiles.

THE STANDARD LITHOGRAPHIC CO'Y OF CANADA

LIMITED.

Beau travail en couleurs

28 Temperance Street,
TORONTO, CANADA.

Café Café Café

Nous avons maintenant installé dans nos entrepôts, un rôtisseur pour *café,* et notre installation est des plus modernes.

Nous avons l'avantage d'offrir à notre clientèle les meilleurs cafés sur le marché. Nous pouvons prouver ce que nous avançons.

Nous achetons les cafés verts au char directement des pays de production.

Nos cafés sont rôtis tous les jours et moulus suivant le désir de la clientèle.

Nous recommandons nos meilleures marques, qui ont déjà conquis la faveur du public.

Nous expédions nos cafés moulus purs, ou en grains (rôtis), en fer-blancs et en cartons.

Nous cotons, sans engagement:

"O W L"	EXTRA FANCY	60c lb.
"O W L"	A. 1.	50c lb.
"O W L"	No 10	47c lb.
"O W L"	No 30	45c lb.
"O W L"	No 40	42c lb.
"AVA"		37c lb.

Nous payons le fret en lot de 300 lbs ou plus.

Le café est encore un article d'un prix raisonnable.

Essayez nos cafés et vous donnerez satisfaction à votre clientèle.

L. CHAPUT, FILS & CIE, LIMITEE

Epiciers en gros et importateurs de thés, cafés, vins et liqueurs.

2, 4, 6, 8, 12 et 15 rue DeBresoles - MONTREAL.

Etablie en 1842.



UNE MEILLEURE MOUTARDE A MEILLEUR MARCHE

Pourquoi payer un prix plus élevé pour de la moutarde importée lorsque vous pouvez acheter une véritable *Moutarde faite au Canada* qui est supérieure à n'importe quelle autre tant sous le rapport de la saveur que sous celui de la force.

***La Moutarde White Swan* est mise dans de très attrayants paquets. — Elle se vend toujours facilement et chaque vente veut dire un " joli profit." Prenez en stock la White Swan—donnez votre commande aujourd'hui même.**

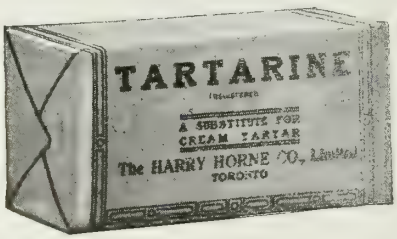
¼ livre—$2.25
½ livre—$3.50

" La Moutarde qui a du piquant. "

WHITE SWAN SPICES AND CEREALS, LIMITED

TORONTO, CANADA.

TARTARINE



La plus grande découverte de la guerre

Se vend la moitié moins chère et sert tous les usages de la poudre à pâte.

REMPLACE LA CREME DE TARTRE

Paquet de ¼ lb., caisse de 4 douzaines, .95 la douz.
Boîte de ½ lb., caisse de 3 douzaines, 1.75 la douz.
Boîte de 1 lb., caisse de 4 douzaines, 3.25 la douz.
Boîte de 10 lbs., caisse de 4 boîtes, chacune, 2.60.
Seaux de 30 lbs., la lb., 0.25
Seaux de 50 lbs., la lb., 0.25
Caques de 100 lbs., la lb., 0.23
Barils de 275 lbs, la lb., 0.21

Placez votre commande chez votre épicier en gors ou adressez-vous à

The Harry Horne Co., Limited

Distributeurs au Canada pour la Tartarine.
TORONTO CANADA

L'EUROPE

DANS LE CREUX DE VOTRE MAIN...

Si vous écrivez aux

ETABLISSEMENTS G. INGLIS

25 rue de l'Ourthe, Bruxelles (Belgique).

TOUT commerçant doit avoir au moins UNE BONNE RELATION en Europe pour être tenu instantanément au courant des offres, idées et marchandises européennes nouvelles et pour s'y adresser pour toute demande de source d'achat ou de vente, renseignements commerciaux, etc. Une simple lettre contenant votre nom, votre profession et votre adresse, met ce service unique à votre disposition.

Si vous ne nous écrivez pas aujourd'hui, nous perdons UNE chance de faire connaissance avec vous aujourd'hui; mais vous perdez chaque jour CENT chances de dépasser cent fois d'autres commerçants plus progressifs.

L'affranchissement d'une lettre pour l'Europe est de 5c.

Agence demandée

Pour Québec et district. S'adresser

" LE PRIX COURANT "

80 rue Saint-Denis, MONTREAL.

Pâtes Alimentaires

de

30 Paquets—1 lb.



Qualité Supérieure

avec la vraie

SAVEUR ITALIENNE

20 lbs. Net



satisfont

Même les plus exigeants

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

P. PASTENE & CO., LIMITED

Manufacturiers

MONTREAL, Qué.

PEANUTS SALEES SUMORE



Sa Poche Favorite

LE petit garçon sait que son papa va lui apporter à la maison un paquet de **peanuts salées "SUMORE".** Il les cherche chaque fois que Papa arrive et les grandes personnes aussi aiment les noix salées **"Sumore".**

Elles sont si belles et si délicieuses et se conservent propres et fraîches dans le nouveau sac Glassine.

M. L'EPICIER, commandez vos approvisionnements aujourd'hui chez votre marchand de gros le plus rapproché ou directement de nous.

MONTREAL NUT & BROKERAGE COMPANY, MONTREAL

Agents des ventes: **Loggie, Sons & Company, Toronto.**

CONSERVES

Avez-vous vu nos prix d'ouverture pour les Conserves de la Marque Victoria? Si non, vous y gagneriez à communiquer avec nous immédiatement. Vous serez amplement récompensé si vous les demandez.

Assortiment complet. ***Prix les plus bas.*** ***Livraison entière.***

FRUITS SECS

Nous avons quelques chars en transit et bien que la plus grande partie de cette consignation sera requise pour des contrats, il en restera un peu. Vous pouvez avoir tous les avantages en plaçant votre commande immédiatement pour:

RUNEAUX SECS, RAISIN EPEPINE, SANS PEPINS, MUSCATEL, SULTANAS ET RAISINS DE TABLE DE LA CALIFORNIE

Nous faisons actuellement une

OFFRE SPECIALE

de

MUSCATELS EN VRAC, EMPAQUETAGE DE 1918

Marque California

Echantillon sur demande.

LAPORTE, MARTIN LIMITEE

8 rue Saint-Paul ouest - - - MONTREAL.

MAISON FONDEE EN 1870

Maison fondée en 1874

D. HATTON COMPANY

18 rue Bonsecours, MONTREAL.

Pour les Avents et les Quatre-Temps vous aurez besoin de *Poisson gelé, Merluche, Haddock, Morue, Flétan, Saumon, Harengs de mer ou des lacs, Doré, Brochet, Eperlan, Boulamon.*
Nous offrons un superbe choix de tous ces poissons.
Aussi en saumure: *Harengs du Labrador, Saumon, Truite de mer, Morue verte, sardines, etc.*

Faites votre provision de bonne heure, en nous faisant parvenir votre commande immédiatement.

SATISFACTION GARANTIE

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat" "No 83" "3 Stars Rye"
"One Star"

MEAGHER BROS, & CO., Agents, MONTREAL

Tout le monde connaît, Tout le monde achète



Demande considérable

"RIGA"

Vente assurée

Avis aux Commerçants

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives "RIGA"; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients. **Vendez-leur "RIGA".**

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.

HUITRES " SALTESEA "

Mises en pots de verre et livrées à votre clientèle PURES ET SANS FALSIFICATION.

Les HUITRES " SALTESEA " plaisent à votre clientèle et vous donnent satisfaction. Lisez en page 86 ce qu'un marchand en pense. Ce n'est qu'un parmi un grand nombre d'autres. Si vous ne faites pas déjà affaires avec nous,

ECRIVEZ AUJOURD'HUI MEME pour avoir des prix et des renseignements complets.



THE OCEANIC OYSTER CO. OF CANADA,

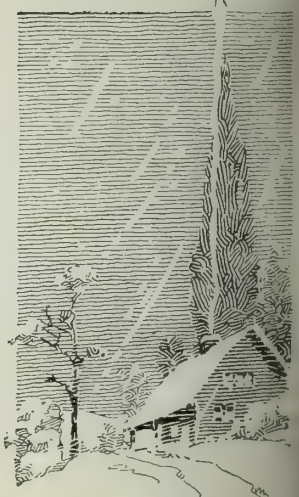
LIMITED
MONTREAL.

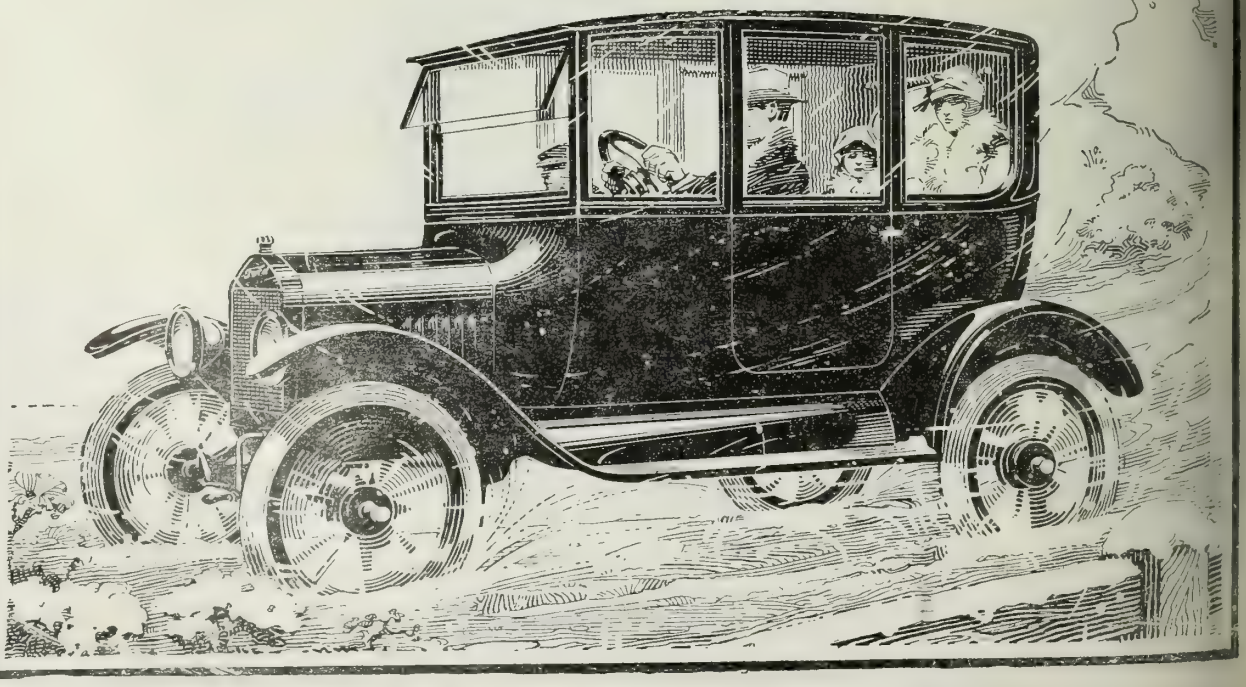


Ford Motor Company
OF CANADA LIMITED
FORD, ONTARIO

UN CADEAU DE NOEL DURABLE

Le Sedan Ford sera une source continuelle d'agrément pendant des années. Faites de Noël de cette année le commencement d'une longue saison de bonheur en présentant à votre famille un Sedan Ford --- l'auto confortable à un prix raisonnable.







A. JUTRAS,
tant pour l'ouest
e Montréal



J. EMERSON ENGLAND,
représentant l'est de
l'Ontario



I. R. F. FISHER,
représentant l'ouest de
l'Ontario



R. H. LATOUR,
représentant l'est de
Montréal



LIEUT. J. A. MIRAULT,
tant pour l'Alberta et la Colombie
Anglaise

PARIS



1900



W. F. JUTRAS,
représentant pour le Manitoba et la
Saskatchewan



L. V. MOREL,
représentant pour Montréal et l'ouest de
Québec



LIEUT. F. C. BINNEY,
ant pour les provinces maritimes



J. R. DUMAS,
représentant l'est de Québec



aits ci-dessus représentent le personnel canadien des ventes de Small's Limited. Tous sont considérés comme des capables et expérimentés. Ils sont autorisés à prêter toute l'aide possible au commerce du gros ou du détail, afin de r les mérites exceptionnels des Produits Alimentaires exclusifs de Small et de voir à ce que les livraisons soient rrectement, pour que les bonnes relations et la confiance qui existent actuellement entre notre maison et ses ient continuées, convaincus que nous sommes qu'il en résultera un succès mutuel permanent.

NOUS OFFRONS A TOUS
NOS MEILLEURS SOUHAITS DU NOUVEL AN

SMALL'S LIMITED

vous que si le Beurre Forest Cream de Small est l'authentique et exclusif produit du genre, il est aussi le plus le plus sain et le plus nourrissant article à étendre sur du pain, de même qu'il possède un mérite exceptionnel pour gâteaux, ce qui en fait pour tous les marchands un produits de vente en toute saison.



VOUS SEREZ ETONNÉES, MESDAMES

et fières des excellents résultats que vous obtiendrez invariablement si vous employez pour gâteaux et pâtisseries la

FARINE REGAL

Blanche et Pure comme le Lis
LA MEILLEURE AU MONDE

Fabriquée avec les beaux blés Canadiens, dans des moulins modernes, sous la direction de meuniers experts, la FARINE REGAL est la meilleure à employer pour la pâte à tartes, etc.

Emp'oyez-la régulièrement et vous ne connaitrez jamais le désappointement que causent les pâtisseries manquées.

Demandez à votre épicier la FARINE REGAL. Vendu en sacs de 7-14-24-49 et 98 lbs., et en barils de 98 et 196 lbs.

ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., Limited
MONTREAL

Farine Regal

FAC-SIMILE de la première annonce que nous publions cette semaine dans tous les journaux de la Province de Québec en faveur de notre

FARINE REGAL
Blanche et Pure comme le Lis

Vous pouvez en toute confiance la recommander à vos clients. Il n'existe pas de meilleure farine pour les gâteaux et la pâtisserie.
Cette publicité va créer une forte demande — assurez-vous, en conséquence, un bon stock de Farine "Regal" pour remplir vos commandes.

Vendue partout en sacs de 7-14-24-49 et 98 lbs. et en barils de 98 lbs. et 196 lbs.

ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., LIMITED.
Montréal.

J. J. DUFFY & Co.

Importateurs et Manufacturiers de Café, Thé et Epices, marque

" J. D. "

IVRE NOIR
IVRE BLANC
VRE ROUGE
GEMBBRE de la JAMAIQUE
GEMBRE du JAPON
NNELLE
NTHE
GE
COREE, Etc.



CLOU DE GIROFLE
PIMENTO (clou rond)
EPICES DE CEYLON
MACIS
MUSCADE
ANIS
POIVRE DE CELERI
SEL DE CELERI
FEUILLES de LAURIER
SERRIETTE, Etc.

Fac-similé de notre nouvel empaquetage.

Manufacturiers de la Célèbre Poudre à Pâte " The Cooks Favorite ".

58 ans sur le marché.

Moutarde Duffy, S. F.

Moutarde Durham.

Demandez nos prix.

Nos Cafés sont reconnus pour leur arôme sans égal.

J. J. DUFFY & CO.

117 St-Paul ouest

Montréal.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

THÉS

Nous vous faisons des OFFRES SPECIALES sur nos dernières importations directes des pays de culture.

OFFRE SPECIALE :

No. 1.	Thé Japon feuille, choisie de premier bourgeon	62c.
2.	Thé Japon choisi de nouvelle récolte . .	52c.
3.	Thé Japon, nouvelle récolte, haute qualité.	46c.
4.	Thé Japon Nouveau, très fort	36c.
5.	Thé Ceylon Orange Pekoe haute qualité. .	55c.
6.	Thé Java Orange Pekoe, à tête très fine .	50c.
7.	Thé Ceylon Vert Hyson No. 1. . . .	52c.
8.	Thé Roulé "Gunpowder" premier bourgeon	59c.
9.	Thé "Formosa Oolong" première qualité .	72c.
10.	Thé "Russian Karavan CONGOU", nouvelle récolte	85c,

CONDITIONS :

Net 30 jours, droits payés F. A. B. Montréal.

Les offres spéciales ci-dessus mentionnées sont toutes des Thés choisis de nouvelles récoltes et dans leur premier emballage, soit dans des caisses, demi-caisses ou boîtes.

Ecrivez-nous pour avoir des échantillons ou donnez-nous une commande d'essai et nous garantissons que la valeur de ces THES est la meilleure que vous pouvez avoir pour n'importe quel argent.

STANWAYS-HUTCHINS, LIMITED

IMPORTATEURS GENERAUX

18 rue Saint-Alexis - - - - - - - - - MONTREAL

ETES-VOUS PRET POUR LE COMMERCE DES FETES ?

C'est le bon temps de placer votre commande pour le commerce profitable des fêtes.

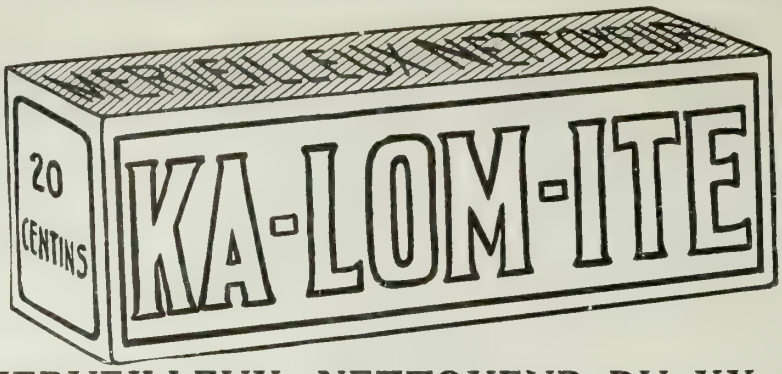


La qualité et la superbe apparence de nos produits donneront un attrait additionnel à la table de vos clients.

Commandes remplies promptement — Satisfaction garantie.

OLD CITY MANUFACTURING CO., REG'D

QUEBEC, Qué.



LE MERVEILLEUX NETTOYEUR DU XXe SIECL

Le Bienfaiteur des Ménagères.

Parlez à vos clientes des avantages du KALOMITE et vous n'aurez pas de difficulté à le leur faire adopter comme un article d'usage courant.

Voici quelques-uns des avantages du KALOMITE :

Supprime le frottage.
Ne foule pas les lainages.
Est sanitaire et désinfectant.
Lave sans détériorer, même les fines soies et les rideaux de dentelle.
Dispense de l'emploi de la planche à laver ou de la machine à laver.
Fait le lavage en 30 minutes.
Merveilleux pour laver la vaisselle.

Ecrivez-nous immédiatement pour avoir plus de renseignements sur cet article indispensable à la maison ainsi que nos prix qui vous LAISSENT UNE GROSSE MARGE DE PROFITS.

AGENCE MERCANTILE EQUITABLE
Distributeurs généraux,
502 rue Ste-Catherine Est, MONTREAL.
TEL. Est 5300.

CAMILLE



EAU Minérale Naturelle du Bassin de VICHY

Vente autorisée par le gouvernement de la République Française. Recommandée par la profession médicale contre: Goutte, Dyspepsie, Diabète, Acide Urique, etc.

C'est le temps de vous approvisionner.

Adressez immédiatement votre commande à

NAPOLEON MORRISSETTE, Importateur

16-18 Place Jacques-Cartier - - - - MONTREAL.

Le Marché de l'Alimentation

redi soir, le 3 décembre, 1919.

porcs vivants et abattus ont peu plus faciles au cours de maine et le mouvement stable. eers et les vaches, ainsi que les ns et les agneaux se maintien- ans changement. Le bacon, uelques variétés, est plus facile, que le porc en baril a monté, t cut canadien et les dos clear vendant plus chers aussi. La e de porc pure a baissé d'un La langue de boeuf en gelée é à 55c la lb. Le saindoux et sse végétale restent sans chan- , mais le beurre a monté de ntins. Par suite des difficultés portation avec les taux du actuels, le ton du marché du e est plus facile. Il y a eu sez bonne demande pour la ine et la base reste sans chan- . Les oeufs strictement frais ès fermes et se vendront bien- la douzaine en gros, si la de- présente continue. Le stock de 'entrepôt est en demande de des sources de l'exportation Europe. Les volailles vivantes tues se vendent plus chères. mmerce du poisson est actif morue et le hadock se ven- core à un prix modéré.

RIX DU PORC PLUS FACI- LA QUALITE EST ASSEZ BELLE

es fraîches — Le marché du plus facile, avec des lots de tés à $16.50, vivants, et l'on certains lots ont changé de $16. Le ton des porcs abat- campagne se vendent de $22 quintal. Il n'y a pas eu de ent dans la base des cota- ur les steers ou les vaches, outons ainsi que les agneaux bles et, pour ainsi dire, sans ent.

cotons:

vants	....	16.50
préparés—		
abattoirs, petits		
. . . . .	24.00	24.50
à la campagne . .	22.00	27.00
rais—		
porc (trimmé) .	....	0.31½
(trimmées) . . .	....	0.36
(non trimmées) .	....	0.32
(trimmées) . . .	....	0.25
de porc (pure) .	....	0.24
de ferme	....	0.18
frais—		
s et Heifers):		
derrière . . .	0.23	0.25
Quartiers devant	0.14	0.15
Longes	....	0.34
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.14
Hanches	....	0.18
(Vaches)—		
Quartiers derrière . . .	0.18	0.20
Quartiers devant	0.11	0.13
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.22
Chucks	....	0.11
Hanches	....	0.17
Veaux (suivant qualité) .	0.22	0.28
Agneaux, 50 80 lbs (entiers), la lb.	0.22	0.23
Mouton, 45-50 lbs No 1	....	0.18

LA SAUCISSE BAISSE DE 1c; LA LANGUE DE PORC EN GELEE A 55c

Viandes cuites — Un déclin d'un centin la livre a été enregistré sur la saucisse de porc pure. La langue de boeuf en gelée a baissé également, et 55c la livre est le prix demandé pour cette dernière. La demande pour les jambons cuits est de saison et ils se vendent de 46c à 49c.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.14	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix	0.55	
Langue de porc en gelée . . .	0.40	
Jambon et langue, la lb. . . .	0.30	
Veau et langue	0.23	
Jambons, rôtis	0.46	0.49
Jambons, cuits		0.50½
Epaules, rôties		....
Epaules, bouillies		0 44
Pâtés de porc (douz.)		....
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb.	0.15	0.19
Saucisse de porc, pure		0 23
Bologne, la lb.	....	0 13

LE BEURRE MONTE ENCORE; LA BASE ATTEINT UN RECORD

Beurre — Des prix records ont été atteints pour le meilleur beurre de crèmerie et une avance de 2c a été enregistrée. Les demandes de stocks sont considérables, et avec la diminution des arrivages et une demande continuelle de la part du consommateur, il ne peut se faire autrement que les prix montent. Le marché est ferme. Le beurre de ferme est également à la hausse.

Nous cotons:

Le meilleur crèmerie . .	0.68½	0.69
Le meilleur courant . .	0.67½	0.68
Bon crèmerie	0.67	0.67½
Le meilleur de ferme . .	0.62	0.63

LA GRAISSE VEGETALE RESTE SANS CHANGEMENT

Graisse végétale — Le marché est stable sans changement. Les approvisionnements sont suffisants pour répondre aux besoins du commerce, et la fabrication domestique est raisonnablement considérable de semaine en semaine.

Nous cotons:

Saindoux, pur—

Tierces, 400 lbs, la lb. .	0.28	0.28½
Tinettes, 50 lbs	0.28½	0.29
Seaux, 20 lbs, la lb. . . .	0.28¾	0.29¼
Morceaux de 1 lb., la lb.	0.30	0.30½

LE SAINDOUX SE VEND BIEN ET LA BASE RESTE SANS CHANGEMENT

Saindoux — Le mouvement du saindoux continue d'être actif et lourd et aucun changement de prix n'a été enregistré. L'on ne sait pas encore si le léger fléchissement du marché du porc aura pour effet de faire baisser les prix du saindoux; la chose n'arrivera pas probablement avant que les déclins du marché du porc soient plus considérables.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. . .	0.29	0.29¼
Tinettes, 50 lbs., la lb. .	0.29¼	0.29¾
Seaux, 20 lbs., la lb. . . .	0.30	0.31
Morceaux, 1 lb., la lb. . .	0.32	0.33

LE TON DU FROMAGE EST A LA BAISSE; L'EXPORTATION SE FAIT DIFFICILEMENT

Fromage — Par suite de la difficulté que l'on éprouve à rajuster le change avec l'étranger, la situation du fromage est plus ou moins gênée, et le ton porte décidément vers la baisse. C'est une question de savoir si ces difficultés seront réglées, et en attendant, les prix payés à la campagne ont beaucoup baissé — dans quelques cas la baisse a été de 3c. Le commerce domestique continue d'être bon et la base, bien que sans faiblesse, reste sans changement.

AUCUN CHANGEMENT SUR LE MARCHE DE LA MARGARINE

Margarine — Les ventes de margarine sont de saison ici, mais il n'y a pas de changement sur la base. Les perspectives sont favorables à une plus grande consommation du produit à mesure que le temps froid approche.

Margarine—

En morceaux, suivant la qualité, la lb.	0.36	0.39
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.31	0.34

LE MARCHE DES OEUFS EST ACTIF

Oeufs — Un bon commerce stable continue d'être fait sur les oeufs pour la consommation domestique, et le marché est actif avec un ton fort. Les prix restent sans changement. La demande porte surtout sur les oeufs strictement frais et les oeufs d'entrepôt choisis qui se vende 65c. Les oeufs strictement frais se vendent de 80c à 90c et dans quelques cas jusqu'à 95c la douzaine. Les arrivages d'hier ont consisté en 860 caisses, contre 5,909 pour le même jour de la semaine dernière, et 141 pour la date correspondante il y a un an.

Nous cotons:

Oeufs strictement frais	0.80	0.90
Choisis	....	0.65
No 1	....	0.58
No 2	....	0.55

LES VOLAILLES VIVANTES ET PREPAREES SE VENDENT UN PEU PLUS CHERES

Volailles — Les prix des volailles à l'acheteur sont quelque peu plus fermes. Cela s'applique aux volailles vivantes et préparées, et il y un marché actif ici, les ventes au consommateur exigeant des approvisionnements réguliers considérables. La température étant encore favorable, les volailles vivantes arrivent en quantité considérable.

Nous cotons:

Dindes, la lb.:		
Choix	0.45	0.46
Bonnes	0.43	0.44
Ordinaires	0.41	0.42
Poulets:		
Choix	0.28	0.30
Bons	0.24	0.37
Ordinaires	0.20	0.23
Oies	0.24	0.27
Canards	0.30	0.35

LE MARCHE DES PATATES SANS CHANGEMENT

Patates — Il n'y a pas de changement important à enregistrer sur le marché des patates, les prix étant maintenus sous l'effet d'une bonne demande continuelle de la part d'acheteurs locaux et de l'Ontario pour des approvisionnements et un commerce actif est passé. Les arrivages ont quelque peu augmenté et les offres sont suffisantes pour répondre à tous les besoins avec des ventes de patates blanches de Québec, en lots de char, de $2.05 à $2.10 le sac de 90 lbs ex-track, et de $2.25 à $2.35 le sac de 90 lbs, en gros, ex-magasin.

LA MORUE ET LE HADDOCK EN ABONDANCE; LE COMMERCE EST ACTIF

Poisson — Toutes les variétés de poisson se vendent bien, surtout les lignes des poissons des lacs que l'on peut se procurer, bien que les variétés diminuent. Le poisson fumé est populaire aussi et se vend bien. La morue et le haddock frais continuent à bien arriver. Le mouvement des huîtres est très actif, et les approvisionnements arrivent régulièrement et sont transmis aux consommateurs.

Nous cotons:

Poisson frais		
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	....	0.18
Haddock	0.07½	0.08½
Morue, tranchée	0.11	0.12
Morue pour le marché	0.07½	0.08
Carrelets	0.08	0.10
Crevettes	....	0.45
Homards vivants	....	0.50
Saumon (B.C.), la lb, rouge	....	0.30
Maquereau	....	0.17
Poisson blanc	0.16	0.18
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	0.12	0.13
Filets	0.17	0.18
Bloaters, la boîte	....	2.50
Kippers	2.20	2.40
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest	0.20	0.21
Flétan, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07	0.07½
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.09½	0.10
Saumon de Gaspé, la lb.	0.24	0.25
Poisson salé		
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs	....	21.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	20.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	18.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	15.00
Morue, sans arêtes (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.20
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.18
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.23
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, baril de 100 lbs	....	16.00

L'EPICERIE

Deux raffineries ont haussé le prix de leur sucre raffiné au cours de la semaine. La St. Lawrence et la Dominion ont augmenté leurs cotatiosn à $12 le quintal, avec des hausses proportionnelles pour les autres variétés. Le ton est très ferme et d'autres avances ne seraient pas étonnantes. Les conserves de fruits sont fermes aussi. Les noix et les peanuts sont très fermes, bien que les amandes aient un peu fléchi. Les prix sont fermes et il y a eu des avances sur un certain nombre de variétés. Le gingembre de la Jamaïque se vend plus cher. La farine d'avoine en paquets et le riz en paquets ont été vendus plus chers par une maison de gros. Le foin a monté d'un dollar la tonne. Les patates ont subi une hausse également. Les thés et les fruits secs sont fermes, tandis que le café et le cacao sont très fermes. La mélasse peut monter encore; quelques-uns prédisent qu'elle se vendra de $1.35 à $1.40 le gallon. Les oranges ont baissé un peu. Le commerce est actif, surtout pour les lignes de Noël et pour les fruits en conserve.

UNE AUTRE AVANCE PORTE LE PRIX DU SUCRE A $12

Sucre — La St. Lawrence et la Dominion ont augmenté le prix de leur sucre raffiné. Ces augmentations deviennent en vigueur immédiatement et il est possible que d'autres raffineries vont augmenter leurs prix dans un avenir très rapproché, le ton du marché étant décidément ferme et les tendances sont à la hausse. Les approvisionnements de sucre brut sont raisonnables, mais la demand est encore plus considérable qu'il est possible de la satisfaire dans le moment. Tout cela aura probablement pour effet de faire monter les prix de ce marché ces semaines-ci.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	11.25
Acadia, extra granulé	11.25
St. Lawrence, extra granulé	12.00
Canada, extra granulé	11.25
Dominion Cristal granulé	12.00
Glacé, barils	11.45
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	11.85
Glacé, (boîtes de 50 liv.)	11.65
Glacé, 1 livre	12.80
Jaune No 1	11.60
Jaune No 2 or	11.50
Jaune No 3	11.40
Jaune No 4	10.55
En poudre, barils	12.10
En poudre, 50s	12.30
En poudre, 25s	12.50
Cubes et déc. 100 lbs.	12.60
Cubes, boîtes de 50 lbs.	12.70
Cubes, boîtes de 25 lbs.	12.40
Cubes, paq. de 2 lbs	14.00
En morceaux Paris, barils	11.85
En morceaux 100 lbs	11.95
En morceaux boîtes 50 lbs	12.05
En morceaux boîtes 25 lbs	12.25
En morceaux cartons 5 lbs	13.00
En morceaux cartons 2 lbs	13.25
Crystal Diamond, barils	12.60
" " boîtes 100 lbs	12.70
" " boîtes 50 lbs	12.80
" " boîtes 25 lbs	13.00

LES FRUITS EN CONSERVE ACTIFS ET LES PRIX SONT MAINTENUS

Conserves — L'activité dans le moment porte en grande partie sur les fruits en boîtes. Ils sont en grande demande et le ton est ferme. Quelques lignes de pêches et de poires dans du sirop épais sont arrivées des empaqueteurs des Etats-Unis, et leurs

Abbey's EFFERVESCENT SALT

LE SEL EFFERVESCENT D'ABBEY

est un producteur d'argent constant pour tous les marchands qui vendent des remèdes brevetés.

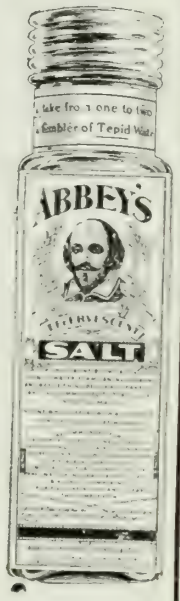
LE SEL D'ABBEY est populaire parce que sa qualité a été continuellement maintenue. Il devient plus populaire de jour en jour, parce qu'il est continuellement annoncé d'un océan à l'autre.

C'est un sel recommandable — un laxatif tonique efficace sur lequel des milliers de gens comptent pour se tenir en bonne santé.

Tous les pharmaciens du Canada vendent le SEL D'ABBEY. Tous les marchands peuvent le vendre et en tirer des profits aussi.

Commandez-en un assortiment. Votre marchand de gros vend le SEL D'ABBEY.

THE ABBEY EFFERVESCENT SALT CO., - - MONTREAL



ous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

t écrivez aux annonceurs

LLAGE DU CAP DE LA MADELEINE

E D'AFFAIRES A VENDRE

centre de trois moulins à papier et près de la cale

ntèle.
es d'affaires.
gasin et résidence privée.
casion pour un acheteur immédiat.
faciles de paiements.
comptant et le reste par versements faciles.

NOTAIRE L. P. MERCIER,

25 rue St-Alexandre, TROIS-RIVIERES.

Ces cirages augmenteront vos profits

Poussez la vente de cette ligne de producteurs de profits — tenez en stock la ligne complète — mettez-la en évidence dans votre magasin. Chaque vente vaut des commandes répétées.

Nettoyeurs pour la maison

Le Poli à métal Ideal, le Poli à Métal Klondike, les cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, le nettoyeur Bonnie Bright pour la cuisine et le Poli à meubles Renuall.

Pour l'automobile

Préparation Kleanall pour carrosserie d'auto, préparation Renuall pour capote d'auto et Cire à auto.

Envoyez votre commande immédiatement !

Adressez-vous à votre marchand de gros ou écrivez-nous pour avoir nos prix et nos escomptes.

CANADIAN POLISHES LIMITED

Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LTD.

HAMILTON, Canada.

prix sont bien maintenus. Les marchands, dans plusieurs cas, ont été contents d'accepter la livraison de leurs commandes et la distribution a été très considérable.

Nous cotons:

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s..	4.85	5.25
Asperges (pointes) canadiennes	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax	1.75	2.85
Fèves, Refugee	1.70	1.75
Blé-d'Inde (2s)	1.62½	1.65
Betteraves, 2 lbs	1.00	1.25
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	1.80	1.85
Tomates, 3s	....	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins	....	30.00
No 1	....	23.00
No 2	....	22.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s.	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s. doz.		4.65
" gallon, doz.		16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.50	4.75
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75
Gooseberries, 2s doz.	....	4.65
Gooseberries, 2s (seaux)	....	2.75
Pêches, 20 onces, doz.		....
Pêches, No 2	3.00	3.75
Pêches, 2½ (sirop clair)	4.00	4.75
Poires, 2s	4.25	4.75
Poires, 2½s	5.25	5.40
Poires, 2s (sirop clair)	....	1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Boîtes plates, 1 lb., douz.		1.90
Boîtes rondes, 2 lbs, douz.		2.30
Boîtes, 2½s	4.00	4.50
Pruneaux Lombardie	2.00	2.20
Prunes, Reines-Claudes, vertes, 2s.	2.40	2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		2.00
Framboises. 2s		4.70
Framboises, 2½s		....
Fraises, 2s		4.65

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	2.00
Chums, boîtes de ½s., plates	....	1.20
Sockeye, 48, 1s douz.	....	4.75
Sockeye, 96, ½s douz.	....	2.50
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz., la dz.	4.00	4.30
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	....	2.60
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.75
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.90
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	4.00
White Springs (1s)	....	2.40
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	4.25	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates	....	3.25
Hareng, kippered	2.85	2.90
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.)	....	2.35
Harengs (sauce aux tomates) douz.	....	1.85
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la câisse de 100 (¼s)	24.00	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1.90

LES AMANDES ECALEES PLUS FACILES; LES NOIX; LES PEANUTS STABLES

Noix—Avec les grosses commandes de la part du commerce, qui sont données généralement à cette époque de l'année, plusieurs gros lots ont été distribués, et les prix ont été très bien maintenus sur la plupart des lignes. Les amandes écalées ont fléchi quelque peu, bien que les tendances portent vers la hausse. Les noix écalées sont stables, et l'on s'attend à ce que ce marché soit ferme pendant plusieurs semaines. Les peanuts, aussi, se sont maintenues fermes.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb.	0.28	0.30
Amandes (écalées)	....	0.62
Amandes (Jordan)	....	0 75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.26
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Chataignes (canadiennes)	....	0.20
Avelines (Sicile), la lb.	0.28	0.30
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.40
Peanuts (rôties) —		
Jumbo	0.23	0.25
Fancy	0.15	0.17
Extras	0.12	0 14
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0.26
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)		0.90
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LES FEVES SE VENDENT LENTEMENT; LES PRIX PEUVENT ETRE MAINTENUS

Fèves, Pois — Le marché des fèves est très tranquille disent les rapports reçus de cette partie du pays. Les prix ont été maintenus avec très peu de changements récemment, et bien que les meilleures variétés de fèves canadiennes se soient vendues autour de $5.25 le boisseau au commerce du détail, les fèves offertes en concurrence l'ont été à meilleur marché. Avec le commerce bien approvisionné et avec les fèves canadiennes de meilleure qualité cette année, certains des gros opérateurs ne s'attendent pas à des changements, pour le moment du moins. Les poids à soupe de bonne qualité sont très rares et très difficiles à obtenir, et leur qualité dans plusieurs cas est, dit-on, inférieure à la moyenne de celle des saisons antérieures.

Nous cotons—

Fèves—		
Fèves canadiennes, triées à la main	5.25	5.40
Japonaises	....	5.25
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10	0.12
Lima, Californie	....	0.17
Pois—		
Blancs à soupe, le bois.	....	4.00
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs)	7.25	8.00
Pour bouillir, le boisseau	8.00	8.50
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

TOUS LES FRUITS SECS SE VENDENT TRES CHERS

Fruits secs — Les conditions du marché sont bonnes en ce qui concerne la demande. Les raisins et les pruneaux de la récolte nouvelle, les abricots et les pêches que l'on reçoit présentement sont, dit-on, d'excellente qualité, mais les prix de presque toutes les lignes sont très fermes et chers. Les raisins et les pruneaux se vendent très chers, et par suite du fait que tous les produits de vente facile se sont bien vendus avant l'arrivée de ces récents arrivages, le stock reçu s'en va au détailliant immédiatement dans plusieurs cas, et il

pas probable que les prix vont r. Les pelures séchées se ven- lus chères, et plusieurs des im- eurs et des marchands de gros que les stocks de pelures sont

s cotons:

ts, fancy		0.36
de choix		0.34
slabs		0.30
es (évaporées)	0.23½	0.24
(fancy)		0.28
de choix	0.25	0.26

res séchées:

oix		0.26
ncy		0.30
		0.45
		0.68

n:

c, boîtes de 25 lbs,,		
	0.18	0.23
els, 2 couronnes.		0.16
1 couronne	0.17½	0.18
3 couronnes	0.18	0.18½
4 couronnes	0.19½	0.20
epins de Calf., car-		
16 onces	0.22	0.23
es, (loose)	0.22	0.25
grecs, 15 onces		0.25
s, fancy		0.17
nces	0.21	0.22
Excelsior (36-10		
) paquet		0.15½
, boîtes de 12 lbs		3.25
uets seulement	0.19	0.20
Dromadaire (36		
nces)		0.19
uets seulement, Ex-		
r		0.20
(par couches) boî-		
e 10 lbs, 2s, la lb.		0.40
2½s, la lb		0.45
2½s, la lb		0.48
3½s, la lb		0.50
blanches (70 botes		
onces)		5.40
espagnoles (pour		
28 boîtes de 1 lb		
ne		0.14
spagnoles 28 boîtes		
onces		3.50
espagnoles (12 boî-		
e 10 onces)		2.20

x (boîtes de 25 lbs):

		0.33
		0.30
		0.25
		0.22
		0.21
(boîtes de 25 lbs.		0.20
		0.18½
		0.17½
		0.17

AUVAIS CHEMINS FONT NTER LE FOIN D'UN DOLLAR

t grain — Les prix ont monté lar pour les diverses variétés Les chemins sont mauvais difficile de transporter le foin ché. L'avoine se vend plus les tendances sur les mar- grain portent vers la hausse. cotation n'est donnée sur e dernier étant rare et très

Foin, paille, grain (prix du gros, par lots de chars):

Foin:	
Bon, No I, tonne de 2,000 lbs	$24.00
Bon, No 2	23.09
Bon, No 3	21.00
Paille	11.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs	0.99
No 3 C.W.	0.97
Extra Feed	....
No 1 Feed	0.95
No 2 Feed	0.92½
Orge:	
No 3 C.W.	....
No 3	....
No 4 C.W.	....

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE GINGEMBRE PLUS CHER; TOUTES LES EPICES FERMES

Epices — Les marchés sont très fermes et le gingembre de la Jamaïque a monté à 40 cents la lb. Le ton est fort sur toutes les lignes et toute la liste des épices est active.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.33	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	....	0.85
Crème de tartre (française, pure)	0.75	0.80
Chicorée canadienne	....	0.20
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	....	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.31
Macis	....	1 00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	....	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0 50	0 55
Poivre (Cayenne)	0.35	0 37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0 21	0 28
Clous ronds, entiers	0.21	0.22

LE SIROP DE BLE-D'INDE BLANC EST ACTIF; LES MELASSES PLUS FERMES

Mélasses et sirops — "La mélasse va se vendre autour de $1.35 le gallon, je crois", déclare un très grand marchand de gros. Les approvisionnements de mélasses Fancy n'ont pas été excessifs, et comme question de fait, plusieurs dans ce commerce croient que les stocks ne sont pas suffisants pour en faire une distribution satisfaisante à tous les marchands. La base du prix aux endroits de production est telle aujourd'hui, que le prix de la livraison à Montréal pour les variétés de choix est au-dessus de $1.20. Tout indique un marché à la hausse. Les sirops de blé-d'Inde, surtout les blancs, sont en demande active et la situation du sucre a contribué à augmenter la vente de ces produits.

Nous cotons:

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils, environ 700 livres	0 08¼
½ baril	0.08½
Kegs	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque	2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3 85
5 galls., seau 65 liv., chaque	6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse. la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse. la caisse	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse. la caisse	6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7 50
½ barils, les 100 livres	10.50
Barils, les 100 livres	10.25
Glucose, cans 5 livres (caisse).	4.80
Mélasses des Barbades:—	
Prix pour l'Ile de Montréal	
Puncheons	1 20
Barils	1 23
Demi-barils	1.25

LES RIZ PLUS FERMES AVEC QUELQUES HAUSSES

Riz et tapioca — Le ton du marché est encore fort et les tendances portent non seulement vers la hausse, mais encore il y a eu quelques hausses sur les meilleures lignes. La demande est bonne pour la saison, et les approvisionnements chez les marchands de gros ne sont pas excessifs.

Nous cotons:

Caroline	17.50	18.00
Honduras		18 00
Siam No 2		12.50
Siam (fancy)		16 00
Rangoon "B"	11.75	13.00
Rangoon "CC"	11.75	12.90
Sparling		15.75
Mandarin		13 75
Patna	0.14	0 15¾
Riz brisé, fin	....	7 00
Riz brisé, gros	8.50	9.00
Sagou, brun	0.15	0.16
Tapioca, la lb. (seed)	0.12½	0.16
Tapioca (flake)	0.11	0.12
Tapioca (pearl)	0.12½	0.14

LES THES VONT-ILS MONTER? LES MARCHES SONT FORTS

Thés — Bien que le marché soit

très fort, et que les tendances portent vers la hausse, quelques-uns se demandent si le plus haut niveau des prix a été atteint. Il y a eu une grosse distribution des stocks détenus par les "jobbers" et les importateurs et, bien que les assortiments soient bien plus considérables qu'ils ne l'étaient, quelques-uns déclarent qu'il y a assez de thé au Canada pour les besoins présents. Les états centraux d'Europe vont probablement continuer à absorber une grande quantité de thé. S'ils deviennent acheteurs, surtout la Russie, les stocks seront considérablement réduits. Cette diminution aura, naturellement, un effet immédiat sur la base du prix partout. Le marché local est très ferme.

Nous cotons:

Thés Japon—

Choix	0.65	0.75
Early Picking	0.65	0.70

Javas—

Pekeos	0.42	0.45
Orange Pekeos	0.46	0.45
Orange Pekeos brisé	0.43	0.46

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LES ARRIVAGES DE CAFE S'AMELIORENT ET LES PRIX SE MAINTIENNENT

Café, cacao — Les arrivages de café des Etats-Unis se sont améliorés ces deux dernières semaines par suite du règlement de la grève des débardeurs de New-York. La demande de la part du commerce est, dit-on, bonne, presque aussi active qu'au mois d'octobre. Le ton est fort. Les marchés du cacao sont fermes et le ton laisse prévoir une hausse ces semaines-ci.

Cafés:

Bogotas, la lb	0.45	0.47
Maracaibo, la lb.	0.43½	0.45
Mocha (types)	0.44	0.47
Jamaica	0.42	0.45
Mexicain, la lb	0.44	0.46
Rio, la lb	0.37	0.37½
Santos, Bourbon, la lb.	0.44	0.47
Santos, la lb	0.43	0.45

Cacao:

En boîtes de 1 lb, la douz.	5.25
" ½ lb. la douz.	2.75
" ¼ lb. la douz.	1.45
En petites boîtes, la douz	1.10

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

G. Bourget vs B. Gauthier, 11 décembre, 11 a.m.; 227 Aylwin, Brossard.

C. A. Primeau vs Edgar Reeves, 11 décembre, 10 a.m., 603 Bourbonnière, Brossard.

G. Mayrand vs Wm. Lambert, 11 décembre, 10 a.m., 128 William-David, Brossard.

Longpré & Longpré vs Emile Pelletier, 11 décembre, 11 a.m., 265 Moreau, Brossard.

Wellie Hébert vs James McElligott, 9 décembre, 10 a.m., 150, 9ème Avenue, Lachine, Brossard.

T. Roch vs Paul Nap. Dugas, 6 décembre, 2 p.m., 500 St-Germain, Normandin.

Bell Telephone Co. vs B. Godbout, 12 décembre, 10 a.m., 3268 St-Hubert, Dorchester.

A. Dépatie vs P. J. Champagne, 11 décembre, 11 a.m., 173 Stadacona, Trudeau.

Mme E. Wright vs Mme M. Wright, 9 décembre, 10 a.m., 22 Desjardins, Lauzon.

O. Rafolovitch vs O. de Pieter, 12 décembre, 10 a.m., 393 Ontario Est, Steinman.

Bernard Schwartz vs Edward Ross, 12 décembre, 11 a.m., 1982 Boyer, Lauzon.

Yvon Lamontagne vs Anna Lauzon, 9 décembre, 10 a.m., 329 Ontario Est, Bourdeau.

Lukis Stewart Co., Ltd. vs R. W. Marshall Ltd., 10 décembre, 10 a.m., 17 St-Jean, Robitaille.

J. A. Cousineau vs J. A. Drapeau, 9 décembre, 10 a.m., 164 Collège, Lafrance.

R. Narbonne vs P. L. Péladeau, 9 décembre, 11 a.m., 31 Langevin, Langevin.

Péladeau & Duclos vs D. Côté, 6 décembre, 2 p.m., 72a Woodland, Lafontaine.

F. W. Farman Co., Ltd. vs Max. Mettler, 8 décembre, 10 a.m., 361 Duluth, Laverdure.

Fred. Hamel, et auxor vs J. H. Savaria, 9 décembre, 10 a.m., 1120 de Lorimier, Lapierre.

J. R. F. Beaudry, et al. vs H. A. St-Denis, 9 décembre, 10 a.m.,, 525 Drolet, Coutu.

Outremont Garage Co. vs Charles Dagenais, 8 décembre, 10 a.m., 1038 Cartier, Lavery.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE — suite

Bureau de Placement Joffre vs Morin Simard, Ltée, Montréal, $148.

R. W. Scott vs P. Lyall & Sons Const. Co., Ltd., Montréal, $300.

M. Seidman Co., Ltd. vs D. Goldenberg, Montréal, $196.

N. G. Valiquette, Ltée vs Mme Owen Kelly, Montréal, $156.

Molsons Bank vs Lachine Mfg. Co., Ltd., Montréal, $36,500.

Geo. G. Outerson vs Harriet Comaish Ratcliffe, Montréal, 1ère classe.

Campeau & Denis vs J. B. Hogue, Montréal, $350.

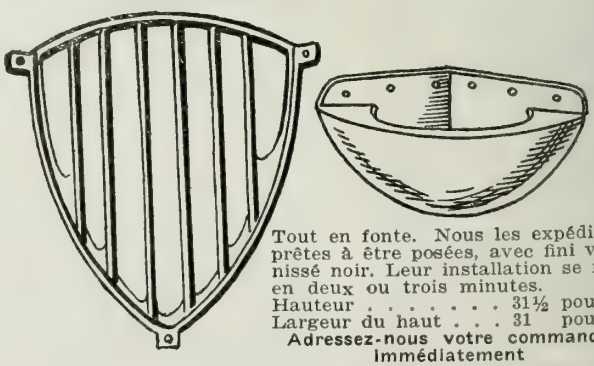
Beaudoin Ltée vs Lucien Dufresne, Montréal, $332.

J. A. Deschamps vs Mme J. B. Deslauriers, Montréal, $198.

Ferd. Marcotte vs M. L., H. & P. Co., Montréal, $700.

P. M. Beaudoin vs Dieudonné Couture, Montréal, $119.

CRECHES A FOIN



Tout en fonte. Nous les expédions prêtes à être posées, avec fini vernissé noir. Leur installation se fait en deux ou trois minutes.
Hauteur . . . . . 31½ pouces
Largeur du haut . . . 31 pouces
Adressez-nous votre commande immédiatement
LA FONDERIE DE L'ISLET, LIMITEE
L'Islet Station, Qué.

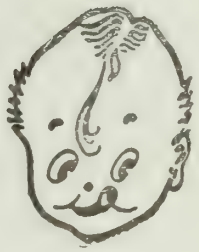
seignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

S ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTRMENT D'ARTHABASKA

Du 24 au 29 novembre 1919

ent—Mme Maria Chouinard à Arthur Boilard, & ind. , Bulstrode.
ort—Georges Bibaud à A. D. Pratte sur Lucien Jutras, 275.
—Paul Tourigny et Paul Lavigne à Léonce Nault, 369-6 369-7, Ste-Victoire, $133.34 payées.
ion—Octave Filion à J. Ulric Turcotte, 49, 48 et p.s.o. Ste-Hélène, $2,000.
-Joseph Laroche à Hervé Marcoux, 2 parties 97, Ste-toire, $3,000, $500 a/c.
ent—Charles Dubois à Mme Nathalie Turcotte, aucun meuble.
on—Succ. Alphonse Bergeron à Georges Bergeron, 740 741, Bulstrode, $3,750, $2,750 a/c.
a réméré—Wildey Pellerin à Mlle Adrienne Auger, ½ 265, Bulstrode, $1,000.
-Mme Eugénie Béliveau et al., à Honoré Simard, p. , Ste-Victoire, $1,500 payées.
ent—F. X. Lefebvre à Mme Victoria Pepin, aucun meuble.
ent—Georges Laplante à Mme Emma Tourigny, p. et autres, Ste-Victoire.
H. Chs Patenaude à Odilon Mercier, 24 et p. 10, Prin-ille, $2,500, $700 a/c.
on—Mme Euphémie Michel à Ludger Poisson, 243 et Princeville, $1,100.
èque—Roméo et Alfred Côté à Jos. Moïse Côté et ux., et 273, Horton, $1,300.
Pierre Poirier à Joseph Fréchette, 151, St-Paul, $5,600, a/c.
—François Simoneau et Mme Agnès Provencher, sé-ation de biens.
Ernest Levasseur à Paul Fortier, 415 et 416, Bulstro-$6,500, $3,000 a/c.
Joseph Poliquin à Laurent Poliquin, 129, 130 et 131, Paul, $7,500, $2,000 a/c.
—Lazare Poliquin à Laurent Poliquin, 183, St-Paul.
on—Laurent Poliquin à Alfred Chainé, 129, 130, 131 83, St-Paul, $1,500.
Joseph Poliquin à Rosaire Poliquin, 180, St-Paul, 00, $1,000 a/c.
Omer Michel à Frédéric Tourigny, 369-31 à 33, Ste-oire, $1,800, $1,200 a/c.
on—Frédéric Tourigny à Léodore Tourigny, 369-31 à Ste-Victoire, $300.
Napoléon et Albert Tessier à J. B. Bellefeuille, 68, Victoire, $5,300, $1,000 a/c.
on—Résa Bellefeuille à Paul Tourigny, p. 137, St-stophe, $342.
—Mme Elmire Verville à Emile Trépanier, 3b, 9e Stanfold.
nt—Mme Joséphine Roy à Pierre Côté, ½ ind. p. St-Norbert.
nt—Napoléon Brassard à Mme Marie Béliveau, ½ 4c, 8e rg. Stanfold et autres.
on—Emile Trépanier et al. à Narcisse Côté, 3b, 9e Stanfold, $2,750.
—Zéphir Demers à Albert Dubois, 2 p. 12b, cont. 11e Maddington contre imm. dans autre comté.
os. et Alph. Poisson à Isaac Milot, 41-132 à 134, Bul-le, $300 payées.
os. Poirier à Arthur et Jos. Morin, p. 171, Bulstrode, 0, $400 a/c.
Alexandre Hughes à Jos. Hélie, p. o. 128 à 131, Bul-le, $1,425 dues.
Bruno Côté et Ubald Côté, p.n. 40, et autres, Bulstro-2,100, $1,400 a/c.
—Léopold Marcotte à rnest Allard, p.o. 325 à 332, rode.
oseph Plourde à Xavier Plourde, p. 9, 11e rg, Mad-on, $2,000 payées.
u—Xavier Provencher à Albert Provencher, le même , $1,600.
n—Jos. Levasseur à Alain Vignault et al. p. 20, Bul-e, $2,000.
lbert Beaudet à Adélard Désilets, ½ o. 263, Bul-e, $2,000 dues.
oseph Poisson à Alphonse Poisson, p. 40, et autres, rode, $6,100, $1,000 a/c.

QUEL DELICIEUX BONBON!



Patterkrisp

"On ne peut s'en rassasier".

Est-ce vous qui avez fait de gros profits la saison dernière? Quelqu'un en a fait parce que les ventes du Patterkrisp ont été énormes.

La demande pour des bonbons augmente continuellement. D'un océan à l'autre un gros volume de commandes répétées est venu à notre fabrique —prouvant hors de tout doute que le Patterkrisp occupe le premier rang comme bonbon facile à vendre.

Ne laissez pas passer votre chance! Prenez en stock le Patterkrisp. Il suffit de mettre Patterkrisp en étalage pour le vendre. Par une publicité continuelle et systématique dans tout le Dominion nous coopérons avec nos vendeurs et nous créons une demande publique plus considérable pour le Patterkrisp.

De la littérature d'annonce intéressante, des cartes d'étalage et des garnitures de vitrine, des cartes d'étalage de magasin, des pancartes — tous des accessoires de ventes qui seront un actif pour votre magasin — sont à votre disposition: vous n'avez qu'à les demander. Procurez-les-vous et servez-vous-en, les résultats seront superbes pour vous.

Ecrivez-nous ou à votre marchand de gros pour tous les renseignements dont vous pourriez avoir besoin.

	Unité de 15 lbs.	Cartons de ½ lbs., la douz.	Cartons de 3 onces les 2 douz.
Prix, f.a.b. Montréal	.33	$2.80	$2.00

The Patterson Candy Co.

Limited

TORONTO, ONTARIO.

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA CITE ET DU DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 25 novembre au 2 décembre

Quittance — Jos. C. Adélard Bellemare à Avila Lesieur.
Vente—Donat Germain à Dme Hortense Lincey.
Mainlevée—Chs. Ed. Charette à Amédée Levasseur.
Mainlevée—Amédée Bouvette et al à Geo. Vézina.
Mainlevée—Montréal Trust Co. à Canada Iron Foundries.
Mainlevée—Canadian Trust Co. à Canada Iron Foundries.
Vente—The Shaw. W. and Power Co. à Canada Carbide Co.
Vente—The Shaw. W. and Power Co. à J. Emile Renaud.
Obligation—David Pagé à Belgo P. and Paper Co.
Obligation—Moise Hubert à Arthur Lefebvre.
Vente—Moise Hubert à Lolycarpe Blais.
Vente—Vve Aimé Levasseur à Damien Levasseur.
Mainlevée—Belgo P. and Paper Co. à David Pagé.
Quittance—Arthur Lefebvre à Moïse Hubert.
Quittance—Annie Ayotte à Moïse Hubert.
Transport—Télesphore Dugré à Séminaire des Trois Riv.
Transport—O. J. Gélinas au Séminaire des Trois-Rivières.
Quittance—Dme Benj. Bourgeois à O. J. Gélinas.
Quittance—Eucher Masse à Dme Phi. Bellefeuille.
Quittance—Dme Phi. Bellefeuille à J. A. Dufresne.
Quittance—Frank Nobert à Jos. Blanchet.
Quittance—Frs. Gélinas à Eudore Deshaies.
Vente—Bernadette Lottinville et al., à 3 Riv. Motor Sale and Garage Co.
Vente—Bernadette Lottinville et al., à Fred. J. Argall.
Vente.—Adolphe Lambert à Hervé Duchaineau.
Vente—J. A. Pelletier à Banque Nationale.
Vente—Arthur Gagnon à Adjutor Blanchette.
Quittance—Séminaire Trois Riv. à Arthur Gagnon.
Quittance—Dme Maj. Lafontaine à L. E. Dufresne et al.
Vente—Evariste Leclerc à Théophile Fournier.
Vente—Vve Léon Balcer à Valère Garceau.
Vente—Vve Léon Balcer à Ovila Garceau.
Vente—Vve Léon Balcer à Adélard Aubry.
Vente—Henri A. Godin à L. N. Jourdain.
Transport—Ernest Mercier à Esdras Hébert.
Transport—Arthur Cloutier à Esdras Hébert.
Quittance—Maria Lupien à Evariste Leclerc.
Mainlevée—H. Montplaisir à Victor Desmarais.
Vente.—Honoré Clément à F. X. Bellemare et al.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Elie I. Gélinas.
Echange—Clément Gélinas à Alfred Lamy.
Obligation—Alfred Lamy à Alfred Morin.
Obligation—Oscar Lamy à Alfred Morin.
Vente—Cie Immobilière G. Mère à Roméo Lafond.
Vente—P. J. Boudreault à Fortunat Lafontaine.
Venete—Dme Onés. Déziel à Henri Dubé.
Vente—Henri Dubé à Médéric Morais.
Vente—Grand Mère Land Co. à Dame M. A. Cossette.
Obligation—J. A. Desbiens à Rév. C. A. Guillet.
Subrogation—Dme M. A. Cossette à Rév. C. A. Guillet.
Subrogation—Exaudies Lavallée à Rév. C. A. Guillet.
Subrogation—Jules Montambault à Rév. C. A. Guillet.
Transport—Danias Lavergne à Henri Clément.
Transport—Exaudias Lavallée à Delle M. Lavallée.
Transport—N. P. Doucet à Vve N. Gingras.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Herm. Boisvert.
Quittance—Honoré Clément à D. Lavergne.
Quittance—Thomas Boisvert à Dame O. Déziel.
Quittance—J. A. Robert à Sam. Pétrin.
Quittance—H. Marchand et ux. à Arthur Cantin.
Quittance—Dame W. Paquet à Dame Edmond Doyon.
Quittance—Dame L. Beauchesne à Eudore Deshaies.
Obligation—Eudore Deshaies à Dame L. Beauchesne.
Vente.—J. N. Bourassa à L. N. Jourdain.
Déclaration pour radiation—J. N. Bourassa à L. N. Jourdain.
Quittance—Adelie Hamelin à O. J. Gélinas.
Quittance—Henri Martin et al., à Eddie Martin.
Quittance—J. N. Ducharme à Philippe Lenneville.
Quittance—Shaw. Falls Real Estate à Philias Boucher.
Quittance—Shaw. W. & P. Co. à Joseph Landry.
Quittance—Ursulines des Trois-Rivières à succ. J. A. Milot.
Privilège—Lachance Ltée vs National Shipbuilding Corp.
Vente—Philias Villeneuve à Amédée Levasseur.
Obligation—Welley Garceau à Dieudonné Fernet.
Rétrocession—Ephrem Carle à Ls. Phi. Carle et ux.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Le Séminaire des Trois-Rivières vs Napoléon E. Clément, Trois-Rivières, $246.40.
Révérend Thomas Caron, St-Luc, vs Albert Cloutier, Montréal, $270.00.
Louis Gauthier, Shawinigan Falls vs Georges Lafontaine, Shawinigan Falls, $128.54.

Renseignements du District de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA SEMAINE FINISSANT LE 22 NOVEMBRE 1919. DISTRICT DE SHERBROOKE.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

A. Charest, Garthby, vs E. M. Jacques, $333.28.
J. Albert Hurley, Sherbrooke, vs Musical Courrier Co., $143.33.
J. Fontaine, Cookshire, vs H. A. Pope, $121.35.
McCaw Bissell F. Co., Sherbrooke, vs E. Burbridge, $205.00.
Coy. Tp., Ste-Edwidge de Clifton, vs J. Beaudoin, $175.00.
J. C. Martin, vs Lands Ltd., $540.00.
J. W. Thornton, vs O. Rouillard, $117.60.
Jacobs Asbestos Mining Co., Thetford Mines, vs Dame V. Lessard et al., $125.00.
N. E. Dean, Lennoxville, vs E. E. Orr, $392.00.
T. Fréchette, Coleraine, vs C. C. Cabana, $400.00.
H. Comeau, Shawinigan Falls, vs J. Blitt, $128.00.
Can. Johns-Mauville Co., Asbestos, vs M. St-Cyr, $400.00.
Nap. Poirier et al., Whitton, vs L. T. Beaudoin, $100.00.
L. Néron et al., Sherbrooke, vs C. Broie, $140.00.
H. Henning, Sherbrooke, vs A. Boulette, $126.43.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

P. D. Colby, Johnville, vs G. K. Muncaster, $75.50.
A. Boudreau, Cookshire, vs J. Whitehead, $37.84.
A. Lafond, Sherbrooke, vs J. Nicol, $67.40.
G. W. Wells, Ascot, vs W. H. Fuller, $58.51 et intérêts.
K. George, Richmond, vs N. K. Fairbanks Co., $21.00.
A. Roy, Sherbrooke, vs J. Rosenbloom, $22.70.
H. H. Bean, Sherbrooke, vs J. Rosenbloom, $21.50.
K. George, Richmond, vs Brophy Suspender Co., $63.75.
A. Lemelin, Sherbrooke, vs M. Weinstein, $40.35.
C. Breault & Cie, Winslow, vs G. Delorme, $85.06.
L. Faillis, Québec, vs J. St-Denis, $33.94.
A. Barlow, North Hatley, vs Tobin Store Co., $20.18.
J. Côté, Granby, vs G. & G. Ltd., $91.26.
E. Laventure & N. Laventure, Stoke, vs Dame A. Lemieux, $40.93.
J. Duffy, Martinville, vs O. Cantin, $25.00.
A. E. Desprès, Weedon, vs Charbonneau Ltée, $43.15.
P. Poulin, fils, Sherbrooke, vs P. Langlois, $47.02.
F. S. McKay, Sherbrooke, vs T. Mason, $55.00.

POURSUITES

Achille E. Desprès, Weedon, vs P. E. Beaudoin, $4,546.97.
W. Ducharme, Magog, vs J. L. Tétreault, $1,000.00.
B. D. Crans, Coaticook vs F. E. Osgood, $213.57.
P. R. Boucher & Cie, Coaticook vs Cie Jos. Lacombe & Fils, $159.29.
Windsor Asbestos Co., Coleraine, vs Canadian Bank of Commerce, $4,588.71.
Windsor Asbestos Co., Coleraine, vs Canadian Brakeshoe Co., $139.90.
W. A. Bown, Lennoxville, vs L. E. Désilets, $1,601.49.
Dame Léon Mailloux, Waterville vs Dame L. Sasseville, $234.44.
G. S. Burt, Upper Melbourne vs Lewis Bros, $515.00.
O. O. Choyer, Richmond, vs Dame M. Breault, $150.00.
A. Goupil, Sherbrooke, vs J. Blitt, $141.00.
A. E. Hall, Ayers Cliff, vs J. Kirby, $201.90.
R. Leroux, Weedon Station, vs Cie Placements Sherbrooke Limitée, $37.00.
A. Ménard, Coaticook, vs Cie Placements Sherbrooke, Limitée, $34.00.
L. Gagné et A. Gagné, Bury, vs Cie Placements Sherbrooke, Limitée, $25.00.
T. Monty, Valcourt, vs Cie Placements Sherbrooke Limitée, $22.30.
G. Doyon, St-Joseph, Beauce, vs Cie Placements Sherbrooke Limitée, $33.00.
L. Bolduc, Pontbriand, vs Cie Placements Sherbrooke, Ltée, $33.35.
D. Girard, Valcourt, vs Cie Placements Sherbrooke, Limitée, $24.70.
M. A. Jos. Paradis, Pontbriand vs Cie Placements Sherbrooke, Limitée, $25.60.
T. Boisvert, St-Adrien de Ham, vs Cie Placements Sherbrooke, $32.60
G. Rousseau, St-Adolphe, vs Cie Placements Sherbrooke Limitée, $25.00.
M. Desmarais, St-Adolphe, Cie Placements Sherbrooke Limitée, $31.00.
A. Cloutier, St-Joseph, Beauce, vs Cie Placements Sherbrooke, Limitée, $31.00.

L. L. Gale, St-Cyr, vs P. G. Giraud, $67.95.
H. W. Gendreau, St-Hyacinthe, vs H. R. Fraser et al., $5.00.
H. Fontaine, Ste-Anne Stukeley, vs Codère et Fils Limitée, $19.93.
O. J. Charpentier, Magog, vs A. E. Hurd, $19.21.
Duquette Frère, Richmond, vs G. et G. Limitée, $80.80.
P. Taschereau, Sherbrooke, vs H. Champigny, $4.80.
A. G. Vandandaigne, Sherbrooke, vs J. N. Couture, $15.75.
E. Bouchard, East Angus, vs J. L. Bourgault, $38.90.
R. Howard, Lennoxville, vs H. Daniels, $24.50.
A. Auclair, Montréal, vs J. A. Vidal, $54.50.
W. W. Burt, Dudswell vs J. O. C. Mignault et al., $27.00.
Sherbrooke Instalment House, Sherbrooke, vs Dame M. A. Saultry, $18.60.
F. P. Birch, Watervlle, vs Cie Jos. Lacombe et Fils, $41.15.
L. Lebeault, Sherbrooke, vs Cie Jos. Lacombe et Fils, $47.75.
I. Lefebvre, East Hereford, vs Hébert & Fortier, $38.84.
C. Rouillard, fils, Windsor, vs Dame Jos. Proulx, $61.98.
J. McClean, Windsor, vs E. T. Roy, $12.00.
P. Sinotte, Bromptonville, vs L. Lavoie, $35.00.
Jas. Dussault, Richmond, vs J. M. Nault, Limitée, $13.60.
P. Poulin fils, Sherbrooke, vs Jos. Blitt, $33.00.
H. C. Cabana, Sherbrooke, vs A. Macfarlane, $15.00.
C. H. Donnelly, Sherbrooke, vs E. A. Breton, $18.35.
G. E. Merrill & Cie, Eaton, vs The Ames Blue Co., $99.50.
G. W. Wells, Ascot, vs The Ames Blue Co., $43.00.

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA SEMAINE FINISSANT LE 29 NOVEMBRE 1919.

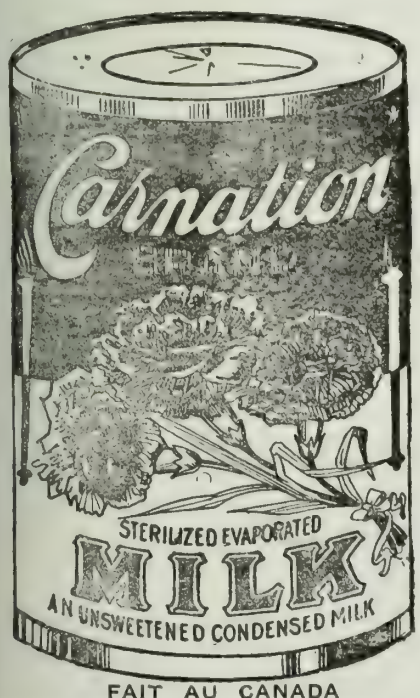
VENTES

H. D. Snow à Alphonse Demers, lot 2b, rang 2, Compton. Prix, $1,100, payés.
Jean Leblond à F. X. Pelletier, partie lots 431 à 436, Lennoxville. Prix, $2,000.00, payés.
La Congrégation du Très Saint-Rédempteur à The Sherbrooke City Lands oCmpany, partie lot 901 et partie lot 901-58, quartier nord. Prix, $600.00, payés.
Sherbrooke City Lands Co. à Alfred Talbot, lots 903-16 et 17, quartier nord. Prix, $400.00, payés.
T. H. Vear à W. J. Armstrong, lot 315, Orford. Prix, $4,150, payés.
William Lord à F. W. Lord, partie lot 976, quartier nord. Prix, $3,500.00, payés.
A. D. Davis à Dame Jacob Kushner, lots 572 et 575-1 avec droit de vue sur 575-2, quartier nord. Prix, $12,000.00; $4,800.00 payés.
Dame Jacob Kushner à F. E. Webster, lots 572 et 575-1, avec droit de vue sur 575-2, quartier nord. Prix, $12,000.00; $4,800.00 payés.
J. M. Martineau à Dame J. P. O. Laurencelle, lot 424-5 et partie lots 424-6 et 8, quartier est. Prix, $2,500.00; $500.00 payés.
Edouard L. Darche à Ascot Tile & Brick Company Ltd., lots 28g, 28l, 28r, 28s, 28t, 28v, 28-4, 28-8 et 28-9, rang 1, Ascot. Prix, $54,600.00, payés.
Louis Cyr à Jean-B. Cyr, lot 259, Orford. Prix, $2,000, payés.
Joseph Labrecque à Achille Gagné, E. ½ lot 1455 et lot 1454-2, quartier sud. Prix, $4,800.00, payés.
R. D. Jameson à P. A. Parsons, partie lot 32, Waterville. Prix, $3,150.00, payés.
Edouard Poulin à Joseph Duclos, partie lot 16a, rang 7, Compton. Prix, $4,500.00; $3,000.00 payés.
Dame Edouard Boudreau à Michel Paré, lot 1539-19, quartier sud. Prix, $12,500.00; $3,250.00 payés.
Edouard Boudreau à Michel Paré, lot 1444-150, quartier sud. Prix, $4,100.00; $600.00, payés.
Ferdinand Turcotte à Eusèbe Bernier, lot 24k et partie 24h, rang 4, Ascot. Prix, $350.00, payés.
Martin Groulx à Joseph Groulx, lot 10c, rang 9, Ascot. Prix, payés.
Edouard Grondin à Napoléon Giroux, lots 24b et 24f, rang 7, Ascot. Prix, $3,600.00; $2,700.00 payés.
Wilfrid Légaré à F. P. Vaillancourt, partie lot 597, Orford. Prix, $775.00; $475.00 payés.
E. D. Kelly à L. H. & H. A. Olivier, lot 1306, quartier sud. Prix, $15,000.00; $6,000.00 payés.
Napoléon Legendre à H. L. Allen, lot 1451-91, quartier sud. Prix, $2,800.00, payés.
David Bolduc à François Audet, partie lot 1, Village de Compton. Prix, $1,820.00; $1,000.00 payés.

HYPOTHEQUES

Joseph Duclos à Delle Mary Draper pour $1,000.00, affectant partie lot 16a, rang 7, Compton.
François Parent à J. M. Nault pour $619.00, affectant lot 7-210, quartier sud.
Jean B. Cyr à Alphonse Bisson pour $2,800.00, affectant lot 259, Orford.

Lait Carnation



FAIT AU CANADA

" Provenant de vaches bien nourries ".

Suivez la publicité Carnation et voyez quel vigoureux travail de pionnier nous faisons pour l'épicier du Canada.
Le commerce du lait devrait aller à l'épicier — et chaque annonce que nous publions dit au public pourquoi il devrait le faire.
Chaque famille achète beaucoup de lait.
Avec le Carnation vous avez le meilleur lait sous la fome la plus commode.
Pourquoi n'auriez-vous pas ce commerce? Coopérez avec nous pour que le public

ACHETE SON LAIT AVEC SES ARTICLES D'EPICERIE

Ecrivez pour avoir des cartes de magasin et des garnitures de vitrine — ainsi que le populaire livre de recettes Carnation.

FAIT AU CANADA PAR LA

CARNATION MILK PRODUCTS CO. LTD.

AYLMER, ONT.

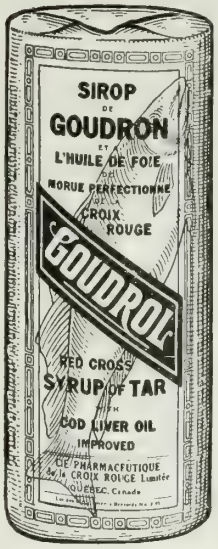
Seattle et Chicago, E.U.A.

Condenseries à AYLMER et à SPRINGFIELD, Ont.

Votre marchand de gros vend le lait Carnation.

DECOUVERTE MEDICALE DES PLUS RECENTE

S'EMPLOIE POUR PROTEGER LA SANTE ET DANS LE CAS DE TOUX, RHUMES, BRONCHITES ET MAUX DE GORGE



GOUDROL

ENREGISTRE.

SIROP POUR LE RHUME

CE SIROP AU PRIX POPULAIRE SOULAGERA PROMTEMENT DES LE DEBUT TOUTES LES MALADIES DES ORGANES RESPIRATOIRES.

EN VENTE PARTOUT

FABRIQUÉ PAR

CIE PHARMACEUTIQUE DE LA CROIX ROUGE LIMITÉE

QUEBEC — CANADA



Klim est d'une grande utilité pour vos clients.

KLIM est du lait séparé sous forme de poudre. Il se garde frais indéfiniment. Ne gèle pas ni ne sûrit. Pas de bouteilles à laver, pas de perte et pas de repas retardés.

KLIM est d'une telle commodité que les ménagères l'emploient dans la préparation de chaque repas. Il se vend régulièrement et constamment. C'est le seul lait séparé en poudre sur le marché, les clients demanderont toujours du KLIM. Il vous donne un bon profit.

Gardez le KLIM à la vue de vos clients pour en faire le plus de ventes.

Ayez KLIM en boîtes de 1 et 10 lbs. de votre fournisseur de gros.

CANADIAN MILK PRODUCTS LIMITED.

10 Ste-Sophie Lane, MONTREAL.

Bureau-chef

St. John, N.-B. TORONTO Winnipeg



Essoreuses Marque Arrow

LES ESSOREUSES

sont une ligne principale pour le quincaillier et il devrait les mettre en évidence dans son magasin pour avoir toute sa part de ce commerce profitable.

Les Essoreuses portant la marque DOWSWELL ont un renom bien établi depuis 35 ans, parce que ce sont de BONNES ESSOREUSES.

Les bonnes essoreuses doivent avoir de bons rouleaux. Dans nos usines munies de tous les appareils pour la fabrication du caoutchouc, calandres, séchoir par le vide, etc., nous prenons le produit à l'état brut et des épreuves quotidiennes prouvent que nos rouleaux donneront un service bien plus long que la période donnée dans notre garantie.

Que vaut pour vous le fait de ne pas avoir de réclamations?

DOWSWELL, LEES & CO., LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Fabricants de tous les types de bonnes machines à laver actionnées à la main ou par pouvoir. Aussi des Essoreuses ARROW BRAND.

Représentants pour l'ouest:
Harry F. Moulden & Son
Winnipeg, Man.

Représentant pour l'est:
John R. Anderson,
Montréal, Qué.

LA BANQUE MOLSONS

[Incorporée en 1855]

Capital et Fonds de Réserve $9,000,000

Les banques jouent un rôle très important dans le progrès et le développement industriel du pays. Si vous avez besoin d'argent pour des fins légitimes, la Banque Molsons fera tout en son pouvoir pour vous aider à obtenir ce qu'il vous faut. Venez causer avec le gérant local. Une réception cordiale vous attend.

Edward C. Pratt,
Gérant Général

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 64

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX POUR CENT (2%), étant au taux de HUIT POUR CENT (8%) l'an sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1919; de plus, un dividende-intérêt au taux de HUIT POUR CENT (8%) l'an sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital a été également déclaré pour le temps couru au 31 décembre 1919. Le tout sera payable au bureau central de la Banque, à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1920, aux Actionnaires enregistrés dans les livres le 16 décembre prochain.

Par ordre du Conseil d'Administration.

Le vice-président et directeur général,
TANCREDE BIENVENU

Montréal, le 28 novembre 1919.

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé	$5,000,000
Capital versé	2,000,000
Réserve	2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL

Avis est par le présent donné qu'un dividende de deux dollars cinquante cents par action, sur le capital appelé et versé de cette institution a été déclaré et sera payable à son bureau principal, à Montréal, le et après vendredi le deux janvier prochain, aux actionnaires enregistrés lundi, le quinze décembre prochain, à trois heures, p.m.

Par ordre du conseil de direction.

A. P. LESPERANCE,
Gérant Général.

Montréal, le 25 novembre 1919.

BANQUE D'HOCHELAGA

—— Fondée en 1874 ——

Capital autorisé	$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve	7,800,000
Total de l'actif au-delà de	67,000,000

—— DIRECTEURS: ——

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

——— 39 Bureaux de Quartiers ———

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

L'ASSEMBLEE ANNUELLE DE LA BANQUE DE MONTREAL

Discours de Sir Vincent Meredith et de Sir Frederic Williams-Taylor.

L'assemblée annuelle de la Banque de Montréal a eu lieu lundi dernier au siège social de cette institution, rue St-Jacques à Montréal. Les actionnaires présents ont approuvé le rapport de l'année courante, qui fait voir que l'année qui vient de s'écouler a été pour cette banque l'une des plus heureuses et des plus prospères de son histoire. L'un des évènements principaux de l'année écoulée a été l'absorption de la British North American.

Sir Vincent Meredith, qui présidait, et Sir Frederic Williams-Taylor, administrateur-général de la Banque ont tous deux traité des problèmes que le Canada doit résoudre durant la période de reconstruction. L'un comme l'autre s'est appliqué à démontrer combien nombreux sont ces problèmes et ce que le Canada doit faire pour maintenir prospères les conditions financières de notre pays.

Parlant du coût élevé de la vie qui donne lieu à tant de commentaires divers et pour l'abaissement duquel l'on a suggéré tant de remèdes, Sir Vincent Meredith déclare que cette situation n'est pas particulière au Canada, mais qu'elle existe actuellement dans tous les pays du monde. Il l'attribue principalement aux demandes pressantes venant des pays européens pour des produits de toutes sortes et à l'énorme volume du papier-monnaie qui est actuellement en circulation. La dépréciation de la circulation fiduciaire a cependant, d'après lui un avantage, celui de diminuer la balance défavorable du commerce en mettant un frein aux importations et en stimulant les exportations. Ce n'est qu'avec le temps, en pratiquant l'économie et en augmentant nos exportations, que l'on parviendra à rétablir nos réserves métalliques sur des bases normales et diminuer l'inflation fiduciaire qui existe présentement.

Sir Vincent croit qu'il serait futile d'essayer de stabiliser ou d'abaisser le taux du change jusqu'à ce que le gouvernement ait cessé de contracter des emprunts. Il croit que ce n'est qu'une question de temps avant que l'augmentation de la production ne dépasse les besoins de la demande domestique et à moins que l'on ne s'assure des marchés pour l'exportation du surplus, notre prospérité actuelle pourrait bien subir un arrêt. Les besoins des pays étrangers sont considérables, mais il est nécessaire de leur accorder des crédits à longs termes et il n'y a pas de doute que notre gouvernement est prêt à les accorder, à condition que les exportateurs assurent une partie des risques.

Sir Vincent a aussi traité d'une manière spéciale la question des taxes et il a exprimé l'opinion que les affaires ont été quelque peu paralysées par les taxes excessives que l'on a imposées sur les profits. Bien plus, l'expansion de nos entreprises en a souffert et des établissements étrangers hésitent à s'engager dans l'exploitation d'industries canadiennes. D'après lui, le Canada devrait abandonner le système d'exemption des taxes et les imposer à toutes les classes qui sont capables de les payer. Un tarif plus élevé devrait être placé sur les importations d'objet de luxe, tarif qui imposerait peut-être une certaine contrainte, mais qui contribuerait, à n'en pas douter, à consolider notre situation financière.

Il a terminé en faisant allusion à la manière dont la Banque a contribué à la prospérité générale et à tout ce que le trône de la Grande-Bretagne a gagné dans l'affection du peuple par la visite récente de Son Altesse Royale le Prince de Galles.

Sir Frederic Williams-Taylor, administrateur-général, a parlé spécialement de la situation de la banque, mais il a traité également des problèmes généraux qui concernent le pays.

NOUVEAU DIRECTEUR DE LA BANQUE DES MARCHANDS

A l'assemblée des directeurs de la banque des Marchands tenue le 28 novembre, M.E.W. Kneeland, de Winnipeg fut élu membre du bureau.

La nomination d'un homme de l'ouest dont les intérêts portent entièrement sur le commerce du blé est une indication de l'importance croissante de notre contrée Ouest dans l'esprit des autorités de nos banques de l'Est.

M. Kneeland qui est naturalisé sujet canadien, étant né aux Etats-Unis de parents canadiens, il y a quelques cinquante ans, a consacré toute sa vie au développement du commerce du grain aux Etats-Unis et au Canada. Il est, à présent, gérant-général de la British American Elevator Company; vice-président de la Saskatchewan Elevator Company et et de la Liberty Grain Company. Il est directeur de la National Elevator Company, de la Home Grain Company, du Grain & Produce Exchange, de la Traders Building Association, de la Canadian Bond & Mortgage Company, tous de Winnipeg, et est, bien entendu, membre de la Bourse au grain de Winnipeg.

La Banque des Marchands qui a toujours fait de son mieux pour pousser les intérêts des agriculteurs de tout le Canada, doit être félicitée de s'être assurée les conseils d'un homme de l'expérience de M. Kneeland dans les lignes mentionnées.

Les Perspectives de l'Industrie et du Commerce Canadiens

Assemblée Annuelle de la Banque de Montréal.

Sir Vincent Meredith, le président, se montre en faveur d'un système de taxes qui engloberait toutes les classes de la nation susceptibles de payer — Sir Frederick Williams-Taylor, gérant-général, souligne le fait qu'il n'y a pas eu de profits exagérés de la part des Banques pendant la période de guerre, car les fonds destinés aux prêts sont restés stationnaires — La Banque n'a jamais été dans un état plus florissant.

A l'assemblée annuelle de la Banque de Montréal, tenue au siège social de la Banque, Sir Vincent Meredith, le président, dans son discours annuel, profita de l'occasion pour traiter particulièrement des nombreux problèmes auxquels le Canada a à faire face en ce moment, et des meilleurs moyens à employer pour les résoudre. Il est généralement admis que ces problèmes de l'heure sont d'un caractère presque sans précédent, ils sont donc de la plus grande importance pour les intérêts commerciaux du pays.

Sir Vincent attribue le coût élevé de la vie, en grande partie, aux demandes pressantes des pays européens pour les commodités de toute nature. Il considère qu'au Canada il est possible d'espérer avec confiance une réduction de prix de toutes les commodités tant domestiques que de l'étranger après la prochaine récolte.

Il traita d'une façon toute spéciale du changement d'opinion qui devrait se faire concernant la relation de la réserve d'or et de la circulation des billets de banque. Il se montra d'avis qu'il serait sage de se départir des vieux préjugés de rigidité de la réserve d'or et de reconnaître que nous sommes justifiables d'augmenter nos pouvoirs d'émission de billets pour répondre à toutes les demandes légitimes du commerce dans des périodes de grande activité commerciale ou d'urgence, pourvu qu'une telle expansion soit basée sur des garanties se liquidant d'elles-mêmes.

Le président reconnut aussi qu'il était d'importance vitale que les superficies inoccupées du Canada soient colonisées et rendues productives aussi rapidement que possible, la prospérité future du pays et notre possibilité de faire face à nos dettes dépendant largement de l'augmentation de la production.

La question des taxes au Canada fut aussi l'objet d'une attention particulière, et Sir Vincent se montra d'opinion que le commerce était entravé par une taxe sur les profits d'affaires qui était quelque peu excessive. De plus, les entreprises et les expansions sont enrayées et les établissements étrangers se voient empêchés d'entrer dans le champ industriel canadien. Suivant lui, le Canada devrait se débarrasser de beaucoup d'exemptions et imposer la taxe sur toutes les classes de la société qui sont en mesure de payer, et en même temps placer un tarif plus élevé sur les produits de luxe importés, ce qui ne serait qu'un poids léger et par le fait même soulagerait considérablement la situation financière très tendue.

Les difficultés à surmonter.

Sir Frederick Williams-Taylor, le gérant général, parla plus particulièrement du record de la banque pendant l'année écoulée, ne négligea pas nombre d'événements à l'extérieur du pays qui ont leur répercussion sur la situation. Sir Frederick dit que ce n'était pas une réflexion très rassurante que de voir que les Etats-Unis avaient déjà réduit leur dette de guerre de $800,000,000, tandis que le Canada avait à faire face, cette année, à une augmentation de $600,000,000.

Sir Frederick profita de l'occasion pour mettre en évidence qu'il n'y avait pas matière suffisante pour répéter qu'il n'y avait pas eu de profits exagérés en quoi que ce soit fait par les banques du Canada, puisque le prix de l'argent n'avait pas été augmenté. Seule de toutes les commodités, le coût des fonds disponibles pour l'emprunteur dans les caisses des institutions banquières du pays n'a pas changé. Non seulement tel est le cas, mais parlant de la Banque même, il est à propos que les actionnaires sachent que dans les opérations d'affaires pour le compte des différents gouvernements pendant la guerre et depuis, la politique de la Banque avait été de ne charger que la plus légère commission et le minimum d'intérêt. Dans beaucoup de cas, où les services étaient d'un caractère de guerre, la Banque n'a rien chargé du tout. Un signe satisfaisant des temps au Canada est l'augmentation du pouvoir d'achat pour les obligations de premier ordre. C'est là une condition bienfaisante et désirable provoquée par les emprunts de guerre du gouvernement et les certificats de l'épargne de guerre. Il est d'importance vitale que les Canadiens reconnaissent la vertu de l'épargne, car entre la production et l'économie, quoiqu'ils aillent la main dans la main, la dernière est fondamentale et conduit naturellement à la première.

Activité commerciale générale.

Sir Vincent Meredith, en proposant aux actionnaires l'adoption du rapport des directeurs, dit:

"Le commerce général dans presque toutes les branches a été actif et rémunérateur pendant l'année et la banque a bénéficié de la prospérité générale. Le bilan indique que les profits ont été modérés proportionnellement aux ressources employées et, cependant, je le considère comme satisfaisant pour les actionnaires. La réaction provenant des activités fiévreuses et les prix élevés résultant de l'immense conflit que plusieurs redoutaient ne se sont pas présentés et on ne peut même pas dire qu'ils sont menaçants. Le sentiment, quant à l'avenir, est moins optimiste qu'il ne l'a été, et la grande pression sur nos ressources agricoles et manufacturières causée par la demande domestique et étrangère n'a donné aucun signe d'abattement.

Trois facteurs indispensables.

"Il est trois facteurs indispensables à la reconstruction du Canada — l'immigration, la production et l'exportation. L'immigration, durant les dernières années, a été quantité négligeable à cause de l'état de guerre. Dans les premiers sept mois du présent exercice financier, le total des nouveaux arrivants a été de 82,893, dont 42,377 de la Grande-Bretagne et 35,949 des Etats-Unis. Bien que ces chiffres comparés à ceux de plusieurs périodes d'avant-guerre ne représentent pas un mouvement considérable, ils constituent une augmentation de 51,734 immigrants, soit d'environ 166 pour cent sur les mois correspondants de l'année dernière. L'immigration de sujets étrangers après la guerre a été assez considérable, mais nous ne pouvons en avoir la statistique exacte.

"En ce qui regarde le commerce étranger, ce n'est qu'une question de temps avant que la production ne surpasse les demandes domestiques et à moins que des préparations soient faites pour trouver des marchés pour nos produits manufacturés ou matériels bruts, notre prospérité ininterrompue peut bien être arrêtée. Les besoins des pays étrangers sont pressants et grands, et l'exportateur canadien a un commerce profitable qui l'attend, mais il ne peut être acquis à moins que des crédits à long terme ne soient pourvus.

"Le gouvernement a bien prévu en donnant assistance en cette direction, et sans doute est prêt à donner encore plus d'aide, pourvu que les exportateurs qui profitent du bénéfice assument une partie du risque.

"L'intérêt personnel seul semblerait dicter que les facilités de crédits soient mises à la portée des pays qui sont capables de payer, en leur accordant un temps raisonnable, et nous éviterions ainsi la possibilité de changements subits dans les conditions industrielles et ramènerions l'équilibre graduel du commerce international.

"Je ne peux terminer sans énoncer ce que je crois être le sentiment de tout Canadien — que la récente visite au Canada de S. A. le prince de Galles, non seulement fit plaisir à toutes les classes de la population, mais rendit un immense service à l'Empire, en renforcissant le Trône dans l'affection et la confiance du peuple et en resserrant les liens des nations sur lesquelles il est destiné à régner."

De nombreux problèmes à résoudre.

En présentant son rapport aux actionnaires de la Banque, Sir Frederick Williams-Taylor, le gérant général, dit:

"Les difficultés économiques et financières auxquelles le pays a eu à faire face durant la guerre, ont changé de nature depuis, mais n'ont pas disparu, tant s'en faut. Il existe une infinité de problèmes confrontant le Canada et qui intéressent particulièrement les banquiers. Il existe à l'heure actuelle une grande activité commerciale, cependant, notre dette nationale s'accroît toujours. Par conséquent, tout en ayant foi en l'avenir du pays, il m'est difficile de dire ce que sera cet avenir. Nous nous consolons cependant en jetant un regard vers les autres pays plus abattus que le nôtre, mais notre ambition est aussi excitée par la prospérité du pays au sud de nous pour qui la guerre a été des plus fructueuses.

La situation du change.

"La prime sur les fonds américains, l'augmentation dans notre dette nationale et dans notre circulation du papier monnaie canadien sont des questions d'un grave intérêt et devraient être étudiés par tous.

"Le pouvoir d'achat du dollar canadien aux Etats-Unis a diminué, tel qu'on le voit dans les primes sur les fonds de New-York. Il y a un an il en coûtait deux dollars pour envoyer cent dollars aux Etats-Unis, aujourd'hui il en coûte quatre dollars et soixante-quinze cents.

"Il vous sera certainement intéressant de savoir que lors de mon voyage récent à la côte du Pacifique, où je parcourus 9,000 milles, visitant diverses succursales de la Banque, je rencontrai 110 de nos gérants et que je suis revenu plus satisfait que jamais du personnel, de la loyauté et de l'activité de tous nos employés supérieurs et subalternes.

"En Colombie-Anglaise, on est frappé par la confiance des gens en l'avenir de leur riche et magnifique province avec son climat merveilleux. C'est un signe réconfortant que les hommes d'affaires de l'Ouest aient une telle confiance concernant les prévisions locales et par le fait même du Canada tout entier.

"En concluant, je n'ai pas d'hésitation à exprimer toute ma croyance que les affaires de la Banque n'ont jamais été dans un état plus prospère. Nos affaires domestiques augmentent de façon satisfaisante, nos succursales et relations étrangères ont suivi le même mouvement pour faire face au développement du commerce du pays, et, ce qui est plus important, nous avons à notre emploi un personnel de premier ordre. J'estime que dans l'ensemble, nous sommes bien préparés à faire face à toutes les conditions et à tous les imprévus qui peuvent survenir.

Notre tableau d'honneur.

"Le nombre des membres du personnel de la Banque en service outremer montre que 1,405 des nôtres ont servi sous les drapeaux. De ce nombre, 1,182 ont survécu, dont 663 ont déjà repris leur emploi. C'est un douloureux devoir pour Sir Frederick de mentionner que le total de nos hommes sous les drapeaux, 223, soit 16%, ont donné leur vie pour leur pays. En leur rendant hommage Sir Frederick dit:

"Nul mot dit ou écrit ne saurait exprimer pleinement notre orgueil et notre admiration pour ces braves jeunes croisés. Qu'il suffise de dire que leurs noms ne sont pas simplement gravés dans les annales de cette Banque et dans l'histoire de l'Empire qu'ils ont servi si vaillamment, mais qu'ils vivront toujours, battant toujours dans le coeur des autres hommes. De tels morts ont droit à une admiration à nulle autre pareille."





CINQ RAISONS POUR LESQUELLES VOUS DEVRIEZ VENDRE CE GROS PAQUET "ROUGE ET BLEU"

1 L'avoine roulée Quality est faite des meilleures avoines de l'Ouest.

2 Chaque paquet est de la haute qualité uniforme et absolument garanti.

3 L'avoine roulée Quality est roulée plus mince, cuit plus rapidement et notre procédé de la faire sécher dans la lèchefrite lui donne une saveur de "noix" délicieuse.

4 La capacité quotidienne de notre fabrique est de 500 barils et de 1,200 caisses. Par suite, nous pouvons garantir des livraisons rapides.

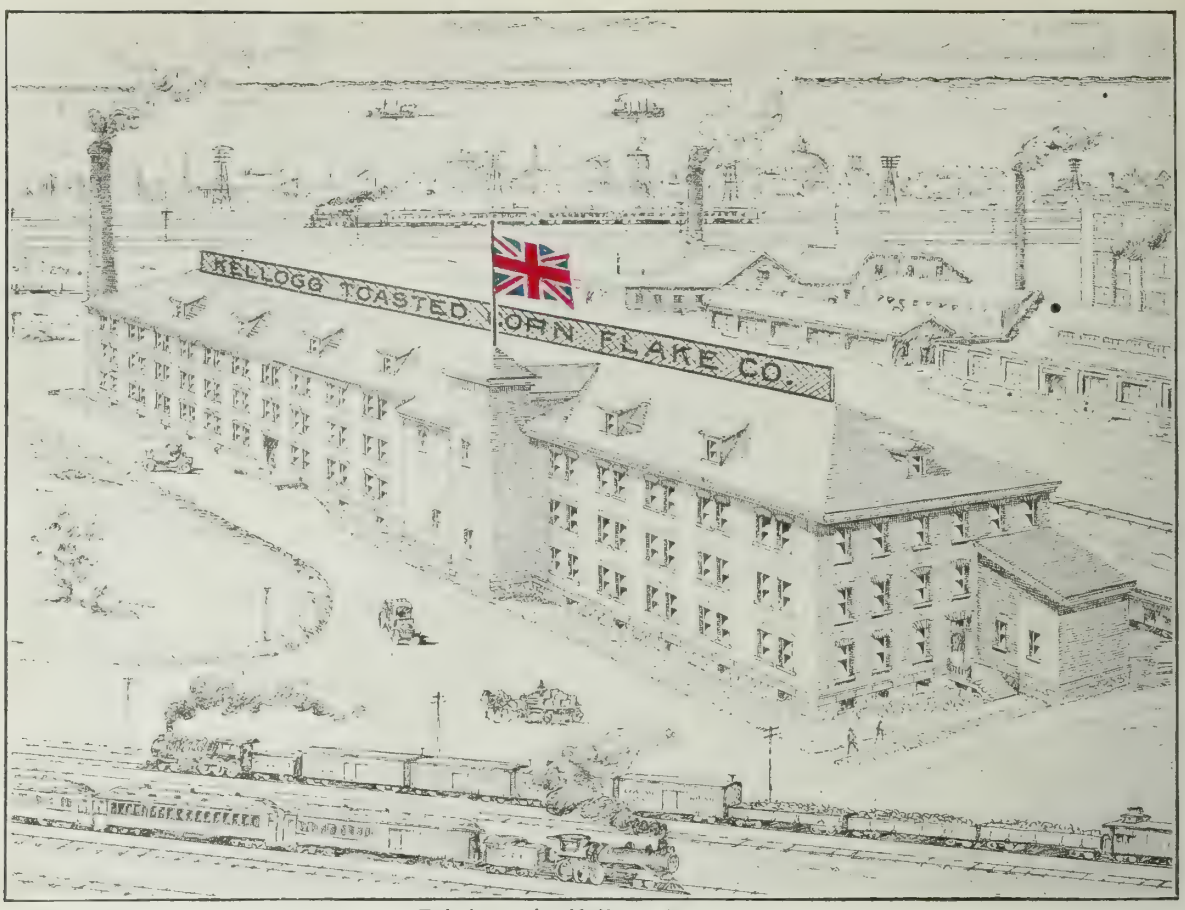
5 Nos avantages pour l'expédition comprennent quatre grandes lignes de chemin de fer.
Notre publicité progressive active les ventes.

Demandez nos prix pour nos pois cassés, notre orge mondé et perlé, nos farines de blé d'Ontario et du Manitoba mélangés.

Canadian Cereal & Flour Mills Co., Limited

TILLSONBURG, ONTARIO

Siège social - - Stratford, Ont.



Fabrique de Kellogg à Toronto

LES

Kellogg's

TOASTED CORN FLAKES

sont faits à .

TORONTO, CANADA

et ils ne sont vendus que dans l'enveloppe

WAXTITE

qui garde au produit sa saveur et tient l'empaquetage à l'abri d l'humidité.

e paquetage
WAXTITE
qui conserve aux
Kellogg's
saveur et les pro-
contre l'humidité

a plus grande protec-
encore offerte au dé-
nt, au marchand de
et au consommateur.

RQUOI ?

Parce qu'il conserve in-
t la saveur première et
rôme des produits.
Parce qu'il protège le
tenu contre les odeurs
e l'on trouve si fréquem-
nt dans les épiceries,
les que celles de l'huile
charbon, de la morue.
Parce qu'il garantit à
picier que le contenu ne
viendra pas contaminé
une perte pour lui.
Parce qu'il garantit au
rchand de gros que cha-
e paquet ou chaque cais-
des produits dans l'en-
loppe "WAXTITE" qui
rtira de son établisse-
ent donnera entière sa-
sfaction à ses clients.
Parce que si le consom-
ateur suit à la lettre les
structions qui lui sont
nnées et coupe le haut
paquet, formant un cou-
rcle, le contenu peut se
nserver à l'abri de toute
ontamination après qu'il
été ouvert.

ar l'emploi de cet empa-
tage recouvert de para-
, vous avez, sans aug-
ntation de prix, les "Kel-
g's Toasted Corn Flakes"
parfaitement cachetés que
u importe où et quand
us les achetez, ils seront
ssi frais, tendres et crous-
ants que lorsqu'ils sortent
s fourneaux de nos cuisi-
s, spécialement outillées
ec les appareils les plus
uveaux pour la fabrication
s

Kellogg's
oasted Corn Flakes

Kellogg's
Krumbles
Concassés et rôtis

Kellogg's
Krumbled Bran (son concassé)

Pour avoir une autre garantie, voyez si cette signature est imprimée au long sur chaque paquet.



Ces deux suggestions sont importantes et utiles.

En découpant l'enveloppe WAXTITE, avec un couteau tranchant comme ceci, le couvercle peut être remis en place et les flocons conservés frais jusqu'à ce qu'ils aient été consommés.

Les ménagères trouveront le papier ciré très commode pour bien des usages.



Sauvez la surface

et

Vous sauvez tout

C'est pendant l'hiver que le fermier a le loisir de repeindre ses instruments aratoires et l'intérieur de ses maisons. C'est donc une excellente saison pour la vente de la peinture.

Nos produits sont toujours de la même qualité égale qui a fait leur réputation.

OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

OTTAWA,
Canada.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS
Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

éléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

u eau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . $2.50 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale . . . $4.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 5 décembre 1919. Vol. XXXII — No 49

Les villes prospères font le Canada prospère

Par E. M. Trowern, secrétaire du conseil exécutif fédéral de l'Association des Marchands-détaillants du Canada.

Il y a très peu de gens au Canada qui n'ont pas entendu l'argument couramment employé que pour payer notre dette nationale nous devons produire des marchandises qu'elles proviennent de la forêt, des mines, des champs ou de la mer. L'objet de cette production est d'échanger ces marchandises pour d'autres dont nous avons besoin mais que nous ne pouvons produire. Par conséquent, plus le Canada peut produire plus il devient riche et plus il devient riche plus il est une place où il fait bon vivre et y établir ses affaires. Si l'argument ci-dessus est logique pour le Canada vu dans son ensemble, il l'est aussi pour toute partie du Canada.

La concurence parmi les nations est le plus fort stimulant du progrès. Le peuple canadien est fier du Canada à cause de l'idéal qu'il a manifesté et il est par conséquent fier de son drapeau et fier de sa race. C'est le mobile à plus de développement. Pour édifier le Canada, nous devons faire ce que tout homme sensé ferait dans son propre commerce privé; il doit édifier son trésor, et de même nous devons édifier le trésor canadien. Les centaines de millions de dollars dans les trésors des pays étrangers ne sont d'aucune utilité pour le trésor canadien à moins que nous puissions en obtenir un peu par l'échange de nos produits.

Si le monde n'était qu'un grand état, et s'il n'y avait qu'un seul trésor nous deviendrions endormis par besoin de concurrence. La concurrence est le levier qui nous force à monter vers un idéal plus élevé. La chose est vraie dans toutes les positions de la vie. Les citoyens de chaque cité s'ils sont heureux et contents sont fiers de leurs entourages. Ils veulent que leur cité soit la mieux du Canada, et leurs efforts tendent à ce but. Ceci produit une rivalité bienfaisante, et il en est ainsi dans toutes les villes et villages du Canada.

Poussons un peu plus loin l'argument; la concurrence parmi les citoyens pour des maisons meilleures produit une variété de styles qui devient un charme pour la vie et qui ne saurait se rencontrer là où toutes les maisons ont été construites d'après le même plan et suivant le même style d'architecture. Si donc la concurrence légitime est un stimulant avantageux pour les nations, les cités, les villes, les villages et les individus, elle doit être encouragée et non détruite, pourvu qu'elle ne reçoive pas de privilèges spéciaux et ne prenne pas avantage de sa position.

Partout où il y a prospérité, il y a ordinairement progrès. La prospérité n'est pas toujours représentée en dollars et en cents. S'il en était ainsi et si tous les dollars et cents du Canada se localisaient entre les mains de deux personnes, nul ne pourrait dire que la prospérité du Canada serait ruinée si le montant de cette année demeurait le même que l'an dernier, ou s'il était quelque peu augmenté, mais si cette condition se produisait



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

nous commencerions à avoir l'évidence du manque de prospérité tout autour de nous.

En faisant l'examen de toutes les villes et de tous les villages du Canada, peut-on dire qu'il y a évidence notoire de prospérité? Peut-on voir plus de magasins construits ou de nouveaux agrandissements faits aux anciens? Y a-t-il plus de peinture employée que précédemment sur le devant des magasins? Les magasins doublent-ils d'importance ou marchent-ils de pair avec la population? Voit-on tout partout une apparence générale de prospérité? Y a-t-il plus et de meilleurs pavages, de meilleures protections contre le feu, plus d'employés civiques satisfaits de leur sort, des instituteurs publics mieux payés, etc.? Si non, pourquoi? Serait-ce à cause du manque de fierté dans les villes ou villages? Est-ce que l'argent payé aux fermiers ou aux producteurs passe par la ville ou le village et circule de telle sorte que tous ceux qui font partie de la localité puissent avoir l'opportunité d'être récompensés de leurs services, ou bien l'argent s'en va-t-il à une ou deux grosses maisons vendant par correspondance à des centaines de milles de l'endroit et accaparant le commerce de la ville?

Les affaires faites en dehors d'une ville réduisent son pouvoir de paiement des taxes. Les taxes ne peuvent être payées que par ceux qui ont de l'argent pour les payer. Tout marchand-détaillant qui a un magasin dans une ville devrait s'imposer comme règle d'acheter toutes les choses dont il a besoin à son collègue du même endroit détaillant dans une autre ligne. Si les marchandises dont vous avez besoin ne sont pas en stock, laissez votre commande et encouragez votre collègue à les prendre en stock. Si les marchands-détaillants eux-mêmes patronisent et encouragent les maisons vendant par catalogue et par malle, comment peuvent-ils se plaindre si les autres font la même chose?

Si vous voulez que votre ville vous fasse un succès gardez votre argent dans la circulation locale. La prospérité continuelle du Canada dépend de ses villes vivantes et modernes. Il est bien préférable d'avoir huit millions de gens heureux et contents au Canada, ayant tous assez de travail pour rester occupés et des salaires suffisants pour permettre de mettre quelques sous de côté pour les jours difficiles, plutôt que d'en avoir des millions sans emploi, des millions recevant des salaires de famine, des millions habitant des maisons miséreuses, et quelques-uns seulement vivant dans le luxe et l'abondance. Plus nous aurons de villes actives et énergiques, pus sera équitable la distribution de la richesse.

L'avenir du Canada dépend de la prospérité de ses villes et villages. Si les villes et villages du Canada déclinent, le Canada déclinera aussi. Si vous voulez que votre ville meure, ôtez votre argent de la circulation et envoyez-le à une maison vendant par la malle. Si vous voulez une place à succès et moderne où les gens aiment à s'entr'aider, soyez un fervent de votre ville; portez intérêt aux magasins de votre ville; encouragez ceux qui entretiennent des hôtels propres et confortables où les voyageurs de commerce peuvent résider avec confort et obtenir de bons repas. Si vous avez un journal local, hebdomadaire ou quotidien abonnez-vous, et si vous êtes marchand ou manufacturier annoncez-y et voyez à ce que le propriétaire consacre ses efforts à promouvoir le progrès de votre ville. S'il est avantageux d'y vivre, il est avantageux d'en pousser le progrès; et si vous ne vous y plaisez pas, vous ferez mieux de vous en aller aussi rapidement que possible et de laisser la place à un meilleur homme.

LES THES AUGMENTENT DE 2 à 3 CENTS LA LIVRE

Le ton du marché est extrêmement fort et toutes les indications laissent entrevoir des prix élevés dans un avenir prochain. Cette semaine une maison a augmenté ses prix de 2 à 3 cents la livre. Elle a supprimé tous les thés bon marché et a haussé ses mélanges réguliers. Des câbles des Indes et de Ceylan annoncent de nouvelles augmentations du fret et aussi des cotations dans ces pays. Le thé le plus commun de Ceylan y est coté à 2 s. 1d., et quand on considère les droits à ajouter à ce prix initial, le fret, etc., on peut aisément se rendre compte que les prix d'ici seront plus élevés. Il y a peu de thé des Indes sur le marché, les cueillettes d'août et de septembre n'étant pas encore ici. Le thé des Indes le moins cher coûte à présent au commerce 53 cents la livre, tandis que le thé de Ceylan le meilleur marché ne peut-être acheté au-dessous de 50 cents. Un envoi de thé de Batavia, Java, était récemment offert à un importateur de Toronto. Il était coté, rendu, à un prix aussi élevé que celui en cours sur ce marché pour la même qualité de thé. L'envoi avait été commandé, mais un câble à cette maison de Toronto annonçait qu'il avait été vendu à des prix beaucoup plus élevés. Le prix le plus bas coté sur le marché pour du Java est 45 cents. On fait rapport que les stocks entre les mains des importateurs sont très maigres. Quelques maisons de gros en ont de bons approvisionnements, mais en règle générale les stocks sont plutôt dégarnis.

GROSSE RECOLTE DE CAFE D'HAWAI

Hawaï aura cette année la plus grosse récolte de café que ce pays ait jamais enregistrée. Et le prix en est le double de celui de l'an dernier. Depuis plusieurs années, le prix avait été tellement bas que le coût de production mangeait les profits. Cette année les cultivateurs feront de l'argent.

LES PECHERIES DU SAUMON DU PACIFIQUE

Les rochers des montagnes et les lits des rivières des provinces de la Colombie Britannique et du Yukon sont riches en or, ce métal séduisant entre tous et d'inmmenses fortunes ont été et sont encore tirées du sol de cette portion privilègiée du Canada mais notre contrée du "Far West" est encore favorisée par une autre merveille de la nature qu'un auteur célèbre a appelée "la horde d'argent". Non pas l'argent du minérai, mais l'argent de la mer — Les innombrables millions de saumons aux écailles argentées qui, à certaines saisons de l'année, arrivent en bandes des espaces inconnus du vaste océan Pacifique vers les détroits, les anses et les rivières de la Côte du Pacifique canadien pour y procréer une génération nouvelle.

La Colombie Britannique, le Yukon, l'Alaska et une partie de la Sibérie orientale sont les plus grands producteurs de saumon du monde. C'est le roi des poissons du Pacifique septentrional. Des millions de dollars sont engagés dans la pêche et la préparaton de ce poisson pour sa mise sur le marché, des centaines de milliers d'hommes et de femmes sont employés dans cette industrie et le monde entier consomme le saumon conservé et salé du Pacifique. La boîte de saumon vide avec le mot "Canada" imprimé dans le fer se trouve dans les rues de Londres, de Paris et de Rome, sur les rives des îles du Pacifique, dans les broussailles de l'Australie, à demi-enterrée dans les sables de l'Egypte, dans les gourbis de l'Afrique, sur les sentiers des caravanes du Turkestan... en un mot partout en-dessus, en-dessous ou sur la ligne de l'Equateur. La boîte vernie jetée au rebut est la plus grande carte de visite du Canada et la preuve muette de la popularité du saumon comme aliment chez les peuples de toutes les races et de tous les climats.

La côte accidentée de la Colombie Britannique sur une longueur de 7,000 milles est l'habitat d'un nombre incalculable de saumons et pendant l'année 1918 le poids des saumons pêchés par les pêcheurs canadiens a atteint le chiffre de 147,306,300 livres, de quoi charger dix bateaux de 7,000 tonnes chacun. La plus grande partie de cette pêche est mise en conserve et pendant l'année 1918 quatre vingt millions de boîtes ont été ainsi emplies et expédiées dans le Canada. Mises bout à bout ces boîtes couvriraient une distance d'environ 6,300 milles et s'étendraient de Vancouver à Auckland en Nouvelle Zélande.

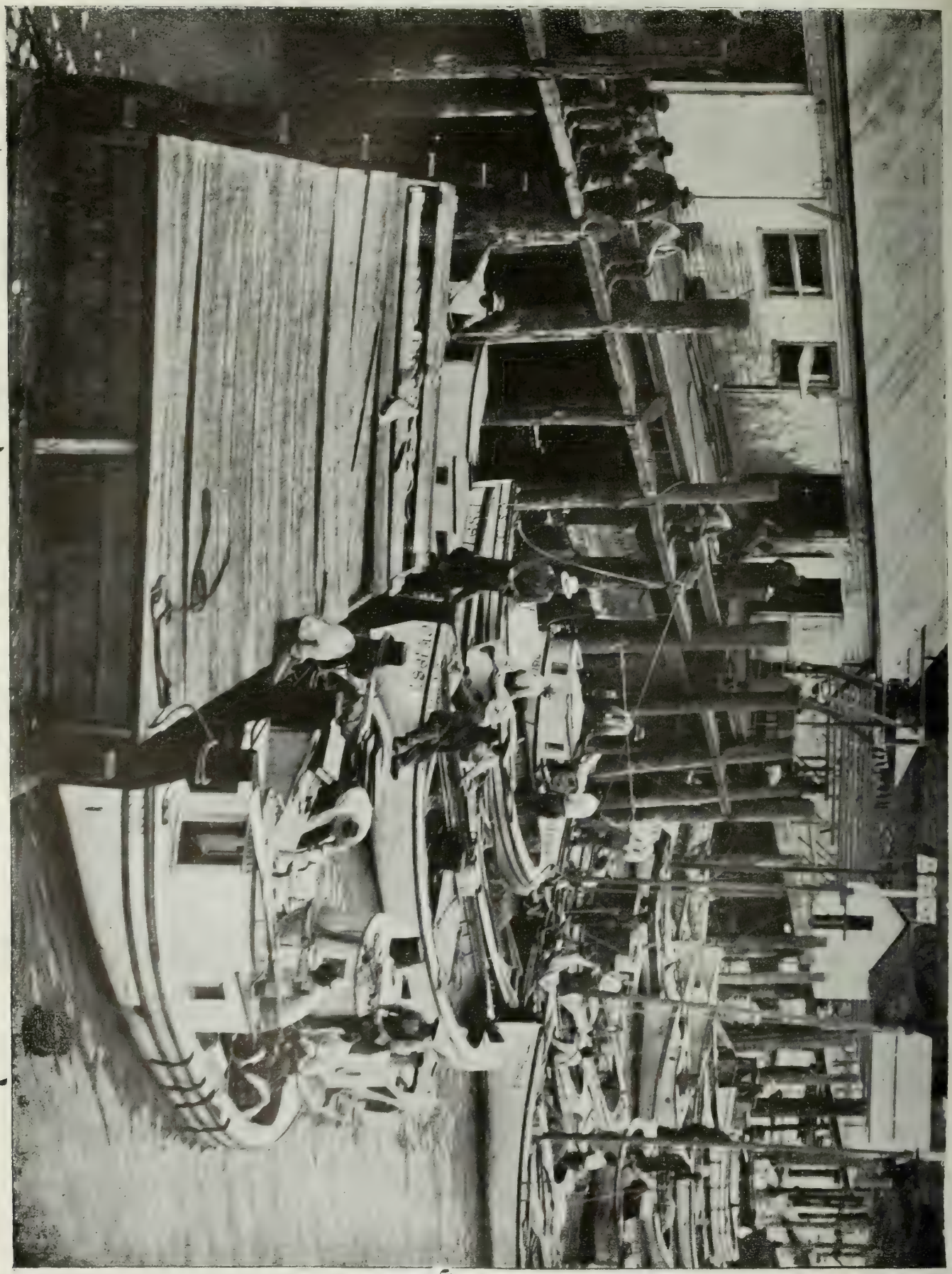
Quatre-vingt-dix fabriques sont occupées à la mise en conserve du saumon sur la côte canadienne du Pacifique et la valeur moyenne de la pêche annuelle est de $17,000,000. Emballée en caisses de 48 ou 96 boîtes la production de 1918 s'est montée à 1,616,167 caisses.

La Mise en Boîtes.

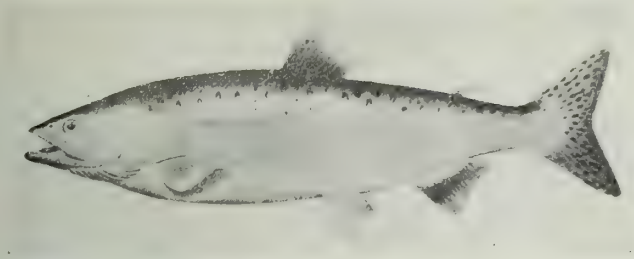
Le saumon a pullulé sur la Côte du Pacifique de tout temps, comme le prouvent les plus anciennes légendes indiennes. Avec l'ours, la baleine et l'aigle, le saumon a orné les anciens "totem poles" des tribus indiennes du Pacifique. Comme le disent les légendes indiennes. "Quand la femme du grand Tyee (chef) était petite fille, quand la rivière Fraser était jeune et petite (elle a maintenant deux milles à son embouchure) le saumon y abondait tout comme aujourd'hui et les Indiens le pêchaient, le salaient et le fumaient tout comme ils le font cette année et comme ils le feront toujours". La rivière Fraser, de légendaire mémoire, demeure toujours le grand passage des hordes argentées de saumons venant de la mer pour remonter aux sources pour y frayer, mais l'Indien dans sa hutte recherche le saumon migrateur en compagnie d'une vaste flotte de pêcheurs modernes. Les villages Indiens des anciens jours dispersés le long de la rivière ont été remplacés par d'immences usines, la quiétude de la rivière est troublée par le bruit des canots automobiles le bourdonnement des machines et le cri des sirènes. L'obscurité de la nuit est dissipée par l'éclat des lampes électriques des usines affairées.

C'est ce que l'on rencontre tout le long de la Colombie Britannique. Les usines de conserves se trouvent partout sur les rivières et dans les anses. On peut voguer pendant des milles à travers de tranquilles détroits flanqués de montagnes fortement boisées et glisser dans la nuit au milieu du plus grand silence. Tout à coup vous arrivez à un point où une usine illumine l'obscurité de myriades de lampes, de vapeur et de fumée, où des bateaux chargés de poissons sortent de l'ombre pour arriver aux quais, et où les cris des hommes, le sifflement de la vapeur, le bourdonnement des machines et le ronflement des moteurs à gazoline dissipent le silence des montagnes et des forêts.

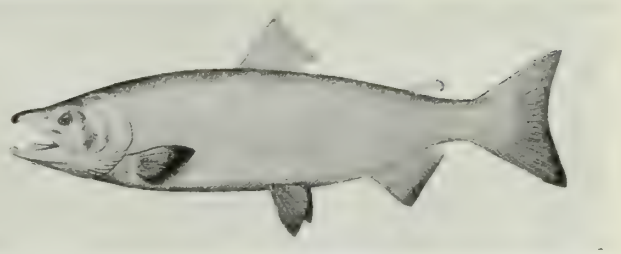
L'appât de l'or a tout d'abord attiré l'attention de l'homme vers l'El Dorado de la mer. Parmi les mineurs qui vinrent en foule vers la rivière Sacramento, Californie, en 1848 se trouvait un certain William Hume, qui venait d'Augusta, Maine. Dans sa jeunesse il pêchait le saumon avec son père sur la rivière Kennebec. En allant travailler aux mines le long de la rivière Sacramento, il remarqua les bancs de saumons qui venaient de la mer pour frayer et il lui sembla que si on les mettait en boîtes comme on le faisait sur la côte de l'Atlantique, on pourrait créer une industrie lucrative. Il communiqua avec un de ses amis, un M. Hapgood qui avait acquis une certaine expérience dans la conserve des homards sur la côte de l'Atlantique.



Le quai d'une Saumonerie durant la saison de Pêche.



Saumon "Chum".



Saumon "Sockeye"

Hume l'engagea à venir sur la côte du Pacifique les deux hommes installèrent une usine de conserve à Collinsville sur la rivière Sacramento. Bien que les boîtes fussent remplies à la main et que l'empaquetage se fit d'une façon très primitive, ils réussirent à conserver le poisson en bonne condition comestible.

Voici la description que donne du saumon du Pacifique, M. John Pease Babcock, Commissaire provincial des Pêcheries:

"Nous avons dans les eaux de notre contrée les cinq espèces connues du genre "Oncorhynchus" dénommé le saumon du Pacifique. Ces poissons sont différents du saumon de l'Atlantique qui est le véritable saumon. En fait le nom de saumon ne s'applique à aucun des poissons que l'on rencontre dans le Pacifique, car il a été donné à l'origine à un genre trouvé en Europe. La colonisation de la côte américaine de l'Atlantique a été faite par des gens qui connaissaient ce genre de poisson européen et qui ont reconnu la même espèce dans les rivières de leur nouveau territoire. Tout naturellement et à juste raison ils donnèrent à cette espèce le nom de saumon, puisqu'elle est identique au type européen. Lorsque les colons des provinces de l'Atlantique arrivèrent sur la côte du Pacifique, ils trouvèrent dans toutes les rivières importantes un poisson de même forme et de même couleur, et de moeurs apparemment semblables, et naturellement ils l'appelèrent saumon. Physiquement ces poissons ne diffèrent que peu du saumon, mais leur vie est totalement différente et ils se classent positivement à part. La différence la plus frappante que l'on remarque chez toutes les espèces trouvées dans les eaux du Pacifique, c'est qu'elles meurent peu de temps après avoir frayé une fois. Ceci est vrai pour les deux sexes. Cette caractéristique remarquable lorsqu'elle fut signalée à l'attention des autorités de l'Atlantique et d'Europe, fut tout d'abord mise en doute, car ces autorités ne savaient pas alors que le saumon du Pacifique était différent et nullement identique au "Salmo-salar" qui ne meurt pas après le frai et qui retourne généralement vers l'eau salée après avoir déposé ses oeufs. Bien que nos poissons du Pacifique ne soient pas des saumons au sens scientifique du mot, ils sont aujourd'hui les saumons que l'on trouve dans le monde entier, à cause de leur abondance et de leur bonne qualité qui permettent de les offrir sur les marchés de tout le monde civilisé.

Voici les noms de ces cinq genres dans l'ordre de l'importance de leur commerce dans la province:

(1) Le Sockeye ou Blueback (Oncorhynchus nerka.)

(2) Le Spring ou Quinnat (Oncorhynchus tschawytscha.)



La Saumonerie Gosse-Millerd, Rivière Skeena, C.A.

(3) Le Coho ou Silver (Oncorhynchus kisutch.)

(4) Le Chum (Oncorhynchus keta.)

(5) Le Mumpback (Oncorhynchus gorbuscha.)

Le "Sockeye".

"Le Sockeye" varie de 3 à 10 livres, quoique l'on en rencontre certains spécimens pesant 17 livres. Pour leur forme et leur couleur ils sont considérés comme les plus beaux de leur famille.

Le dos bleuté et les côtés argentés qui les distinguent si bien dans les eaux salées, sont remplacés au moment du frai dans les eaux douces par un carmin foncé, tandis que la tête et la queue prennent une teinte vert olive foncé. Les mâles et les femelles sont également bien colorés dans les spécimens trouvés aux sources mêmes des rivières de la province.

La chair du "Sockeye" est infailliblement d'un rouge foncé. Ils entrent dans la rivière Fraser dès le mois d'Avril. On ne les prend pas avant le 1er juillet. La migration la plus importante se fait vers la fin de juillet, et elle est à son maximum pendant les dix premiers jours d'août.

Le "Sockeye" remonte dans toutes nos rivières de la côte occidentale de l'Ile de Vancouver et dans la rivière Nimkish, près de l'extrémité de la côte orientale de cette île. Dans les rivièrs de la côte continentale nord-ouest la migration a lieu un mois plus tôt que dans la rivière Fraser.

L'abondance du "Sockeye" dans la rivière Fraser varie beaucoup suivant les années. Il y a les bonnes années et les années pauvres. La migration paraît être à son maximum tous les quatre ans et être ensuite la plus faible dans l'année suivante. Les causes probables de ce fait des plus remarquables ont donné lieu à de nombreuses études et plusieurs théories ont été émises à ce sujet, mais aucune n'a été assez satisfaisante pour être acceptée généralement. Cette périodicité de la migration du sockeye qui est si prononcée dans la rivière Fraser n'a pas de pendant marqué dans aucune autre rivière de la province ou sur la côte.

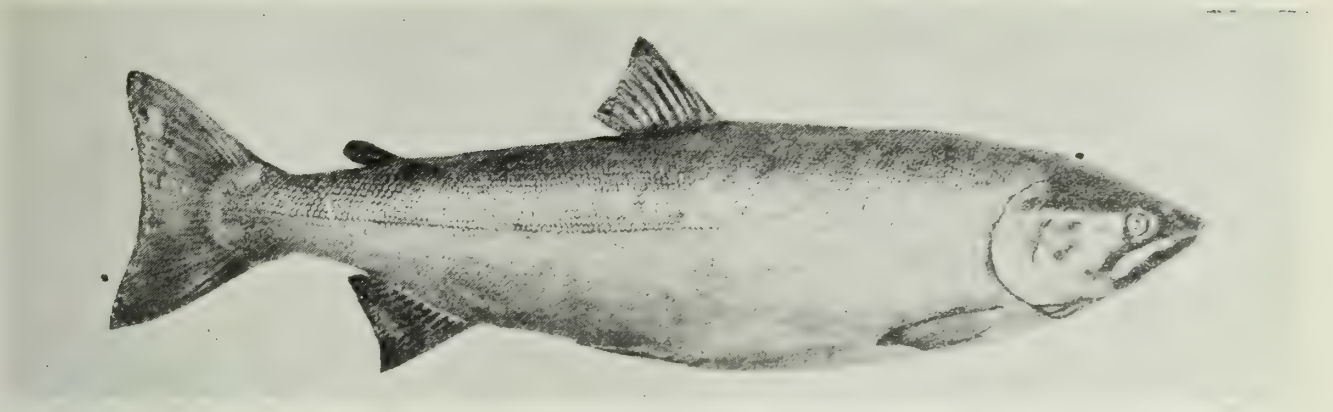
La période du frai du sockeye s'étend depuis août pour les régions des sources jusqu'en octobre et novembre pour les eaux plus près de la mer. Ils frayent ordinairement dans des cours d'eau qui alimentent un lac ou qui sont alimentés par un lac, remontant tout d'abord jusqu'à la source. On connaît peu la vie des jeunes et on ignore le temps qu'ils demeurent dans l'eau douce avant de rechercher l'eau salée. On ne connaît rien de leur ressources d'alimentation dans les eaux salées, car on ne les trouve jamais dans les baies et les anses qui distinguent notre côte et où le spring et le coho sont si communs. On suppose qu'ils recherchent leur nourriture en pleine mer.

Le Saumon "Spring."

Le Saumon "Spring ou Quinnat" (O. tshawytscha) est le second en importance dans les eaux de la province. Cette espèce est connue en Alaska sous le nom de King ou Tyee, en Colombie britannique sous le nom de Chinook, King ou Quinnat, en Californie sous le nom de Sacramento ou Quinnat. C'est le premier saumon qui a été employé pour la conserve et pendant de nombreuses années c'est le seul que l'on a mis en boîtes. Le Saumon Spring a un poids moyen variant de 18 à 30 livres. On a trouvé cependant quelques spécimens pesant de 60 à 100 livres. La tête est plutôt pointue et a un reflet métallique. Le dos est vert foncé ou bleuté, au-dessous de la ligne latérale il est argenté. Les saumons "Spring" sont les plus puissants nageurs de nos rivières qu'ils remontent ordinairement jusqu'à leur source. Ils semblent préférer les courants rapides et évitent apparemment les tributaires des lacs. La couleur de leur chair dans nos rivières varie du rouge foncé jusqu'à un rose très tendre et est même parfois presque blanche. En raison de cette couleur incertaine, il est moins généralement employé pour



Saumon "Spring"



Saumon "Coho".

la conserve et tous les spécimens sont examinés par les fabricants avant de les accepter des pêcheurs. Il a été remarqué que le premier flot de migration de l'année est le meilleur comme couleur. On a également constaté que le saumon chair rose ou blanche est tout aussi savoureux et aussi huileux que celui à chair rouge, mais comme le marché anglais exige un saumon à chair rouge et refuse tout autre chose, les fabricants de conserves rejettent cette espèce.

Le saumon Spring entre dans la rivière Fraser au commencement du printemps et sa migration continue d'une façon plus ou moins intermittente jusqu'en juillet. Il n'y a pas de mouvement prononcé à l'automne.

Dans ces dernières années des quantités considérables de saumons Spring ont été légèrement marinés.

Le "Coho"

Le "Coho" (O. kisutch) ou saumon "Silver" ou "Fall" se trouve dans toutes les rivières de la province et dans ces dernières années a été considérablement employé pour la conserve. Cette espèce pèse en moyenne de 3 à 8 livres. Des spécimens plus lourds ne sont pas rares. Ces poissons sont très argentés, verdâtres sur le dessus, avec quelques taches noires sur la tête et sur les nageoires. Ces poissons apparaissent en août et septembre dans les rivières du nord-ouest et en septembre et octobre dans la rivière Fraser. Comme les sockeyes, ils voyagent en rangs compacts. Ils ne recherchent pas les sources et fréquentent les cours d'eau et les lacs pour frayer.

Le Saumon "Chum".

Le saumon "Chum" (O. keta) se trouve dans la plupart des rivières et des cours d'eau de la côte à la fin de l'automne. Il pèse en moyenne de 10 à 12 livres. On rencontre parfois de plus gros specimens dans la plupart de nos rivières. Dans les rivières de la province, ils frayent tout près de la mer et remontent presque tous les cours d'eau de la côte, même les plus petits.

Le "Humpback".

Le saumon "Humpback" (O. grobuscha) est la plus petite de toutes les espèces que l'on rencontre dans nos cours d'eau. Son poids ne dépasse guère de 3 à 6 livres. Ces poissons ne se rencontrent en abondance que tous les deux ans et arrivent avec la fin de la migration du "Sockeye".

Une autorité bien connue en matière de saumon du Pacifique, le Docteur C. McLean Fraser, de la station biologique de la Colombie Britannique dit:

Attendu que le Sockeye, le humpback, et le chum cessent de s'alimenter lorsqu'ils quittent la haute mer ils ne peuvent pas être pris à l'hameçon de la manière ordinaire, mais lorsqu'lis se forment en larges bancs pour descendre vers l'embouchure des rivières, et plus particulièrement pour le chum juste à l'embouchure des rivières où il va frayer, ils sont facilement pris en grande quantité avec des pièges et des filets de toutes sortes et sont ainsi plus faciles à mettre en boîtes.

Le sockeye est le poisson par excellence pour la conserve car sa chair est ferme de sorte qu'il se tient bien en boîte et elle est plus huileuse que celle des autres espèces. D'un autre côté il convient moins bien pour la poèle, c'est pourquoi on ne le trouve guère en grande quantité sur le marché du poisson frais. L'approvisionnement de cette espèce ne suffit pas à satisfaire les demandes du marché de la conserve et même depuis qu'il y a diminution dans la pêche de certaines régions, principalement dans la rivière Fraser, on est obligé d'y substituer quelques autres variétés.

Le humpback ou saumon rose, lorsqu'il est pris en pleine mer, est sans aucun doute le plus fin de tous les saumons du Pacifique comme poisson à frire. Il donne également un excellent produit en conserve.

Le chum n'a pas une bonne renommée probablement parce que dans les débuts on n'a pas pris assez de soin pour choisir le poisson et on a mis en boîtes de la marchandise de qualité bien inférieure. Le chum, bien que moins riche en couleur et en

huile que le sockeye de première qualité, ne le cède pas beaucoup à cette espèce pour le goût et la valeur nutritive.

Chacune des cinq variétés de saumons du Pacifique varie beaucoup suivant les différentes localités et suivant les époques dans chaque localité.



Fabrique de Conserve: Wallace Fisheries Ltd.

D'une façon générale le saumon est toujours le meilleur au moment de sa maturité. Pour le sockeye le humpback et le chum, il n'y a pas de chance de les prendre bien avant ce temps. Avec le spring et le coho, c'est quelque peu différent. La majorité du saumon "Spring" vient à maturité dans sa quatrième ou sa cinquième année. Quelques-uns sont pris dans leur troisième, leur deuxième et même leur première année. Ceux-ci, bien qu'ils aient bon goût et qu'ils soient très propres à la consommation si on les emploie peu après qu'ils sont sortis de l'eau, n'ont pas la chair ferme comme les poissons plus âgés et se détériorent beaucoup plus rapidement. De même le coho qui vient à maturité dans la troisième année, est quelquefois pris en grande quantité au printemps de cette année, alors que la chair est très tendre, mais ils ne sont pas bons pour la conserve avant la fin de l'été, où la chair est ferme et donne un produit de première qualité.

Dans les premières années, les fabricants de conserves (le développement du commerce du poisson frais, de l'entrepôt frigorifique et de la salaison n'est venu que plus tard) ne s'étaient pas pleinement rendu compte de ces différences qui existaient parmi ces poissons. On ne mettait en conserves que le sockeye et le spring et les méthodes du temps étaient primitives et anti-hygiéniques. Voilà un reproche qu'on ne peut guère adresser aux fabricants actuels. Ils reconnaissent pleinement la nécessité de garder ensemble le poisson de la même qualité de façon à ce que le poisson fourni sous une certaine étiquette ne puisse en aucune façon être confondu avec toute autre qualité de poisson dans la même localité ou dans d'autres localités. De plus, il n'y a pas un produit alimentaire sur le marché qui soit manipulé avec plus de soin au point de vue de la propreté et de l'hygiène. Le commerce du poisson frais, frigorifié ou mariné malgré ses progrès plutôt récents, a atteint la perfection à cet égard.

Même à l'heure actuelle le poisson à chair rouge ne suffit pas aux demandes du marché. Si l'on veut absolument avoir du saumon du Pacifique, il faudra employer du poisson à chair blanche. Pourquoi pas? Le saumon bon marché, s'il est convenablement préparé, est en comparaison du prix, plus profitable que le saumon cher, même en faisant une réduction pour vaincre le préjugé du consommateur. Ces préjugés en matière d'alimentation sont les plus grands facteurs qui concourent à maintenir le coût de la vie élevé.

Pêche et Conserve du Poisson.

Les fabriques de conserves sont fermées pendant les mois d'hiver et ordinairement elles commencent leurs opérations au printemps ou au dé-



Saumon prêt pour la mise en conserve.

but de l'été. Les ouvriers et les pêcheurs se rendent vers le district où ils ont l'intention de travailler. On expédie à l'usine du fer-blanc, des provisions, du charbon, des articles de pêche, et l'équipage des usines prépare les machines, les bateaux les pièges et les filets pour la saison des pêche. Dix mille hommes environ sont employés à la pêche du saumon pendant la saison et environ six milles hommes et femmes sont employés dans les usines. Le capital engagé dans les fabriques de conserve de saumon de la Colombie Britannique atteint le chiffre de $6,500,000.

Les saumons sont capturés au moyen de filets, de pièges ou d'hameçons. Les pêcheurs sont des blancs, des Japonais et des Indiens. Les ouvriers sont pour la plupart des Indiens travaillant sous le contrôle de surveillants blancs.

La pêche au filet se fait sur des petits bateaux à voiles, de 18 à 30 pieds de long avec un équipage de 2 hommes ordinairement. Les filets sont tendus le soir à l'embouchure des rivières et des anses lorsque le saumon y arrive pour frayer et la pêche se continue toute la nuit.

Le travail est dur et demande une endurance peu ordinaire de la part des pêcheurs qui doivent poser et retirer leurs filets par tous les temps, humides ou orageux. Sur leurs petits bateaux ils n'ont d'autre abri qu'un petit écran ou une tente en toile à peine suffisante pour contenir deux hommes.



Une Saumonerie Typique au bord de la Forêt.



Transbordement du Saumon des bateaux de pêche sur le navire collecteur.

Pendant la migration, lorsque le saumon venant de la mer entre dans la rivière, c'est un tableau merveilleux de voir la grande flotte de bateaux de pêche tendre ses filets. A l'embouchure de la rivière Fraser pendant la migration du sockeye, les centaines de lanternes indiquant les bateaux aux extrêmités des filets semblent les lumières d'une grande ville.

Aucune pêche du monde n'égale la pêche au saumon pour son activité extraordinaire. Les pêcheurs au filet arrivent le matin avec leur cargaison de poisson argenté et les apportent au quai de l'usine, des chariots à gazoline arrivent de l'extérieur et le poisson est entré à l'usine et lavé. Une machine merveilleuse appelée le "Iron Chink" prend le poisson, l'étête, l'écaille, le nettoie et l'envoie sur une table prêt à être coupé. Une autre machine prend alors le saumon et en une seule opération le découpe en tranches, des femmes mettent les tranches en boîtes de une demi ou de une livre et les boîtes pleines passent plus loin pour être pesées automatiquement. Si elles dépassent le poids ou si elles ne l'atteignent pas, la machine les rejette. Si le poids est exact, la boîte est amenée automatiquement à une autre machine qui y pose le couvercle. Sur des chariots roulants une file interminable de boîtes pleines passe dans une boîte de vapeur pour la première cuisson, après quoi ces boîtes sont placées sur des wagonnets de fer et transportées par rails dans des étuves à vapeur où la cuisson est terminée. Elles sont alors placées dans la chambre de refroidissement et inspectées pour constater les boîtes "blown", c'est-à-dire les boîtes qui contiennent de l'air et sont ainsi susceptibles de décomposition. L'opération finale consiste en la pose de l'étiquette et la mise en caisses pour l'expédition.

Une fabrique moderne est un modèle de propreté. Presque tout se fait à la machine et le poisson est rarement touché par les mains. La mise en boîte est peut-être la seule opération exigeant qu'on y mette les mains et les femmes qui font ce travail portent des gants de coton blanc qui leur sont distribués tous les matins. L'intérieur des bâtiments est blanchi et éclairé à l'électricité. Les planchers et les tables sont constamment arrosés d'eau.

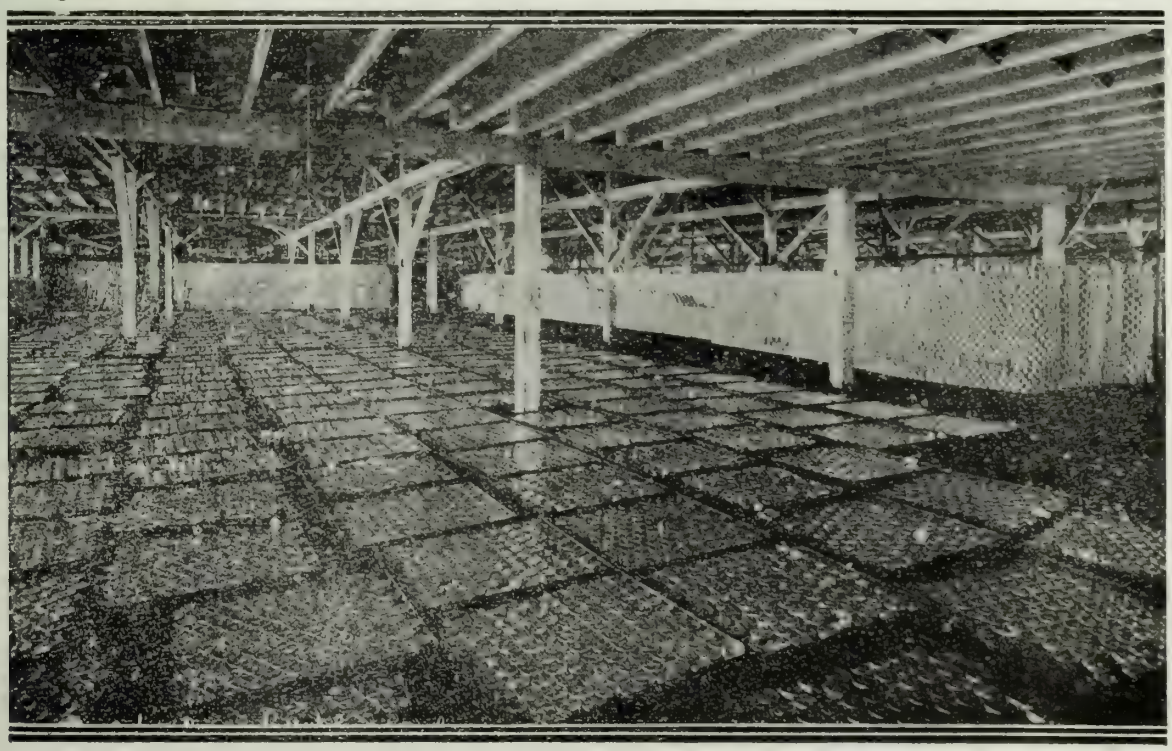


Saumonerie Nootka, Détroit de Nootka, C. A.

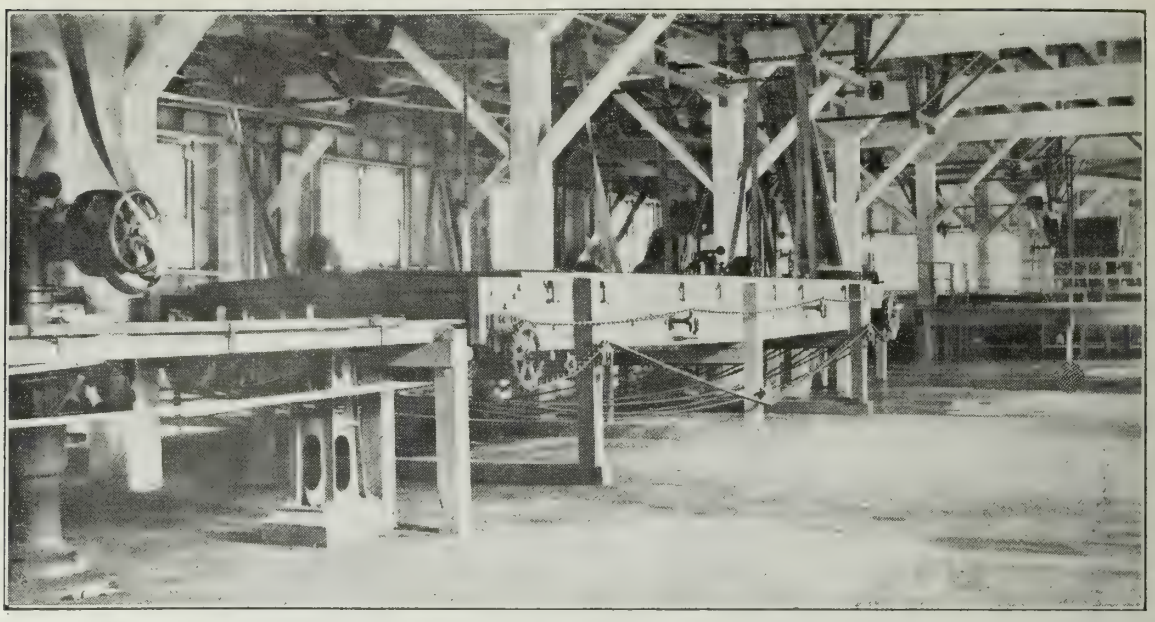


Vue intérieure d'une usine de conserve du saumon en Colombie Anglaise.

Outre la pêche au filet, on prend aussi le saumon à la ligne dans des canots, barques ou bateaux à gazoline. Ce genre de pêche se fait ordinairement en eau salée où le poisson peut voir l'appât. Dans la pêche au filet à l'embouchure des rivières l'eau vaseuse et l'obscurité empêchent le poisson de voir les filets, autrement, il les éviterait. Un pêcheur à la ligne a trois ou quatre lignes avec des hameçons amorcés tendus à l'arrière du bateau qui avance lentement. On prend ainsi beaucoup de poissons, surtout le Spring et le Coho. Une autre méthode est celle de la trappe, un grand filet fixé à des pieux plantés dans l'eau. Un "lead" ou clôture de filet s'étend assez loin dans l'eau et les poissons à leur passage sont dirigés le long de la clôture et se trouvent pris dans la trappe. Le filet est cargué ensuite à la main ou au moyen d'un treuil et le poisson ainsi pris est vidé dans des récipients qui sont ensuite transportés à l'usine. La pêche à la trappe est beaucoup employée par les pêcheurs américains à l'embouchure de la rivière Colombia, dans le détroit de Juan de Fuca et dans les pêcheries de saumon de l'Alaska. En Colom-



Chambre frigorifique d'une saumonerie de la Colombie Anglaise.



Vue intérieure d'une Saumonerie en Colombie Anglaise.

bie Britannique la pêche se fait ordinairement au filet ou à la ligne.

Pendant la grande migration les usines travaillent jour et nuit pour la mise en boîtes. Une usine bien installée peut empaqueter 40,000 caisses dans une saison.

Comme l'usine est souvent située dans un endroit isolé de la côte, elle forme pratiquement une communauté. Des bâtiments doivent être construits à proximité de l'usine pour les ouvriers et leur famille, on installe des dortoirs et des réfectoires pour les pêcheurs blancs ou japonais qui travaillent pour l'établissement, les bateaux et l'attirail sont souvent la propriété de l'usinier et sont loués aux pêcheurs, un magasin bien assorti fait toujours partie de l'usine et on doit trouver tout ce qui est nécessaire pour réparer les machines et l'installation. Les pêcheurs et le personnel du quai ne sont engagés que pour la saison et ils retournent à leurs villes ou villages lorsque la saison de la conserve est terminée. L'usine est fermée en automne et laissée à la surveillance d'un gardien.

Le Saumon sur le Marché.

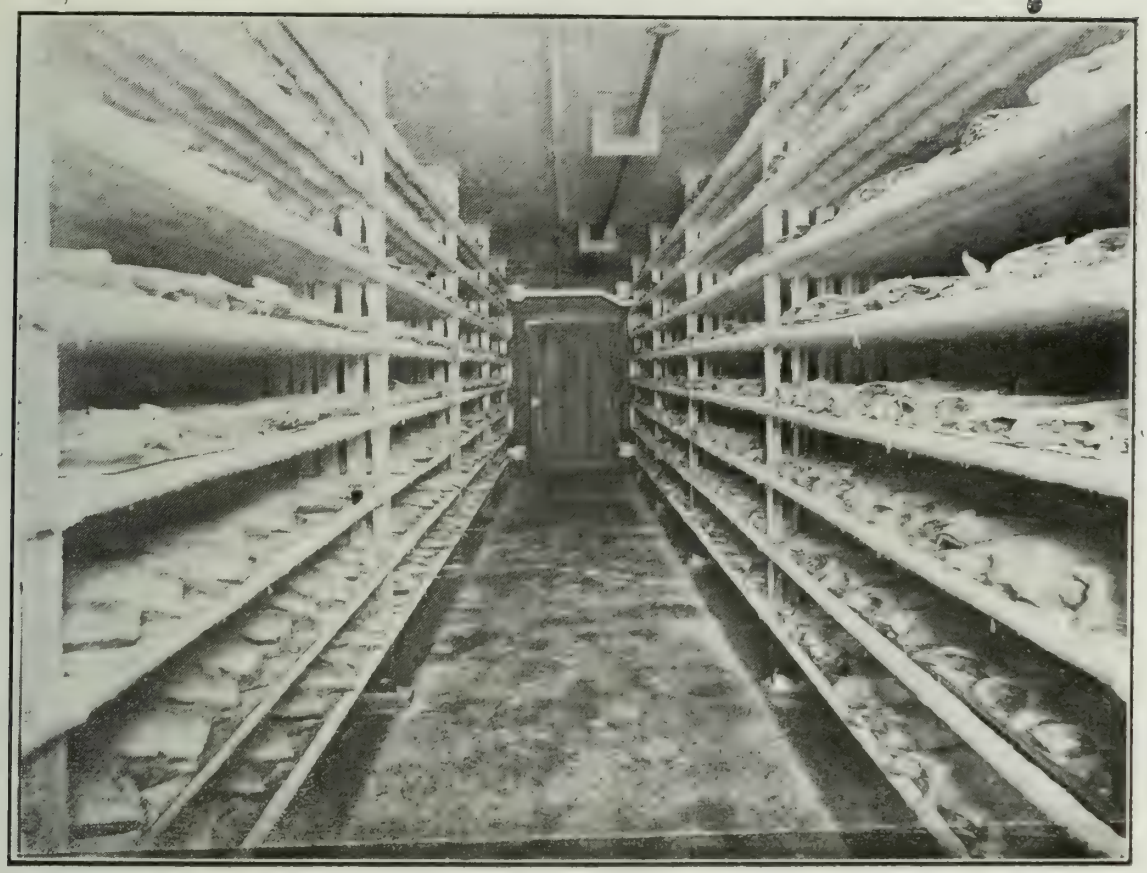
Outre sa mise en conserve le saumon est également vendu frais, fraîchement gelé, salé et mi-salé, fumé et mariné. Les statistiques de la saison 1917 indiquent les chiffres suivants:

	Cwts.	
Saumon frais	262,067	$2,550,27
Salé sec	12,670	125,97
Mi-salé	8,611	111,94
Fumé	1,418	23,22

Le saumon frais se vend frais ou frigorifié a Canada et est exporté frigorifié en Angleterre sur le continent. Le saumon canadien frigorifié été exporté en Grande-Bretagne et en Europe d puis de nombreuses années et le soin apporté à frigorification et à l'emballage a réussi à créer u



Remorquage des bateaux à saumon sur les lieux de pêche.



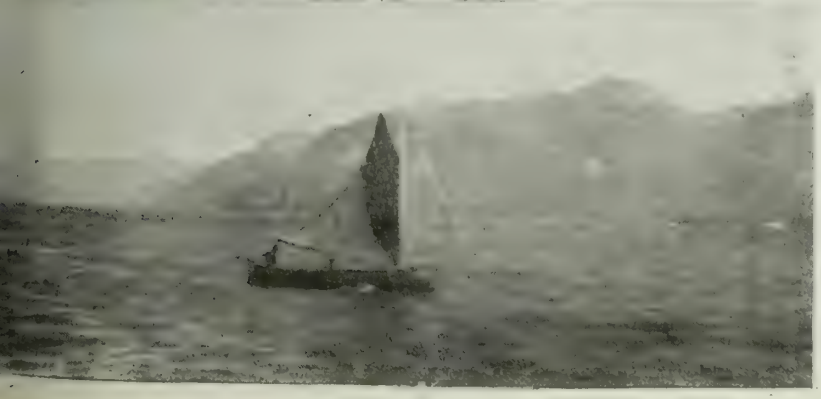
Vue Intérieure d'un Frigorifique où l'on fait geler le Saumon et le Flétan.

eilente demande à l'étranger. Les facilités de nsport de le Côte du Pacifique en Europe s'amé- ent tous les ans. Des wagons réfrigérateurs ciaux attachés aux trains rapides transconti- ntaux apportent le poisson aux ports de l'Atlan- ue et le saumon est chargé directement des wa- ns dans les chambres frigorifiques des paquebots nsatlantiques. Dans la plupart des ports de lantique il existe des entrepôts frigorifiques nt on peut faire usage si un envoi manque le ba- u. Il est possible actuellement de transporter le mon gelé depuis le nord du Pacifique jusqu'à erpool en 14 jours et le poisson peut être con- vé à une température basse constante depuis le ps où il est pêché jusqu'à ce qu'il soit vendu au nsommateur en Europe. Le saumon salé et ma- é est surtout exporté en Orient. Le mi-salé est s en barils et exporté en Europe ou sur les au- s marchés.

Valeur nutritive du saumon en boîte

De quelque façon qu'on cuise le poisson, jamais les huiles essentielles et le jus ne sont aussi bien conservés que par la méthode moderne de mise en boîte du saumon. Les méthodes employées pour la cuisson du poisson conservent à la chair son goût délicat et toute sa valeur nutritive. Ce qui veut dire que le consommateur obtient, dans une boîte de saumon, un aliment qui contient la plus grande valeur nutritive comparé aux autres aliments comme le montre le tableau suivant établi par le Ministère de l'Agriculture des Etats-Unis:

Saumon en boîte	21.8
Steak de surlonge	16.5
Jambon mariné au sucre	14.2
Macaroni	13.4
Oeufs	13.1
Poulet de printemps	12.0
Pain blanc	09.0



Départ pour la Pêche au Saumon, Rivière Skeena, C. A.

Reproduction.

En différents endroits de la Colombie Britannique le gouvernement a établi des centres pour la propagation des différentes variétés de saumon. Quelques-uns ont été établis il y a de nombreuses années, d'autres sont relativement récents. En un ou deux cas les usines de conserve ont installé elles-mêmes de ces centres de reproduction dans leur propre district.

Il y a aussi une station biologique dans l'Ile de Vancouver, C. A. qui fait des travaux de recherches sur les poissons comestibles et qui apporte un soin particulier à l'étude du saumon.

On voit donc que l'avenir de l'industrie de la conserve du saumon est bien surveillé par tous ceux qui sont intéressés à son progrès et à sa conversation.

Préjugés de couleur.

Les pêcheries de saumon de la côte canadienne du Pacifique sont susceptibles d'une plus grande expansion dans les genres de saumon qui sont actuellement peu demandés à cause de leur couleur. Tous les marchés du monde demandent le saumon à chair rouge et la pêche de ce genre de poisson ne suffit pas à répondre aux besoins de ces marchés. L'analyse a prouvé que le saumon à chair rose ou blanche est de tout aussi bonne qualité et a la même saveur et la même valeur nutritive que la variété à chair rouge. Le seul moyen de combattre le préjugé qui existe contre le poisson à chair pâle est de faire l'éducation du vendeur et du consommateur. Il fut un temps où le saumon rouge foncé du Pacifique était en défaveur mais ce préjugé a été dissipé et se renouvelle maintenant à l'égard du poisson à chair pâle. Les importateurs de saumon en boîte à l'étranger seraient bien avisés de chercher à combattre le préjugé qui existe contre le saumon à chair pâle sur leurs marchés respectifs, car le temps n'est pas loin où l'approvisionnement de saumon rouge ne suffira plus à la demande toujours croissante et cette demande exagérée finira par faire de ce poisson un article de luxe tant au point de vue du prix que de la quantité qu'on pourra obtenir. Le Canada est actuellement capable de fournir du saumon rose ou pâle en grande quantité et à des prix raisonnables.

Préparation du terrain pour les fabriques de conserves de saumon dans la Colombie Anglaise

Cette gravure donne une idée de l'aridité du pays où l'on construit les fabriques de conserves de saumon, dans la Colombie Anglaise. Le bois de construction et le matériel doivent être transportés à de longues distances par navires. La côte y est très accidentée. Dans ce cas-ci, les fabriques sont contruites sur des pilotis, et toute l'entreprise est très dispendieuse. Cette photographie a été prise au commencement de 1919, alors qu'il y avait de la neige sur le terrain.

On construit les fabriques aussi près que possible des stations de pêche, afin d'éviter ainsi une trop grande manipulation du poisson, et pour s'assurer que le poisson soit en bon état lorsqu'il est mis en boîtes.

Les bateaux employés sur la rivière Skeena pour capturer le saumon à l'aide de manets sont généralement montés par deux pêcheurs qui se font remorquer jusqu'au haut du courant, y jettent leurs filets qui descendent avec le courant; et, comme le saumon se dirige contre le courant, il est capturé dans les filets dont les mailles sont assez grandes pour permettre à la tête du poisson de passer à travers, mais le poisson n'en peut sortir, car il est pris par les ouies. Ces filets s'appellent "manets" et les bateaux sont des chaloupes.





Prise du Saumon à l'Aide d'une Seine Trainante.

SAISON DES ORANGES ET DES PAMPLEMOUSSES EN FLORIDE EST BONNE

Les rapports des régions de culture des fruits ides en Floride indiquent que la récolte des anges, des pamplemousses et des tangerines de 19-20 est en très bonne condition. Les plus anens vergers font rapport d'une plus forte récolte fruits que l'an dernier du fait qu'il y a une surficie nouvelle plantée en arbres qui portent déjà ne belle récolte. Les envois de pamplemousses t commencé il y a un mois et arrivent à présent r le marché de plus en plus nombreux. Les enois de variétés hâtives d'oranges ont commencé semaine passée. Les estimés du Département Agriculture de l'Etat donnent comme total de la colte 700,000 boîtes de plus que la saison dernière, l'augmentation principale étant attribuable aux anges. La récolte se repartit approximativement mme suit selon les variétés: Oranges, 6,300,000 ites; pamplemousses, 3,300,000 boîtes; limons et utres petits citrons, 50,000 boîtes; ce qui fait un tal de 9,650,000 boîtes.

LA CONSOMMATION DU CAFE AUGMENTE

La prohibition a favorisé considérablement l'industrie du café; telle est la déclaration faite à la convention annuelle de la National Coffee Roasters' Association tenue récemment à Atlantic City.

La consommation du café augmente journellement et les rôtisseurs disent que leur industrie est destinée à progresser énormément. Ils prétendent qu'en France 90 pour cent des breuvages pris dans la journée dans les cafés sont du café.

L'association se propose d'entreprendre une vigoureuse campagne pour arrêter la grande circulation des succédanés du café qui se sont multipliés au cours de ces deux dernières années et pour exiger la promulgation de lois obligeant à une déclaration du contenu sur tout paquet de succédané vendu comme la chose existe pour la vente des produits alimentaires.

LA VENTE DES HUITRES EN POTS AUGMENTE SANS CESSE

Les ventes du rayon des provisions d'un magasin de Toronto, ont sauté de quatre à dix douzaines de pots par semaine. — Etalage et suggestions pour augmenter les ventes.

La vente des huitres en pots est comparativement récente, ne se faisant que depuis l'an dernier environ, et l'accroissement des ventes des huitres empaquetées de cette manière démontre un succès remarquable. Il y a exactement douze mois que cette maison prit en stock pour la première fois des huitres en pots, et convaincue qu'elles seraient accueillies avec faveur par le public, elle commença à les recommander à ses clients. Qu'elles aient été reçues avec faveur est prouvé par l'accroissement rapide des ventes qui sont actuellement deux fois plus considérables qu'elles ne l'étaient lorsqu'elles furent mises en vente pour la première fois.

Dix douzaine de pots par semaine

"Nous en vendons au moins dix douzaines par semaine, à présent", déclare le gérant du rayon des provisions du magasin précité. "Nous constatons que nos clients sont très satisfaits des huitres empaquetées de cette manière, et ils en demandent constamment. Au début, nous en vendions environ quatre douzaines de pots par semaines mais depuis l'ouverture de la saison cette année nous en avons vendu de huit à dix douzaines".

Les huitres mises en pots sont garanties se conserver fraîches pendant une semaine, mais le magasin de Toronto en reçoit deux consignations par semaine. Il y a environ deux douzaines d'huîtres par pot, et le gérant du rayon déclare que la manière dont elles sont empaquetées les recommande immédiatement au public. Mises dans un pot de verre, elles sont propres et bien protégées contre toute contamination, et leur livraison chez le client se trouve de beaucoup simplifiée.

Etalages et comment les vendre

Questionné sur la manière dont il s'y prenait pour en augmenter les ventes, le gérant du rayon répondit: "Nous en faisons mention à nos clients par le téléphone et dans le magasin. Par suite du fait que ces huîtres doivent être conservées dans la glacière, nous ne pouvons étaler les pots sur le comptoir, mais nous y plaçons un pot spécimen ressemblant au pot véritable. Nous plaçons également une pancarte à côté du pot et invariablement la combinaison provoque une demande de renseignements. Nous nous atendons de faire un gros commerce de ces huîtres durant les mois de l'hiver, et nous constatons qu'elles remplacent beaucoup les huîtres vendues à la mesure".

LES EXIGENCES DES UNIONS OUVRIERES D'ANGLETERRE

La "Réforme Economique" dans son numéro du 3 octobre 1919 rapporte que le "Times" de Londres a essayé de faire le calcul de ce que coûterait au pays l'application du programme voté par l'Union des ouvriers et qui est ainsi résumé dans la motion suivante:

1° Etablissement dans toutes les entreprises industrielles sans exception de la semaine de 44 heures avec prohibition de l'application systématique des heures supplémentaires;

2° Etablissement d'un impôt sur le revenu avec exemption pour les revenus ne dépassent pas la somme de 250 livres par an;

3° Elévation de la pension à la vieillesse à la somme de une livre par semaine pour toutes les personnes ayant atteint l'âge de 60 ans et au-dessus.

En ce qui touche la semaine de 44 heures, cela représenterait en moyenne, dit le Times, une réduction de 10 pour cent des heures de travail avec réduction probablement équivalente dans la production. Cela se résumerait dans une diminution de 420 millions de livres dans les revenus annuels de la Grande-Bretagne.

L'élévation de l'exemption de l'impôt sur le revenu coûterait au moins vingt millions de livres par an.

Enfin, pour les pensions, il faut tenir compte qu'il y a actuellement en Angleterre quatre millions et demi de gens ayant atteint la soixantaine. Pour leur accorder une livre par semaine, il en coûterait 234 millions de livres.

Le Times ajoute:

En additionnant toutes ces dépenses demandées par les résolutions en question le coût total de ce nouveau fardeau qui serait imposé aux entreprises productives du pays s'élèvera à 750 millions de livres par an. Le fardeau immédiat dû à la guerre, non compris la taxation pour dépenses ordinaires s'élève à une somme annuelle de 450 millions de livres, dont 350 millions de livres pour payement des intérêts de la dette et 100 millions de livres pour le payement des pensions.

De sorte que les trois résolutions votées par le congrès Trade unioniste entraîneraît une dépense supplémentaire supérieure de deux tiers à celle résultante de la guerre?

Le Times veut croire — et il a probablement raison — que les auteurs de la motion et ceux qui l'ont votée ne se sont pas fait la moindre idée des conséquences financières, c'est une preuve de l'ignorance économique des membres du congrès.

Seulement, cela n'enlève pas grand chose à la gravité des prétentions des leaders des ouvriers anglais qui se refusent a admettre ce qu'ils sont incapables de comprendre.

Conférence de M. Eugène Julien devant le cercle catholique des voyageurs de commerce de Québec.

M. Eugène Julien, le gérant général de Eug. Julien et Cie Ltée, a donné le 25 octobre en présence des membres de l'Association Catholique des Voyageurs, à la salle Loyola, rue d'Auteuil à Québec une intéressante conférence sur le bon voyageur.

On remarquait aux côtés du conférencier le R. P. Hudon, S.J., chapelain du Cercle et M. Samuel Fleury, l'un des directeurs de la Maison Julien.

M. L. A. Trempe, le président du Cercle, présenta M. Julien en termes heureux faisant remarquer que leur hôte distingué est un membre bienfaiteur du Cercle et qu'il lui a toujours donné son appui depuis sa fondation.

Nous donnons ci-après un aperçu de la causerie de M. Julien:

M. le Président,

Mon révérend Père,

Messieurs les Voyageurs,

J'apprécie grandement l'honneur qui m'est fait ce soir d'adresser la parole devant un auditoire aussi distingué; car je tiens en grande estime les membres du Cercle Catholique des Voyageurs de Commerce de Québec.

Je tiens d'abord à féliciter la belle oeuvre du Cercle Catholique des Voyageurs et du beau travail qu'il accomplit. Comme le disait le R. P. Lelièvre, au cours d'une visite qu'il eut l'occasion de faire à nos bureaux au printemps dernier, la classe des voyageurs de commerce s'est améliorée de 200 pour 100 depuis quelques années et votre cercle et vos sages directeurs n'ont pas été étrangers à cette amélioration.

Vous vouliez grouper pour ainsi dire dans une même pensée, toutes les pensées, toutes les énergies individuelles pour les faires concourir à une oeuvre commune qui est de réhausser le niveau de la classe des voyageurs. Votre cercle est une belle organisation travaillant à propager les bons exemples et la saine doctrine entre vous-mêmes, et au sein des populations rurales. Votre influence s'étend même auprès des gouvernements, car en définitive n'est-ce pas vous qui êtes en mesure de signaler les besoins de nos concitoyens, vous qui, sillonnant la province même dans ses recoins les plus reculés, êtes à même de constater les lacunes ou les obstacles qui nuisent à la roue du progrès

Grâce à votre cercle, les relations entre patrons et voyageurs sont plus cordiales et plus efficaces. Je mentionnerai aussi le zèle de ceux qui ont la direction principale de cette institution, car sans les principes religieux qui vous sont si bien inculqués par les Révérends Pères, votre cercle ne possèderait pas l'élément principal de toute Association bien née et dont le programme, surtout celui que vous vous êtes tracé, a trait à l'avancement tant spirituel que matériel de ses membres. Qu'il est beau cet accord qui règne entre vous, cette coopération qui est la clef du succès de toute entreprise, et qui fait des merveilles, car c'est une erreur d'être trop égoïste ou de se chercher querelle. Il faut s'unir pour grandir.

Mon seul désir en venant ici ce soir, est de vous dire quelque chose qui puisse vous aider et qui vous soit profitable. Je compte donc sur votre indulgence.

Voyons donc quels sont les traits distinstifs du bon voyageur.

Pour être bon voyageur

Il faut être matinal, travailler toute la journée, six jours par semaine. Savoir s'attirer la confiance de ses clients. Bien connaître ses marchandises et en connaître tous les avantages. Bien étudier ses catalogues et listes de prix. Pensionner dans les meilleurs hôtels. Se faire mener par les meilleures voitures. Etre bien mis, bien ajusté. Se raser tous les matins. Etre bien sobre. Ne jamais promettre ce que l'on ne peut pas donner, toujours donner ce que promet. Ne pas vendre à des prix plus élevés ni plus bas que votre échelle de prix. Etre juste et franc envers les clients et votre maison. Vendre vos marchandises sur leurs propres mérites. Ne jamais mépriser vos compétiteurs ni leurs marchandises. Laisser le soin de juger cette question par l'acheteur. Se faire des amis partout et rien que des amis. Aimer à rendre service à tout le monde.

Pour atteindre votre but immédiat qui est de faire le plus de ventes possible, de subvenir aux besoins de votre famille, de faire prospérer la maison que vous représentez, il vous faut de la religion, de l'économie, du travail, de l'initiative, de l'énergie et de la persévérance.

Pour arriver au succès l'employé doit se tenir en rectitude à l'égard de son patron, il doit se tenir dans la politique de son commerce et contrôler ses actes en conséquence; autrement il ne formerait pas une partie avantageuse de ce commerce.

Si des méthodes sont adoptées par le patron et que l'employé ne peut en conscience se conformer à certains commandements celui-ci n'a qu'un moyen de s'y soustraire, c'est la démission; il n'a pas le droit de prendre l'argent de son patron à moins que, pour cet argent il ne se décide à un service fidèle et à une coopération sincère.

On ne vous demande pas de cuirasser votre conscience ni de faire dans le commerce ni hors des affaires, quoique ce soit qui heurte votre sens de l'honneur: si les exigences du commerce où vous

êtes, blessent votre conscience, démissionnez: c'est faire votre devoir envers votre patron.

Pour conclure, bien que les observations qui précèdent soient faites à un point de vue purement d'affaires, il faut dire que les résultats de la malhonnêteté tout avantageux qu'ils puissent être, financièrement parlant, ne sont pas le succès, car aucune somme d'or ne peut couvrir la perte de la bonne réputation et du respect du prochain.

Le commerce qui dure, qui a une stabilité financière ou autrement, est celui dont la base première est l'honnêteté.

Un troisième facteur du succès pour le voyageur, c'est la sobriété. De nos jours, il faut le reconnaître, on n'est plus à ces temps où il fallait commencer, faire et clore une transaction par une libation, par un, deux, trois p'tits coups. Les voyageurs méritent des félicitations pour leur plus grande tendance à la sobriété. Et que de choses n'a-t-on pas dites et écrites contre l'intempérance, ce vice qui ruine la santé, la fortune, et qui brise parfois les carrières les plus prometttantes. Et enfin abuserais-je de votre temps pour entrer dans plus de détails sur un sujet sur lequel vous êtes renseignés par les apôtres de la prohibition. On vous en a exposé les tristes conséquences déjà vous les avez comprises, la société en général applaudit à vos efforts pour améliorer et même réduire à néant cet état de choses déplorable qu'est l'intempérance quand elle règne quelque part.

En quatrième lieu, l'économie, je vous rappellerai à ce sujet l'opinion d'un auteur très versé dans les sciences économiques.

Economie

Soignez vos sous vos dollars prendront soin d'eux-mêmes.

Dans ses "Eléments d'Economie, rurale, industrielle, commerciale", M. H. Baudrillard écrit, sur le même sujet, les lignes suivantes: "Ce qui doit caractériser les procédés de toute créature douée de prévoyance et de raison, c'est, dans chaque circonstance, de ne faire aucune consommation sans un but raisonnable: tel est le conseil que donne l'économie. L'Economie est le jugement appliqué aux consommations. Elle connaît ses ressources et le meilleur emploi qu'on en peut faire. L'économie n'a point de principes absolus; elle est toujours relative à la fortune, à la situation, aux besoins du consommateur. Telle dépense conseillée par une sage économie dans une fortune médiocre, serait une mesquinerie pour un riche et une prodigalité pour un ménage indigent... L'économie est fille de la sagesse et d'une raison éclairée; elle sait se refuser le superflu pour se ménager le nécessaire, afin de se procurer le superflu dans un avenir qui n'arrive jamais... L'économie ne veut rien consommer du tout. La première est l'effet d'un calcule louable, en ce qu'il offre seul les moyens de s'acquitter de ses devoirs et d'être généreux sans être injuste. L'avarice est une passion vile, par la raison qu'elle se considère exclusivement et sacrifie tout à elle".

Et plus loin: "Le capital dérive de la même source morale que le travail. Mêmes conditions, mêmes vertus les font naître. Point de travail sans effort; point de capital formé sans privations. Le travail suppose la prévoyance; il n'y a pas non plus de capital sans "l'épargne"; et l'épargne c'est la prévoyance en acte, la prévoyance à l'état d'habitude.

Qui ne sait pas épargner à mesure qu'il gagne, mourra sans laisser un sou, après avoir eu toute la vie le nez collé sur son ouvrage. "Plus la cuisine est grasse, plus le testament est maigre", dit le bonhomme Richard. Bien des fortunes se dissipent en même temps qu'on les gagne, depuis que les femmes ont négligé la quenouille et le tricot pour la table de thé, depuis que les hommes on quitté la hache et le marteau pour le punch. Si vous voulez être riche, n'apprenez pas seulement comment on gagne, sachez aussi comment on doit dépenser.

Si l'on pensait un peu plus à l'avenir, nous Canadiens-Français, combien serions-nous plus influents dans ce pays, dans toutes les sphères du commerce et de l'industrie, si, au lieu de gaspiller comme nous le faisons, nous épargnions un peu plus. Nos capitaux s'accumuleraient bien vite, et nous pourrions facilement alimenter notre commerce et nos industries sans avoir recours à l'Anglais ou à l'Américain qui ne refuse jamais de nous prêter main forte, mais qui profite toujours de notre imprudence pour englober ce que nous avons, et voilà comment le Canadien-Français est "mangé" par sa propre faute, et passe toute sa vie à servir les autres, après avoir eu souvent l'avantage de devenir riche et influent, en même temps qu'utile pour son pays.

Combien de fois aussi ne gardons-nous pas de l'argent inutilement dans nos poches, par exemple lorsqu'on part pour un voyage quelconque on retire de la Banque un montant souvent double de ce que l'on a besoin pour les dépenses que l'on aura à faire, et c'est ainsi que durant 15 jours, 3 semaines ou 1 mois, on perd l'intérêt de cet argent et de plus on s'expose à la perdre, et à se la faire voler ou à la gaspiller.

Soyons donc, une bonne fois, des Canadiens-Français sérieux et sachons garder pour nous, notre avoir.

Plus tard, si vous voulez prendre à votre compte, les banques vous aideront volontiers si vous avez été économes.

Le travail

Le travail est aussi de suprême importance

ur la réussite d'un voyageur. En effet, les ta-ts et l'habileté ne suffisent point, il faut l'acti-é. Celui qui travaille avec assiduité si peu hé soit-il finit toujours par réussir. Il faut étu-r le client, chercher de toutes manières à se nseigner davantage. Ne croyons jamais d'avoir p fait. Faites votre devoir, c'est très bien, mais tes même plus que votre devoir, si vous voulez eindre au maximum de salaire.

Au travail se rattache l'énergie et l'initiative.

Sachez bien que l'homme qui ne se presse pas rce que les affaires vont tranquillement travaille t simplement dans l'intérêt de son compéti-r.

Quand il n'y a pas de brise, l'équipage d'un vire ne se croise pas les bras, mais il s'occupe à re des voiles ou à les réparer.

Si vous n'avancez pas, vous reculerez

L'acheteur a confiance en l'homme qui a con-nce en lui-même. S'il y a dépression dans vos aires, ne la rempirez pas en restant inactif la e dans vos mains. Etendez la voile. Saississez viron. Faites quelque chose.

Si vous avez un bon produit, ne craignez pas mettez-vous à l'oeuvre. Si vous prenez part à course, faites un effort. Et si vous n'avez pas ison d'y participer, sortez-en, ne restez pas assis ns la chaloupe, obligeant les autres à traîner tre poids, en plus.

Rappelez-vous que tout acheteur surveille tre attitude.

Si tous ceux qui sont dans la barque faisaient euve d'agressivité, vos affaires feraient des pro-ès étonnants.

On ne lit pas assez

Rappelez-vous que la lecture est un actif.

Un banquier qui questionnait récemment un taillant dans le but d'établir son crédit, lui de-anda: "Quels sont les magazine, les livres, les re-es d'affaires que vous lisez régulièrement?"

La raison pour laquelle tant de voyageurs ne ussissent pas aussi bien qu'ils le devraient, est e au fait qu'ils ne se tiennent pas au courant des ogrès dans leur propre genre de commerce et s affaires en général.

Ils conduisent leurs affaires, au jour le jour, ns se soucier d'obtenir les renseignements qui argiraient leur horizon quant aux méthodes nou-elles employées par d'autres pour augmenter urs ventes.

"Ils ne lisent pas assez" dit le home-organe he Coach. "De bonnes revues d'affaires leur nt adressées. D'excellents home-organes leur nt envoyés gratuitement; mais ils sont toujours rop occupés" pour les lire. Et pourtan si vous uiviez quatre-vingt-dix neuf pour cent de ces in-ividus "trop occupés" vous constateriez qu'ils gaspillent des heures entières à faire des choses qui n'intéressent pas leur commerce ou à s'occuper de menus détails dont ils pourraient se débarasser en quelques minutes.

"Aucun homme n'est trop occupé pour étudier les méthodes grâce auxquelles d'autres ont atteint le succès. Les hommes qui réussissent en ce monde sont précisément les ambitieux qui trouvent le temps de la faire".

Comme vendeur il est important que vous appreniez à vous souvenir des noms et de l'apparence de vos clients. Quand vous voyez un client que vous n'avez pas vu depuis longtemps et que vous pouvez de suite l'appeler par son nom, vous faites sur lui une impression favorable et les impressions favorables comptent pour beaucoup dans la vente.

Quoi qu'on prétende, tous les gens aiment être flattés. Nous sommes tous accessibles à la flatterie, si elle est faite avec habilité et tact. Nous ne nous révoltons que lorsque la flatterie est trop évidente. Cela flatte notre vanité de constater qu'on se souvient de nous, que des gens que nous n'avons rencontré que rarement se rappellent notre nom.

Vous prétendez peut-être qu'il vous est impossible de vous rappeler les noms, vous vous souvenez plutôt des visages que des noms, ceux-ci vous échappent. Alors permettez-moi de vous dire le secret de la mémoire des noms, il est si simple qu'il vous étonnera.

Comment se fait-il que vous puissiez vous rappeler sans difficulté des noms de vos amis? Un jeune amoureux n'a pas à rechercher dans l'abécédaire du téléphone pour y retrouver le numéro de sa fiancée, il se le rappelle facilement. S'il doit lui écrire, il n'a pas besoin de consulter l'annuaire des adresses pour trouver le lieu de sa résidence, il s'en rappelle. Pourtant les chiffres sont plus difficiles à retenir que les noms.

"Oh mais", dites-vous, "Ce n'est pas là la même chose". En êtes-vous bien certains?

La raison pour laquelle vous vous rappellez les noms de vos amis, la raison pour laquelle vous vous souvenez de certains numéros de certaines adresses et cela sans effort, c'est que ces noms, numéros et adresses vous intéressent personnellement Plus vous y êtes intéressés, plus vous pouvez facilement vous les rappeler.

C'est là mon secret et, de fait c'est là tout le secret de l'entraînement de la mémoire. Nous nous rappelons le plus facilement les personnes ou les choses auxquelles nous nous intéressons le plus.

Supposons que vous voyez un client pour la première fois et apprenez que son nom est M. Durand. Comment allez-vous impressionner la mémoire de son nom et de son visage dans votre cerveau de façon à ce que la prochaine fois que vous aurez l'occasion de le voir vous puissiez vous rap-

peler immédiatement qu'il est M. Durand? Vous pouvez obtenir ce résultat en vous intéressant intensément, pendant quelques instants, à l'exclusion de toute autre idée, à sa personnalité; que, pendant quelques minutes, M. Durand soit pour vous la personne la plus intéressante du monde.

Lorsque vous vous intéressez profondément à ce client, non seulement vous atteignez votre but qui est de vous souvenir de son nom et de son visage; mais vous faites vibrer une corde sensible en son être. La nature humaine est ainsi faite que l'on s'intéresse toujours à ceux qui s'intéressent à nous.

Votre intérêt doit, cependant, être naturel. Les gens s'apperçoivent vite si l'intérêt manifesté n'est pas réel et sont choqués par la simulation Après tout pourquoi ne serions-nous pas réellement intéressés à ceux avec lesquels les circonstances nous mettent en contact? Nous sommes tous, à un sens, frères en ce monde. En plus l'étude de la nature humaine sur le vif est une des études les plus fascinatrices au monde.

Si vous vous faites une règle d'être intensément intéressés à chaque personne que vous rencontrez, vous n'éprouverez aucune difficulté à vous souvenir de son nom. Quand vous rencontrez une personne pour la première fois, regardez-la bien intensément et oubliez toute autre chose. Un peu de pratique suffira pour vous permettre de graver son nom profondément dans votre mémoire de façon à ce que vous puissiez le voir aussi clairement que s'il était imprimé sur un papier placé devant vos yeux.

Puis, ensuite, soyez réellement intéressés aux caractéristiques de la personne qui est devant vous. C'est là tout ce qu'il y a dans le simple secret de se rappeler les noms et les visages des gens.

La Persévérance

Enfin la persévérance vient mettre le comble à toutes les qualités énumérées précédemment. c'est la clef du succès. Vous connaissez tous le proverbe: "Pierre qui roule n'amasse pas mousse".

Il faut être optimiste, savoir attendre et surmonter les difficultés. Pour l'homme qui veut atteindre un but. Quelle vertu est plus magnifique que la persévérance? c'est la manifestation de la foi dans tout ce que cette vertu concerne de réalité militante et d'idéalisme fécond.

Il ne faut pas cependant confondre cette vertu avec l'entêtement, qui lui au contraire est stérile comme un désert.

Il est néfaste, même quand les fins en sont louables, car reposant sur un faux raisonnement un résultat normal ne peut jamais en être la conséquence.

La Patience est un des principaux attributs de l'Energie.

Elle fera supporter les difficultés imprévues, les lenteurs qui marquent toujours le cours de toutes les entreprises. Le courage public s'acquiert (comme tout au monde) par la volonté et l'énergie constante qui sait dompter les nerfs trop prompts à s'alarmer.

Quant au courage moral, le plus glorieux parfois, car il est le plus obscur et porte rarement sa récompense visible, il demande des efforts réfléchis qu'on ne peut obtenir que par la parfaite maîtrise des sentiments.

La Persévérance est d'autant plus difficile à observer qu'elle est plus proche-parent de l'entêtement.

Mes chers Amis, soyez persévérants et vous réussirez. Et quels exemples seraient plus frappants de cette grande qualité chez le commun mortel, que les quelques hommes d'affaires dont les noms me viennent à la mémoire.

Quelques exemples d'hommes d'énergie et de volonté.

L'hon G.-E. Amyot, MM. F.-C. Marquis, Jos. Côté de la Eastern Mfg., Jos. Côté, Tabaconiste, Boivin et Grenier, Turgeon et Gaudreault J.-E.-A. Dubuc, Nap. Jacques, P.-T. Legaré et J.-H. Fortier, J. Picard de la Rock City, Jos. Tanguay, M. Moisan des Produits Puritas, M. Bertrand, échevin.

Ces gens-là ont passé des jours sombres. Honneur à eux. Ces hommes n'avaient pas de capital, ils ont travaillé et persévéré, et c'est le meilleur moyen de réussir. Faites une étude de bien d'autres maisons semblables à celles que je viens de mentionner, 80% ont commencé sans capital. Faites de même. C'était des audacieux.

Nous avons vu jusqu'à présent le bon voyageur travaillant à s'améliorer et à devenir pour ainsi dire parfait voyageur. Est-ce que ses ambitions doivent se borner là? Non, il doit viser plus haut. Il doit avoir un idéal encore plus élevé, devenir patron lui-même.

Les exemples que je vous ai cités tout à l'heure vous prouvent qu'avec du travail, de la persévérance, on peut monter haut dans l'échelle commerciale ou industrielle. Oui, devenir patron, telle doit être votre ambition ultime. Il y a de la place pour vous tous. Notre race notre Province attendent davantage de vous.

Rappelez-vous cependant que le courage, n'est pas étranger à toutes ces qualités de l'homme d'affaire, et par exemple, combien faut-il de courage pour vivre suivant nos convictions.

Pour être ce que l'on est et ne pas prétendre être ce que l'on n'est pas.

Pour dire "non" carrément et avec fermeté quand les personnes de votre entourage disent "oui'.

Pour vivre honnêtement selon nos moyens et non d'une façon déshonnête avec le bien d'autrui.

Pour dire la vérité alors qu'en faisant un pe

t mensonge on pourrait obtenir quelque avantage pécial.

Pour refuser de s'abaisser et de ployer le genoux devant les riches, même si vous êtes pauvre.

Pour chercher dans vos ruines, après un désastre, les éléments de futurs succès. Pour refuser de suivre les mauvais exemples et les coutumes déloyales dans le commerce.

Pour rester à la maison et travailler à vous perfectionner alors que vos camarades passent leur soirée à s'amuser.

Pour demeurer dans une honnête pauvreté quand les autres s'enrichissent par des méthodes discutables dont vous pourriez aisément vous servir vous-même.

Pour s'abstenir du bavardage quand ceux qui vous entourent y trouvent leurs délices et pour prendre parti pour un absent dont on parle en mal.

Pour ne pas se courber devant un préjugé populaire, mais rester sur ses pieds quand d'autres s'aplatissent et font la cour à la louange et au pouvoir.

Soyez audacieux, la fortune favorise les braves.

Messieurs, vous me pardonnerez bien, si j'ai abusé quelque peu de votre bienveillante attention. Il y a tant de choses à dire sur le voyageur idéal que je me suis peut-être laissé un peu emporté par mon sujet. Je vous remercie donc de m'avoir prêté l'oreille aussi attentive.

En terminant, M. Julien a proposé deux résolutions dont M. le président a pris note au nom du cercle:

1° Que jamais un voyageur ne déprécie ses confrères ou une maison d'affaires quelconque.

2° Qu'il serait peut-être bon de faire venir devant le Cercle des conférenciers experts sur l'Art de vendre.

Vente par la poste.

Il y a toujours de ces détaillants qui sont prêts à railler les maisons de commandes par la poste. Autant vaut aboyer après la lune ou se frapper la tête contre un mur de pierre. Le système de vente par la poste est trop profondément ancré pour être détrôné aujourd'hui par quoi que ce soit. Il est devenu un facteur reconnu de la vie commerciale du pays.C'est en vain que le peuple a détruit les premières voies de chemin de fer craignant que cette nouvelle invention tuerait l'élevage des chevaux et les transports hippomobiles de même il est tout aussi vain de médire des maisons vendant par la poste. Le monde avait atteint la période où l'on avait besoin du chemin de fer, il est venu et il est venu pour demeurer. Le monde avait atteint le temps où la maison de vente par la poste était exigée par la situation, elle est venue et elle est venue pour rester. Plus tôt nous comprendrons ce fait et plus tôt nous agirons en conséquence mieux cela vaudra pour nous et pour notre commerce.

En général le détaillant pense qu'il ne peut pas se lancer dans la vente par la poste tout comme les grandes maisons de vente par la poste. Mais cela n'est pas nécessaire. Il peut commencer modestement. Tout d'abord il doit remarquer qu'il a le stock. La vente par la poste n'est qu'un nouveau moyen d'augmenter sa clientèle. Ses frais ne comprendront que ses impressions, le coût de ses liste, et l'envoi de ses prospectus et de ses commandes. S'il a un commerce digne de ce nom, il y aura bien quelqu'un chez lui qui pourra voir à cela en tout ou en partie à ses moments perdus. Il est avéré que c'est une jeune fille, qui aujourd'hui même est loin d'être une vieille femme qui s'occupait de tous les ordres par la poste d'une maison qui est aujourd'hui l'un des établissements les plus importants de ce genre, lorsque cette maison commença ce commerce. Elle recevait la correspondance, préparait la marchandise, surveillait l'expédition.

Pour la réussite de cette entreprise, nous conseillons à celui qui s'y consacre de limiter son territoire aux petites villes et villages des districts de campagne dans un rayon de 20 milles de sa localité. Ses prospectus doivent être faits dans le genre de ceux des grandes maisons. Il ne pourra pas avoir des impressions en couleur du moins ce ne sera pas nécessaire. Mais il devra avoir des clichés. Il n'a pas besoin d'avoir un grand nombre de lignes. Il peut s'en tenir à une seule ligne réellement bonne pour hommes, une pour dames, une pour jeunes filles, une pour garçons, une pour jeunes gens et une pour enfants. Il sera bon d'avoir quelque chose d'assez bon pour les metttre en relief. Cela forcera les gens à s'asseoir pour en causer. Lorsqu'il désirera agrandir son cercle d'affaires, il pourra y ajouter quelques lignes régulières qui seront plus profitables, mais il doit avoir des lignes assez bonnes pour que les gens en parlent. C'est ce qui attire les commandes, surtout celles par la poste. S'il donne un nom spécial à chacune de ces lignes, cela aidera à les faire connaître. Le prospectus peut avoir la forme d'une brochure ou d'un carnet. Pour les six lignes mentionnées plus haut, en réservant une page pour l'introduction, et la couverture, une brochure de 8 pages peut donner de splendides résultats.

Reste à savoir à qui envoyer ce prospectus. Autrement dit où va-t-on se procurer une liste de noms? Il y a plusieurs moyens de l'obtenir. Tout d'abord, asseyez-vous et écrivez tous les noms que

vous connaissez et que vous croyez susceptibles de vous encourager. Vous pourrez être surpris et désappointés du nombre que vous pouvez écrire. Vous pouvez avoir l'impression que vous connaissez presque tout le monde dans votre district, mais lorsque vous en venez à écrire leurs noms sur le papier, vous serez surpris de voir combien peu il y en a auxquels vous pouvez penser.

Prenez ensuite l'almanach du téléphone qui vous donnera un bon nombre de noms. Puis vient la liste des taxes que vous pouvez obtenir chez votre percepteur. Vous pouvez également vous procurer d'autres livres qui vous donneront un bon nombre de noms. Ceux des districts ruraux peuvent être obtenus au moyen des listes de téléphone rurales et aussi les listes des paroisses. Il serait bon d'établir ces listes avant de faire vos impressions car cela vous donnera une idée de la quantité dont vous aurez besoin.

Vous devez avoir quelque système pour tenir compte de vos commandes, de votre liste d'envoi et des imprimés expédiés. Vos listes peuvent être tenues sur un index en carton ou dans un livre. Supposons que pour commencer vous les teniez dans un livre. Vous pouvez les classer soit dans l'ordre des villes, soit dans celui des noms. Régler quelques colonnes après les noms; la première doit être pour la date de l'envoi de la circulaire, la suivante pour les réponses, une autre pour les commandes. Un simple coup d'oeil sur les pages du livre, une semaine après l'envoi du premier lot de circulaires vous montrera immédiatement où vous en êtes et le nombre d'ordres que vous avez reçus. Il est bon ensuite d'avoir une bonne lettre de rappel que vous enverrez au bout d'une semaine à ceux qui n'auront pas répondu, leur rappelant que vous leur avez adressé la brochure, que vous n'avez pas entendu parler d'eux, qu'ils ont probablement perdu la chose de vue et que même s'ils n'ont pas besoin de chaussures pour le moment, vous seriez heureux d'avoir un mot d'eux à ce sujet. Si cette lettre reste sans réponse,accordez-leur encore deux semaines et envoyez leur une nouvelle lettre attirant leur attention sur le fait que vous n'avez pas entendu parler d'eux, ajoutant que, comme ils peuvent avoir perdu la chose de vue et égaré la brochure, vous leur en envoyez une autre en leur faisant particulièrement ressortir la valeur des articles que vous offrez. Vous pouvez avoir une colonne après les noms pour les lettres de rappel indiquant quand vous les avez envoyées.

Il ne faut surtout pas s'effrayer de ce travail. Il est très faisable pour celui qui a l'énergie de l'attaquer et de le poursuivre. Le grand point en votre faveur est que vous avez les marchandises. Vous connaissez le stock. Ce n'est plus la même chose que de commencer un nouveau commerce auquel vous ne connaissez rien. Mettez-vous donc à l'oeuvre et voyez combien d'ordres par la poste vous pouvez enlever à la grande ville.

Les principes élémentaires de la vente.

Certains commis connaissent la marchandise, mais ne savent pas la vendre. D'autres ne connaissent rien du tout ni d'une façon ni de l'autre.

Ce sont les principes élémentaires de la vente qui sont la base fondamentale du succès sur laquelle repose solidement la connaissance de la marchandise et de son emploi.

Des milliers de prétendus vendeurs et des milliers de commerçants eux-mêmes dédaignent ces principes sous le fallacieux prétexte qu'ils les ont appris par leurs longues années d'expérience, ou encore qu'ils sont nés vendeurs et qu'ils connaissent et pratiquent instinctivement tous les secrets d'une bonne vente. Ils ignorent totalement que l'art du vendeur ne se limite pas à présenter un article demandé, à recevoir l'argent et à rendre la monnaie. Il existe des machines capables de faire ces opérations parfaitement bien. La vente qui crée le désir pour des articles dont on ne soupçonnait pas le besoin et qui permet de vendre ces articles de façon à satisfaire le client et à se l'attacher est la seule vente digne de ce nom, ou digne de l'ambition de celui qui entre dans les affaires.

Un grand magasin départemental a publié dernièrement à l'usage de ses employés un petit manuel du vendeur dont nous extrayons ci-dessous les passages les plus importants:

Créer une première impression favorable en étant empressé à approcher le client.

Lorsque le client arrive, quitter tout travail que vous pouvez faire et vous présenter immédiatement.

Rencontrer le client à plus que moitié chemin sans avoir l'air de se hâter.

Soyez courtois. Paraissez intéressé. Souriez. Faites voir que vous êtes heureux de voir le client.

Paraissez énergique. Personne n'aime à être servi par un commis qui éprouve le besoin de s'appuyer sur les rayons.

Votre tenue doit inspirer confiance dans votre habileté. Ayez l'air de connaître votre affaire.

Offrez vos services immédiatement. Une légère inclination du corps ou un petit mouvement inquisiteur des paupières peut suffire. Sinon employez une forme de salutations offrant vos services plutôt que cherchant à vendre.

Evitez les expressions telles que: Quelque chose? ou: Désirez-vous être servi? Vous devez bien penser que le client a besoin de quelque chose sans quoi il ne serait pas dans votre magasin.

Appropriez vos remarques premières, au genre de personne que vous avez en face de vous. Faites et dites tout d'abord ce que vous pensez qui plaira le mieux au client.

Laisser aller vos paroles avec sincérité. Parlez comme si vous pensiez ce que vous dites.

Soyez vif pour montrer les articles qui sont demandés. Vous devez connaître votre stock assez bien pour trouver immédiatement n'importe quel article désiré.

Apportez la marchandise au client, si c'est possible, au lieu de le faire déranger. Le client aura alors certainement l'impression que vous désirez lui rendre service.

Si possible, placez la marchandise dans la main du client, ou tout au moins à sa portée. Le public aime à éviter tout effort physique.

Jugez votre client, tâchez de déterminer sa préférence comme couleur, comme style et comme qualité et essayez de lui montrer tout d'abord ce qui doit convenir le mieux, les articles que le client regarde ou examine peuvent vous donner une idée de ce qui l'intéresse. Sa toilette indique ses goûts.

Présentez votre marchandise de façon à en faire ressortir la valeur, et ne la jetez pas sur le comptoir comme si elle ne vous paraissait pas désirable.

Voyez qu'il ne reste rien sur le comptoir qui puisse nuire à la présentation de l'article que vous montrez.

Comme la première vue d'une marchandise peut créer une impression favorable, montrez-la de la façon qui peut intéresser le mieux le client. Si c'est une cravate, elle paraît mieux lorsque le [illegible] si c'est de la bonneterie elle se présente mieux lorsqu'elle est étallée sur la main, les tissus pour robes paraissent beaucoup mieux lorsqu'ils sont drapés. Démontrez dès le début que ces articles possèdent toutes les qualités que le client peut exiger.

Un chapeau paraîtra mieux sur la tête d'une cliente que dans vos mains. Si une dame demande un costume tailleur, faites-lui essayer la jaquette pour voir si la taille est exacte. Pour cet essai choisissez quelque chose qui à votre idée doit satisfaire la cliente.

Ne demandez jamais: "Quel prix voulez-vous mettre"? Il se peut que la cliente ne le sache pas. En tout cas, si elle fixe un prix qu'elle ne veut pas dépasser, vous aurez ensuite beaucoup de difficulté à lui vendre quelque chose de plus cher.

Commencez à montrer la marchandise aussi promptement que possible. Ne faites pas trop de questions, autrement la cliente se figurera que vous voulez éviter tout effort inutile et que vous ne tenez pas à montrer la marchandise.

La première chose que vous devez dire à propos de la marchandise c'est la raison pour laquelle cette marchandise doit convenir au client que vous êtes en train de servir. Si c'est la question du prix qui est la plus importante pour réussir la vente, traitez-la dès le début. Sinon créez un désir pour l'article et le prix semblera souvent bas comparativement aux avantages procurés par l'achat.

Adaptez votre conversation aux paroles et aux actes de la cliente. Si elle regarde ailleurs pendant que vous parlez, si elle repousse la marchandise loin d'elle et en examine d'autres, vous pouvez être certain qu'elle ne s'intéresse pas à ce que vous dites. Dans ce cas vous devez immédiatement l'attaquer sur un autre point. Si vous parliez du style, passez au prix, à la durée ou à toute autre qualité de la marchandise, si elle vous fait des questions ou qu'elle acquiesce à vos déclarations, vous pouvez voir que vous êtes sur le bon chemin.

Soyez positif dans tout ce que vous avancez au sujet de la marchandise. Ne dites pas: "Je pense ou je crois". Vous devez tout savoir concernant les lignes que vous vendez: d'où les articles viennent, comment ils sont faits, avec quoi ils sont faits, comment ils supportent la comparaison avec des articles similaires, et le service qu'on peut en attendre. Rien n'inspirera plus confiance que de voir que vous connaissez votre marchandise.

Une étude de la marchandise elle-même, des questions posées au fabricant, des conversations avec votre acheteur et l'étude soigneuse et régulière des journaux spécialisés sur ce sujet vous fourniront les renseignements nécessaires pour vous permettre de dire pourquoi la marchandise doit répondre aux besoins de votre cliente et pour vous mettre à même de réfuter toutes les objections que peut faire la cliente.

Pensez ce que vous dites et parlez comme si vous croyiez ce que vous dites. Faites des déclarations comme si c'étaient des faits connus. Faites admettre à la cliente que ce que vous dites est vrai et elle n'aura aucune raison de refuser d'acheter.

Montrez assez de marchandise pour prouver que vous êtes disposé à travailler dur pour plaire à votre cliente, mais éliminez aussi rapidement que possible les articles qui ne sont pas d'un intérêt particulier pour éviter la confusion et pour vous aider à obtenir une décision.

Faites attention au contraste des couleurs lorsque vous présentez la marchandise. Si vous êtes appelés à montrer deux couleurs qui se choquent, ayez soin de placer entre elle un morceau de gris, de noir ou de blanc.

La comparaison directe avec d'autres marchandises peut parfois convaincre la cliente que l'article que vous cherchez à lui vendre est le plus désirable.

Si l'article est recommandé pour sa durée, parlez d'acheteurs précédents qui ont été satisfaits sur ce point.

Une démonstration pratique des mérites de l'article aide beaucoup à la vente. En étirant un tissu élastique vous prouvez sa résistance, en passant un fer électrique chaud sur un tissu froissé vous montrez ses avantages mieux que par des paroles, en lançant un peu de parfum avec un vaporisateur vous donnez à la cliente une meilleure idée

de son odeur que ne pourrait le faire aucune description.

En faisant ressortir directement un point particulier de supériorité vous en découvrez l'existence à la cliente.

Tâchez tout d'abord de présenter la qualité que la cliente désire acheter. Il est beaucoup plus facile à la cliente de dire: "Montrez-moi quelque chose de mieux" que d'admettre qu'elle ne peut pas ou ne veut pas payer le prix demandé.

Répondez avec tact aux objections en ayant l'air d'y accéder. Si la cliente trouve l'article trop cher, vous devez répondre: "Cela peut sembler ainsi, mais..." et vous ajoutez quelques arguments de vente. Rien n'est trop cher. Il y a différentes qualités de marchandises et les unes sont meilleures que les autres pour des raisons qu'un bon vendeur doit connaître.

Allez au-devant des objections. Il est infiniment mieux de dire d'une couleur qu'elle est bon teint que d'attendre que la cliente dise: J'ai peur que cela ne se fane.

Concluez la vente aussi rapidement que possible. Au moment opportun vous voyez que la cliente est bien disposée en faveur de la marchandise, lorsque toutes les objections ont été refutées, montrez quelque avantage qu'il y a à un achat immédiat.

———:o:———

LES PECANS SERONT D'UN PRIX TRES ELEVE

Il n'y en aura pas pour le commerce de Noël. Les amandes nouvelles de Tarragone arrivent sur le marché. Les marchands les cotent de 31 à 33 cents la livre. Les arrivages se font régulièrement à présent que la grève de New-York est terminée. Les noix de France de la récolte de l'an dernier sont de très belle qualité et se vendent à 40 cents la livre. Les noisettes de Grenoble de la récolte de cette année ne seront pas en temps ici pour le commerce des fêtes. Les avelines devraient être abondantes, disent les marchands, et se vendre à peu près sur la même base que les amandes. Il n'y aura guère de pécans écalés pour le commerce de Noël, car les livraisons ne sont pas annoncées avant le commencement de la nouvelle année. Les prix des pécans sont extrêmement élevés étant cotés à St-Louis à un dollar la livre.

Les nouvelles noix écalées sont arrivées au port de Montréal et devraient être sur la marché à brève échéance. Elles se vendront au commerce à 60 cents la livre. Les noix écalées françaises sont très rares et les prix en sont presque prohibitifs. Les noix de Mandchourie rempliront la demande pour les noix écallées. Elles sont cotées au commerce de 80 à 82 cents.

Le marché pour la noix de coco est très ferme; la sorte non sucrée se vendant à 40 cents la livre et la sorte sucrée à 45 cents.

LA FAÇON DE CALCULER LA MARGE DE PROFITS

"Soustrayez de l'unité 100 qui représente le coût, le pourcentage voulu; si donc 25 pour cent de profits sont désirés, soustrayez 25 de 100, ce qui donne 75 Employant 75 comme diviseur; divisé le coût, que nous supposerons être $1.50 par 75; en portant le résultat en deux décimales cela donnera $2.00, ce qui sera le prix de vente. On remarquera que la différence entre le coût de $1.50 et les $2.00 ainsi obtenus, est de 50 cents, soit 25 pour 100 du prix de vente".

Vient de paraître

L'ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE, COMMERCIAL et des Familles .

54e Année

Publié par La Compagnie J.-B. Rolland & Fils, Montréal.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Deux ancêtres du Kaiser", par A.-D. DeCelles; "En Vacances", par Rodolphe Girard; "La culotte de Gédéon", par A. Bourgeois; "Choisissez ma nièce", par Marie-Claire Daveluy, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

Prix 15 cts, franco par la malle 20 cts.

L'HUILE DE KAURI

On commence à exploiter en grand, dans la Nouvelle-Zélande, l'huile de kauri. Avant la guerre, elle se vendait 2 sh. ½ par gallon; aujourd'hui on la vend 10 shillings. On en extrait par raffinage divers produits: d'abord (15%) d'une essence pour moteurs; puis (même proportion) une huile dissolvante employée dans le traitement du caoutchouc; puis 30 % d'huile pour peinture et autant d'huile pour vernis.

Un acre planté de kauris, donne par an 200,000 galons, qui, à 2 sh. ½ seulement, valent 25,000 livres sterling. Les frais de production, pour l'huile embarquée, ne dépassent par un demi-chilling par gallon. L'Etat néo-zélandais possède 100,000 acres de kauris exploitables.

CANTON, CHINE, ABANDONNE LE COMMERCE DU THE

Plus de la moitié des marchands de thé du district de Canton, en Chine, ont abandonné les affaires en 1918, à cause du coût élevé de la production. Il s'y trouve actuellement environ cinquante firmes engagées dans le commerce du thé.

Dans le Domaine du Tabac

Renseignements d'actualité sur le traitenent du Tabac

par F. CHARLAN, Service fédéral du Tabac

Dessiccation du tabac

La récolte de tabac dans la province de Québec paraît être une des meilleures qui aient été récoltées depuis longtemps. Pendant la majeure partie de la saison un grand nombre de plantations souffrirent des conditions de température, et surtout de la sécheresse, on pouvait craindre que le développement des tabacs soit tout à fait insuffisant. Cependant les pluies du mois d'août ont favorisé un nouveau départ de la végétation et l'on a pu voir beaucoup de belles récoltes, tant dans le groupe nord du St-Laurent que dans le groupe de l'Yamaska.

La dessiccation a débuté pendant une période pluvieuse plutôt défavorable.

Les planteurs de tabac doivent veiller spécialement quand les périodes de temps humide se prolongent à tenir constamment en mouvement l'atmosphère des séchoirs, afin d'éviter la formation de poches d'air confiné, particulièrement favorables au développement des moisissures.

On peut indiquer pour la dessiccation les règles générales suivantes:

Rentrer les tabacs au séchoir après un léger fanage sur la plantaison. Ce fanage peut s'effectuer soit en petits tas laissés sur le terrain, soit, ce qui est préférable, sur des étendages. Les lattes portant les plantes doivent être espacées au moins de 6 pouces, de centre en centre. Si l'on dispose de l'espace nécessaire il vaut mieux laisser 7 pouces entre les lattes de Comstock Spanish portant chacune 7 plantes. Au début la dessiccation doit être lente afin de permettre le jaunissage des tabacs dans le séchoir. A cet effet on ouvre très peu les ouvertures latérales, se contentant de laisser ouverts les ventilateurs du toit. On peut laisser le séchoir dans cet état de 1 à 3 jours suivant la température extérieure. S'il fait chaud le jaunissage peut s'effectuer dans 1 ou 2 jours et, dans ce cas, il est même préférable d'ouvrir les ventilateurs horizontaux situés tout à fait à la base du séchoir. Si le temps est plutôt froid le jaunissage exigera un temps un peu plus long pouvant atteindre une semaine. On doit surveiller l'odeur du séchoir en même temps que la couleur des feuilles et ouvrir les ventilateurs dès que l'odeur commence à être tant soit peu forte.

Après que le jaunissage des feuilles a commencé, on augmente la ventilation dans toutes les parties du séchoir. Etant donné le peu de temps dont on dispose dans la province de Québec pour sécher la récolte il vaut mieux effectuer la dessiccation le plus rapidement possible. On peut se guider sur l'état de souplesse des feuilles: Par un très beau temps la ventilation doit être réglée de telle sorte que les parties des feuilles déjà brunes ne soient pas cassantes. Elles servent en quelque sorte de baromètre. Si elles sont cassantes on doit diminuer la ventilation sauf au sommet. Si elles sont trop humides et qu'il fasse beau on doit augmenter la ventilation.

Quand la dessiccation est à peu près terminée, c'est-à-dire que la plus grande partie de la feuille a acquis la couleur brune recherchée, on peut réduire l'humidité par l'emploi de réchauds alimentés au charbon de bois. Dans ce cas on dégage une partie du séchoir assez grande pour éviter tout danger d'incendie, au voisinage d'un ventilateur, afin de faire passer l'air admis dans le séchoir dans la zone chauffée par le réchaud, et de dessécher l'atmosphère. L'emploi de réchauds n'a pas pour objet d'élever la température du séchoir, tout au moins sensiblement, son objet principal est de diminuer l'humidité de l'atmosphère vers la fin de la dessiccation, en cas de période de pluies prolongées.

Au début de la dessiccation, en cas de pluies prolongées, on peut tant que la couleur brune ne s'est pas développée sur les feuilles, se défendre assez bien en ouvrant tout grands les ventilateurs et les portes. Plus tard quand la dessiccation est avancée et que les feuilles ont pris la couleur brune, on peut, si les tabacs contenus dans le séchoir sont en bon ordre, se défendre pendant un jour ou deux, parfois même un peu plus longtemps, contre une période de pluies, en fermant tous les ventilateurs.

Pour cela il faut cependant que les tabacs soient plutôt sur le sec et il est rare, si le mauvais temps se prolonge, quelque étanches que soient les séchoirs, qu'on puisse éviter l'envahissement de l'humidité. Dans ce cas le seul moyen efficace est l'emploi des réchauds au charbon de bois.

Fermentation

Quand les tabacs ne doivent pas être placés de bonne heure sur le marché, il est préférable de les faire fermenter.

Aussitôt après le manocage, ils sont empilés en bancs de cinq à six pieds. On place un thermomètre au centre de la pile afin d'en contrôler la température. Celle-ci s'élève plus ou moins rapidement,

et plus ou moins haut, selon l'état d'humidité des produits, le volume et la hauteur des piles, et la température de la salle où les tabacs sont massés. On ne doit pas la laisser monter au delà de 120 à 125 degrés Fahrenheit. A ce moment la pile sera démontée et reconstruite à côté, en prenant soin de placer à la partie centrale de la nouvelle pile les tabacs qui se trouvaient à la partie basse et à la partie supérieure de la première. On obtient ainsi une fermentation égale de toutes les parties de la masse.

La pile primitive doit être démontée non seulement quand la température a une tendance à dépasser le maximum au delà duquel des avaries sont à craindre, mais encore quand la fermentation diminue et que la masse des tabacs a une tendance à se refroidir.

La température s'élève de nouveau dans la deuxième pile, mais moins rapidement et moins haut que lors de la première fermentation. On laisse cette pile refroidir jusqu'à ce que les tabacs soient à peu près à la température de la salle où la masse est construite et l'on peut alors les emballer.

On peut quand on dispose d'une quantité de tabac plus considérable, construire des masses plus larges que la somme des longueurs de deux manoques imbriquées; la fermentation est alors plus régulière et plus facile car il y a moins de perte de chaleur. Mais la construction et la conduite de pareilles masses exigent une certaine pratique, des conditions d'installations particulières, et elle doit être surveillée par des ouvriers expérimentés.

On peut aussi emballer les tabacs en caisses dans lesquelles la fermentation s'effectue au cours de l'été suivant, ou quand elles sont placées dans des salles à température convenable.

La partie des manoques qui porte le lien est toujours à l'extérieur et les caisses, dont la longueur varie avec la dimension des produits, sont pressées de manière à donner des poids nets de 275 à 300 livres par caisse. On laisse à chaque extrémité un espace vide où se dégagent les produits volatils de la fermentation, et les parties correspondantes des caisses son assemblées de manière à laisser à l'air un libre passage. Afin d'éviter le remplissage complet des caisses au moment de l'emballage et surtout de la pression, on dispose aux extrémités de ces dernières, avant de les remplir, des planches de 1½ à 2 pouces d'épaisseur, que l'on retire après avoir donné la pression.

Il arrive parfois que, dans la fermentation en caisses, les tabacs ne fermentent pas également à la partie centrale et à la partie extérieure. L'inconvénient principal est que l'on ne peut pas surveiller la marche de l'opération et, de l'ouverture des caisses, on constate parfois qu'une partie des tabacs a trop fermenté et a été avariée, tandis qu'une autre n'a subi qu'une modification insuffisante.

La fermentation peut aussi se faire dans de simples balles. Celles-ci seront empilées sur une hauteur de trois ou quatre rangs, et déplacées de temps en temps pour remettre à la partie centrale les balles qui se trouvent à la partie supérieure. Ce procédé est, de beaucoup le moins recommandable.

Avant de mettre les tabacs en balles ou en caisses on doit s'assurer que, quoique souples ils sont parfaitement secs et que les côtes soient complètement réduites. Ne pas prendre cette précaution serait s'exposer à des avaries à peu près certaines.

Dépente — Mise en bancs.

On s'assurera que la dessiccation est terminée en examinant soigneusement la grosse côte des feuilles, ou nervure médiane.

Les produits sont en état d'être dépendus quand le limbe de la feuille a pris sa couleur normale brun plus ou moins clair, et que les côtes sont ridées sur toute la longueur; éventrées, ces dernières doivent sembler formées d'un amas de fibres indépendantes, (en effet il ne doit plus subsister que le tissu ligneux). On peut encore presser la côte près de son extrémité inférieure et s'assurer qu'il n'en sort pas de matière humide; il ne faut pas confondre avec l'eau le produit visqueux qui est parfois ramené à la surface quand on emploie ce procédé de vérification.

Le tabac bon à dépendre doit être souple sans être humide et garder assez d'élasticité pour reprendre sa forme initiale aprè savoir été pressé dans la main.

Le temps convenable pour la dépente est un temps ni trop sec ni trop humide.

Par un temps trop sec les produits perdraient leur souplesse et seraient dans de mauvaises conditions pour les manipulations ultérieures; par un temps trop humide ils pourraient absorber une quantité d'eau exagérée qui nuirait à leur bonne conservation. Ce que l'on désigne communément sous le nom de temps doux est le temps le plus convenable.

Les tabacs dont la dessiccation est terminée ne doivent pas rester plus longtemps dans les séchoirs ils ne peuvent désormais que s'y abîmer, se tendre sous l'effet des variations hygrométriques, perdre leur solidité, et parfois même moisir au contact des tiges.

Aussitôt secs, les tabacs seront écotonnés ou effeuillés, et l'on en fera de petits tas bancs dans lesquels ils se maintiendront souples jusqu'au moment du tirage et du manocage.

Ces bancs doivent être de faible hauteur, les feuilles sont disposées sur deux rangs, la pointe à l'intérieur. On les visitera souvent afin de s'assurer qu'il ne s'y produit pas d'élévation de température auquel cas ils seraient démontés et reconstruits sur un emplacement voisin. Les bancs ainsi formés seront recouverts de linge, pour éviter que les produits perdent leur souplesse, mais on ne les cha-

gera pas, afin qu'il ne se produise pas de fermentation. Lorsque les tabacs sont dépendus dans des conditions d'humidité convenables, le séjour en bancs améliore leur couleur, celle-ci s'égalise et les marbrures légères disparaissent.

Manocage.

Le manocage, ou mise en mains, consiste en la réunion d'un certain nombre de feuilles, — de 15 à 50 — liées près de l'extrémité la plus grosse de la côte au moyen d'une autre feuille légèrement enroulée et dont la pointe se perd à l'intérieur de la main ou manoque.

Le manocage doit être précédé d'un tirage des produits, afin que le planteur soit en mesure d'emballer dans les mêmes balles ou caisses, des tabacs de la même qualité. Les points principaux sur lesquels doit porter le tirage sont: la longueur des feuilles, leur épaisseur et leur élasticité, leur couleur, etc., les feuilles brisées ne doivent jamais être mélangées avec les feuilles en bon état.

Le tirage est un travail assez délicat et qui, demande quelques pratiques; on s'y forme cependant rapidement et une récolte mieux présentée gagne toujours en valeur.

Après la mise en manoques les tabacs doivent être remis en bancs. Ces derniers comprennent deux rangées de manoques dont les pointes sont placées à l'intérieur, chevauchant légèrement. On les monte jusqu'à une hauteur de trois pieds au plus, en les chargeant légèrement, après les avoir entourés de linge destiné à les mettre à l'abri de la dessiccation. Les produits doivent être visités plus fréquemment que lors de la mise en bancs avant le manocage, car les tabacs manoqués se tassent plus facilement et ont une rendance à fermenter beaucoup plus grande.

On peut cependant conserver les bancs de manoques pendant un temps assez long, surtout si la température n'est pas très élevée. Il faut éviter toutefois que les bancs gèlent, et on doit les installer dans des locaux où cet accident ne soit pas à craindre.

Il faut se méfier des locaux froids et humides, dans lesquels les tabacs moisissent parfois avant de montrer la moindre tendance à fermenter. Quand on conserve des tabacs dans un local froid, ce local doit être en même temps sec. Au-dessus d'une certaine température voisine de la gelée les tabacs ne se déssèchent que très lentement. On les retire un peu raides des bancs provisoires et ils s'assouplissent rapidement quand on les transporte de nouveau dans des salles plus chaudes et légèrement humides.

Les tabacs sont emballés au moment d'être mis sur le marché, les manoques légèrement imbriqués, de manière que les pointes soient toujours à l'intérieur Les balles sont légèrement pressées, jusqu'à ce qu'elles aient une consistance suffisante pour résister aux manutentions et aux transports. Elles sont entourées de toiles ou de papiers épais, et liées avec des sangles ou des liens assez larges pour ne pas entamer les produits.

F. Charlan.

SUPERFICIE EN TABAC

Une première tentative a été faite, cette année, pour recueillir des statistiques relatives à la culture du tabac dans la province, vu l'expansion que prend la culture de cette plante industrielle à cause de l'augmentation de son prix de vente. La superficie plantée en tabac, au mois de juin dernier, est de 22,360 acres contre 12,257 acres en 1910. Ces 12,257 acres plantés en tabac avaient donné une récolte de 10,095,901 lbs, ce qui était une moyenne de 823 lbs par acre. En supposant que la récolte de cette année donne un aussi bon rendement elle serait de 18,402,286 lbs. L'on peut se faire une idée de la valeur de cette récolte attendu que le prix de vente ne sera probablement pas inférieur, en moyenne à 50 la lb, ce qui représenterait une somme de plus de $9,000,000 pour la production de la plante à Nicot.

CARGAISON DE CIGARETTES

Le steamer Novgorod, un transport du gouvernement français qui était détenu ici par le ministre de la marine est parti récemment pour Falmouth, Angleterre. Il emportait une grosse cargaison de farine, ainsi qu'une forte quantité de cigarettes assurées pour $150,000. Il y a rareté de cigarettes en France et ce pays semble compter sur le Canada pour s'en approvisionner.

TRAVAILLEURS EN TABAC:

L'union des travailleurs des manufactures de tabac, à sa dernière assemblée, a procédé à l'élection de plusieurs officiers, ainsi: M. Alfred Martineau a été élu 2ème vice-président, par acclamation; M. Cyrille Soulière et Mme Lefebvre furent élus syndics; MM. Dalmovich et de Champlain, auditeurs, et MM. Martineau, Soulière et de Champlain, délégués au conseil des métiers et du travail.

Les résolutions suivantes furent adoptées: Qu'afin d'activer l'assistance des membres aux assemblées, un tirage soit fait à chaque séance, et que pour prix, le gagnant recevra la remise de sa contribution d'un mois; que chaque membre qui fera entrer deux nouveaux membres dans l'union recevra un bouton en or permanent du local. Les assemblées auront lieu, à l'avenir, les 1er et 3ème vendredis du mois, en la même salle, des quartiers du Transport, 3 Notre-Dame est.

DES MANUFACTURIERS DE TABAC PEUVENT-ILS GARDER DES TABACS FABRIQUES NON EMPAQUETES ET ESTAMPILLES?

La fabrication du tabac pour usage personnel—Action contre des manufacturiers de St-Roch l'Achigan renvoyée avec dépens.

Texte du Jugement

Province de Québec
District de Joliette
No 8431

COUR SUPERIEURE

Le 6e Jour d'octobre 1919.

Présent: L'Hon. Juge Loranger, J. C. S.

A. L. SIFTON, Es-Qualité, Demandeur

VS

ERNEST ARCHAMBAULT & al, Défendeurs

Le Demandeur réclame une pénalité de $50. à $500. des Défendeurs qu'il accuse d'avoir eu en leur possession des tabacs fabriqués non empaquetés et estampillés, et d'avoir illégalement vendu et offert en vente des tabacs fabriqués non empaquetés et estampillés, conformément à la loi du Revenu de l'Intérieur.

Voici les faits. Les Défendeurs sont cultivateurs et planteurs de tabacs. Dans le cours du mois de juin, l'Officier préventif Masson se rendit chez les Défendeurs à St-Roch de l'Achigan, et saisit environ huit livres de tabac blanc en torquettes, comme suit: un gros rouleau de tabac à fumer et plusieurs petits rouleaux de tabac à chiquer.

Le Demandeur prétend que ce tabac est fabriqué contrairement à la loi en ce que les Défendeurs avant de préparer leurs torquettes, ont enlevé le coton du tabac. La feuille doit être intacte, dit-il, et l'on constate qu'une partie du coton a été enlevée, avant de rouler les feuilles, et cela constitue une offense, pour laquelle on demande la pénalité susdite.

Les Défendeurs repoussent cette théorie en disant, que le tabac n'a pas été écoté, car en examinant attentivement les feuilles, l'on constate que le gros bout du coton a été enlevé mais que la feuille contient le ligament qui la traverse, d'ailleurs cette partie du coton qui a été enlevée ne fait pas partie de la feuille, c'est le bout qui relie la feuille à la tige.

Le Défendeur Ernest Archambault jure que c'est lui qui a roulé ce tabac, et qu'il n'a pas enlevé les tiges, comme le prétend le Demandeur. Ce tabac a été préparé par lui pour son usage personnel, il a fait les petites torquettes pour chiquer, et le gros rouleau pour fumer. Aucune partie de ce tabac n'a été mise en vente, vendue ou offerte en vente par aucun des Défendeurs.

D'alleurs aux termes du Statut, les Défendeurs ont droit à 30 lbs. chacun du tabac fabriqué, pour leur usage personnel, et le tabac faisait partie des 60 livres que la loi leur permet de garder.

A cela le Demandeur réplique que même si les Défendeurs veulent bénéficier du principe que la loi leur accorde de garder 30 livres chacun, ils doivent, s'ils le mettent en torquettes, rouler les feuilles sans enlever les tiges. La loi va-t-elle jusque là? Si elle permet au planteur de réserver 30 livres pour son usage personnel, est-il raisonnable de croire que le législateur a entendu prescrire au planteur, la manière dont il devra chiquer ou fumer le tabac qu'elle lui accorde, libre de toutes charges.

S'il plait au planteur de fumer ou de chiquer le tabac libre de ses tiges, personne ne peut l'en empêcher. Les 30 livres de tabac réservé au planteur sont libres et non sujettes au droit d'Accise, ni à la loi du Revenu. Le Législateur les a soustraits spécialement à tout contrôle de la part du Revenu en les accordant au planteur, en pleine propriété "Donner et retenir ne vaut".

Le Demandeur a cité les articles 8 du Statut en égard de l'Art. 175, Règlements concernant le tabac, aussi les chapitres 34 7 Ed. VII, et le Chap. 6, 5 Geo. V, Art. 279.

Je ne puis me rendre à cette manière d'interpréter le Statut, pour moi l'Art 125 des Statuts Refondus du Canada, en accordant 30 livres de tabac fabriqué au planteur, pour son usage personnel, suspend quant à ces 30 livres les formalités qu'il exge pour la fabrication du tabac en général.

Il résulte de la preuve faite.

1. Que les Défendeurs n'ont pas vendu, ni mis en vente, ni offert en vente, du tabac fabriqué non empaqueté et non estampillé, conformément à la loi.

2. Qu'ils ont en leur possession une certaine quantité de tabac fabriqué, non empaqueté et estampillé, mais que la loi leur permettait de garder le dit tabac (Art. 125 St. Refondus du Canada) pour leur usage personnel;

En face de cette preuve qui n'a pas été contredite, la Cour n'a pas, d'hésitation à en arriver à la conclusion que le Demandeur n'a pas raison de réclamer la pénalité, parce que les Défendeurs n'ont commis aucune infraction à la loi.

Pour ces motifs, la Cour maintient la défense et RENVOIE la dite action du Demandeur.

J. C. S.

LES AMERICAINES ABUSENT DU TABAC

Les statistiques du département de l'intérieur montrent qu'il s'est vendu moins de cigares, de tabac à fumer et de tabac à chiquer, au cours de l'exercice financier de 1919, que durant les sept dernières années. Par contre, le débit des cigarettes a été plus considérable et l'on attribue ce fait à l'habitude de fumer chez les femmes qui prend chaque jour des proportions plus grandes.

PRECAUTION IMPORTANTE A PRENDRE

Pour éviter l'usure du tabac après que la dessiccation est achevée.

Une fois la dessication achevée la précaution la plus importante à prendre est d'éviter l'usure à la pente. M. F. Charlan, chef du Service des Tabacs, à la Ferme Expérimentale d'Ottawa, définit cette usure comme suit:

On appelle ainsi la détérioration que subissent les feuilles quand elles sont soumises à des alternatives répétées d'humidité et de sécheresse. Pendant les périodes durant lesquelles la souplesse de la feuile est exagérée, cette dernière peut-être envahie par des moisissures, qui se développent au détriment du tissu qu'elles désagrègent plus ou moins. Dans les cas d'invasion grave l'élasticité est complètement détruite et, ce qui est beaucoup plus sérieux, les tabacs moisis se prêtent mal aux manipulations dans les entrepôts.

La dessication des tabacs de la province de Québec, favorisée par des conditions de température presque idéales, touche à sa fin.

Les quelques côtes grasses qui restent encore peuvent être facilement réduites par l'emploi de réchauds au charbon de bois. On peut recouvrir à ces derniers soit pour achever la dessication des côtes, soit pour combattre l'excès d'humidité vers la fin de la dessication, moment où les feuilles peuvent être le plus facilement envahies par les moisissures.

La récolte de 1919, promet d'être beaucoup plus saine que celles des deux ou trois dernières années, beaucoup trop humides. En particulier la la récolte de 1918 a été considérablement endommagée par les moisissures avant le moment de l'écotonnage.

Il est difficile de lutter contre les moisissures la seconde période de la dessication, alors que le séchoir contient encore un grande proportion de feuilles vertes, ce qui rend la conduite des feux assez délicate, mais la chose est possible vers la fin de l'opération quand toutes les feuilles ont pris la couleur voulue et qu'il ne reste plus à sécher que les côtes, car on peut alors sans danger faire des feux assez vifs.

Certaines moisissures du tabac sont détruites par la fermentation, d'autres, au contraire trouvent dans la fermentation du tabac des conditions de température favorables à leur développement, elles envahissent les masses ou les caisses au point que les produits deviennent pour ainsi dire invendables. s'ils ne sont pas rendus inutilisables. C'est une perte sérieuse qui pourrait être évitée par un peu de soin de la part du cultivateur.

Le moyen d'éviter l'usure à la pente est de commencer l'écotonnage de bonne heure, dès que la dessiccation des tabacs est complètement terminée, c'est-à-dire dès que les côtes ne contiennent plus d'humidité. L'écotonnage des tabacs de la province de Québec, devrait être entrepris beaucoup plus tôt qu'on ne le fait généralement. Cette année, en particulier, il n'y a pas de raison pour que ce travail ne soit pas très avancé vers la fin du mois de novembre, en supposant qu'il ne soit pas terminée à cette époque.

Des tabacs sains, non envahis par les moisissures, écotonnés au degré d'humidité convenable, c'est-à-dire ne contenant pas plus de 25% à 28% d'humidité peuvent être conservés intacts, en petites bales pas trop pressés, non manoqués, dans un local froid mais à l'abri de la gelée, pendant environ deux mois. Ceci permet aux cultivateurs de commencer l'écotonnage de bonne heure en novembre, et de conserver leur récolte jusqu'au moment de la livraison à l'entrepôt, qui pourrait s'effectuer à partir du 1er décembre.

En résumé, il est dangereux de laisser séjourner des tabacs dans les séchoirs trop longtemps après que la dessiccation est achevée. La théorie qu'il est nécessaire que les tabacs gèlent dans les séchoirs avant d'être écotonnés ne s'appuie pas sur aucune donnée sérieuse. Quand la feuille est sèche, c'est-à-dire que la réduction des côtes est achevée, on doit profiter du premier temps assez doux pour la ramener au degré de souplesse nécessaire et entreprendre l'écotonnage sans plus tarder.



Usine à sel Windsor, Ont.

Depuis des années, la pureté et la qualité du Sel Windsor ont aidé le commerce de l'épicerie du Canada.

C'est la raison pour laquelle presque tous les épiciers vendent

LE SEL DE TABLE WINDSOR

Windsor Table Salt
Made in Canada

The Canadian Salt Co., Limited

CONSEILS SUR LA RECOLTE DE TABAC 1920

(Notes des Fermes expérimentales)

Sans avoir été idéale la saison 1919, dans Québec, a été plus favorable pour la culture du tabac que celle des deux ou trois années précédentes, et, dans l'ensemble, la récolte 1919 est supérieure comme qualité à celle des dernières années.

Le temps favorable de l'arrière saison a remis en état le plus grand nombre des plantations tardives, et la dessiccation s'est effectuée dans d'excellentes conditions. On peut compter qu'il n'y aura que de faibles avaries à la pente et relativement peu de côtes grasses.

Bien qu'on ne constate pas l'emballement qui s'est produit à certaines périodes dans l'achat des récoltes 1918 et 1917, la récolte 1919 semble se placer facilement à des prix avantageux pour le cultivateur. Ceci est vrai particulièrement des bonnes récoltes de Comstock Spanish.

Quel est l'avenir réservé à la récolte 1920? D'après les renseignements qui nous parviennent il est certain qu'on ne produit pas dans la province de Québec une quantité de Comstock Spanish suffisante pour satisfaire aux besoins de la consommation du Canada. Les meilleures parties des récoltes de Comstock Spanish sont utilisées comme enveloppes de cigares et la demande des tabacs pour enveloppes est loin d'être satisfaite

Les feuilles courtes du Comstock Spanish sont, depuis plusieurs années, utilisées comme filasses à cigares de plus en plus demandées. La légèreté de ces produits et leur goût neutre, les font rechercher pour des mélanges avec des tabacs plus arômatiques. Par conséquent, on ne saurait trop encourager les planteurs de la Province de Québec à développer la culture du Comstock Spanish. C'est une variété précoce, d'un rendement moyen de 1200 livres par arpent, d'une dessiccation relativement rapide, en un mot une de celles dont la culture est sujette au minimum possible de risques.

Ces recommandations ne doivent pas faire perdre de vue que la demande des grands tabacs comme les Connecticuts, le General Grant, etc. est restée la même et doit, elle aussi, être satisfaite. Certains districts de la Province de Québec, surtout dans le groupe Nord, se sont fait une spécialité de la culture de ces tabacs, et ils auraient tort d'y renoncer. Les prix payés pendant les dernières années pour ces grands tabacs à pipe n'ont pas toujours été aussi avantageux, toute proportion gardée, que ceux offerts pour les bonnes récoltes de Comstock Spanish, mais il faut tenir compte de ce que les Comstock Spanishs ont été l'objet d'une demande spéciale, par suite de l'insuffisance générale, tant aux Etats-Unis qu'au Canada, des stocks de tabac pour enveloppes de cigares Dès que la situation sera rétablie l'écart de prix entre les Comstock Spanish et les tabacs à pipe redeviendra normal, c'est-à-dire correspondra plus ou moins à la différence entre les rendements en poids des variétés qui les produisent.

Un facteur nouveau, des plus encourageants, dont il ne faudra cependant pas exagérer l'importance, tout au moins trop rapidement, est la possibilité d'exporter sur l'Angleterre une certaine proportion des tabacs provenant des récoltes de Québec. Les expéditions sur l'Angleterre ont déjà commencé, et, pour peu que les prix des tabacs canadiens puissent faire concurrence à ceux des tabacs américains similaires, nous sommes certains d'un large marché pour certains types de tabacs à cigare de l'autre côté de l'Atlantique. C'est pourquoi, tout en engageant les planteurs de la Provnice de Québec à maintenir et même accroître légèrement les superficies consacrées à la culture des grands tabacs à pipe au cours des années précédentes, nous recommandons d'étendre le plus rapidement possible les cultures de Comstock Spanish. On devra cependant tenir compte de ce que, au sujet du Comstock Spanish, il ne s'agit pas autant pour nous de produire une très forte récolte que d'obtenir une récolte d'excellente qualité, contenant une proportion aussi grande que possible de feuilles pour enveloppes, d'une finesse suffisante et d'une bonne combustibilité.

F. CHARLAN,
Chef du Service des Tabacs.

NOUVELLES DE LA HAVANE

Les exportations de cigares de la Havane, en se plaçant au point de vue quantités ont augmenté notablement pendant le mois d'octobre, en comparaison avec les envois du mois correspondant en 1918. Si les profits des manufacturiers ont augmenté en proportion, on doit se montrer satisfait dans les cercles du cigare. Malheureusement le coût de la production a fait plus que d'être en rapport. Des salaires plus élevés, de plus forts montants payés pour l'achat du tabac, de plus grosses dépenses d'opération placent le manufacturier dans une position où il doit faire des calculs serrés pour se maintenir en affaires.

Les exportations de cigares de la Havane par steamer Mexico le 31 octobre se sont élevées à 747 caisses, contenant 4,526,788 cigares, qui furent consignés aux pays suivants: à la Grande Bretagne, 2,705,588; aux Etats-Unis, 1,150,550; à l'Argentine, 270,700; à la Suède, 76,000; à l'Australie, 65,750; à la Belgique, 47,600; à l'Afrique Anglaise, 39,000; à l'Uruguay, 35,000; au Danemark 30,000; au Portugal, 29,500; au Canada, 26,000; à l'Egypte, 15,300; à la Norvège, 13,000; à Gibraltar, 10,500; à la Finland, 10,000; et aux Pays Bas 1,400 cigares.

Rigorisme

LA SUPPRESSION DES SPIRITUEUX

A la nouvelle d'une loi fédérale interdisant l'u-ge des spiritueux dans toute l'étendue des Etats-nis d'Amérique, l'être double, l'être franco-amé-ain qui signe ces lignes a caressé ses deux bar-s en signe de méditation. Car, malgré la mode, partie américaine et sa partie française portent utes deux, la barbe, la vieille barbe de l'oncle Jo-than et de Jacques Bonhomme.

Bornsol, donc, a réfléchi — et souri. Il y a, en et, ample matière à réflexions et à sourire dans ci.

D'abord, spiritueux s'entend, en France, des ux-de-vie, alcools et surtout des liqueurs fortes. Nord-Amérique, il s'agit, sous ce vocable, de t ce qui contient de l'alcool — peu ou beaucoup rhum, cognac, kirsch, cassis, vins, cidre et biè-.. Voilà qui est étendu, strict et sévère. Born-, en ses entendements américain et français, uve la chose excessive et pense que la loi ne a pas sérieusement appliquée, tout au moins s les villes. On boira clandestinement et un peu s dangereusement, les liqueurs vendues en ca-tte seront plus nocives. Et après quelque ps, ce cycle d'abstinence obligatoire prendra sans que l'éducation du peuple soit faite, la con-nte étant impuissante à réformer vraiment, au d, les âmes au regard des vices — surtout nd elle exagère.

Ce qui autorise à penser que ce rigorisme ura qu'un temps? Mais les précédents, car il y a. Avant 1840 on buvait, en Amérique, libre-nt et sans que les gens sobres, modérés y vis-t plus de mal que les gens sobres et modérés urope n'en voient à satisfaire leur soif et leur t de l'entrain en avalant un verre de cidre ou vin, en humant quelques gouttes de fine cham-ne. On avait, dans les maisons américaines, la teille du "spiritueux" si pourchassé plus tard, n en buvait suivant les besoins — on en offrait ne au pasteur en tournée. Après les immigra-s, l'abstinence se dessina. Peut-être le flot immigrants avait-il apporté trop d'ivrogne-... On comprend les périls que l'alcoolis-par ses violences, pouvait faire courir à des s neuves, à des populations en pleine lutte con-la brousse, le désert, la friche, la nature vaste ure du continent américain, en pleine fusion de s aussi, en bouillonnements d'origine diver-..

On ne but plus... pendant un temps assez . Et si les grands-pères des Américains actuels aient librement, comme on mange, leurs pères s'abstenaient... tant que l'usage n'est plus aux s-Unis de servir des boissons aux repas, sauf hé ou le café au lait. On absorbe — quelque-fois sec, comme on dit en France — avant et après les repas et il arrive qu'en continuation, par habitude de ces temps d'abstinence, maints habitants passent à la cave avant d'aller dîner ou y descendent en sortant de table pour des rasades sérieuses et discrètes... Cela est une petite dissimulation et s'il y en eut de semblables au temps où l'on ne buvait pas, on connaît des exemples touchants du scrupule extrême avec lequel les consciences droites et minutieuses éloignaient l'alcool de leur consommation.

Cette anecdote entre autres: En Nouvelle-Angleterre, les pommiers sont nombreux et le cidre, durant l'ancienne période, où l'on buvait librement, était la boisson courante du pays. Vint l'abstinence. Chacun s'engagea à ne plus consommer d'alcool. L'alcool devint le poison et aussi le péché dont il fallait se garder.

Cependant des pommes aux années d'abondance, se perdaient. Car si l'on pouvait consommer le jus doux de la pomme, on n'en pouvait conserver — car la fermentation en faisait un spiritueux et le premier bon moment du doux jus passé, il fallait laisser le liquide devenir vinaigre.

Un honnête et digne artisan qui adjoignait à son labeur d'usine la culture de son jardin s'avisa que son surcroît qu'il allait vendre au pressoir communal pouvait bien servir à tout autre chose qu'au jus doux ou au vinaigre. Il acheta donc, par scrupule, un petit moulin pour lui-même. Et ceux qui connurent sa maison peuvent jurer que ni lui, ni sa femme, ni les siens ne connurent de cidre fermenté que les quelques bouteilles où, en cas d'épanchement de bile, on mêlait des oeufs battus pour faire ce vieux remède: egg in hard cider, qui, mauvais ou bon, avait son antique réputation venue de la vieille Europe...

Touchante aussi fut cette aïeule qui, trempant ses lèvres dans du cidre fermenté et piquant sa langue de quelques gouttes pétillantes, regretta de n'en pouvoir boire si peu que ce fut et continua de s'en priver... Comique fut cette gouvernante d'âge canonique qui, ayant eu de son médecin ordonnance de prendre du stout pour se fortifier, alla se plaindre au bout de quelque temps de l'inefficacité du remède. "Et cependant, dit-elle, j'ai presque fini la bouteille. — Depuis un mois!.... Combien en preniez-vous donc? — Une cuiller par jour!..."

Ah! le rigorisme, les contraintes excessives, quel bon régal pour le vieux temps qui retourne avec une infinie patience son éternel sablier! Il les voit passer, repasser. Le tsar supprime l'alcool, d'un coup, par ukase. Les naïfs s'extasient: quel miracle, quelle transformation! le moujick ne boit plus! La Russie économise... Le tsar tombe; la contrainte cesse, le vice reparaît, plus terrible; l'éducation n'était pas faite et la brute comprimée explose et se venge.

BORNSOL.

L'INCORPORATION DES COMPAGNIES A QUEBEC

Les hommes d'affaires se plaignent amèrement des retards apportés dans la livraison des lettres patentes demandées en vertu de la loi des compagnies de Québec. Il est facile de comprendre que lorsque des hommes d'affaires demandent l'incorporation d'une compagnie, c'est qu'ils en ont besoin, et tout retard apporté leur cause des ennuis et des dommages appréciables, car dans l'intervalle ils ne peuvent procéder à l'organisation de la compagnie ou à la souscription du capital-actions ,ou faire toute autre transaction, et lorsqu'il s'écoule deux ou trois semaines entre la date de l'aplication demandant l'incorporation et celle de l'émission des lettres patentes, ce laps de temps représente quelquefois des sommes assez élevées. Ces dépenses sont inutiles et pourraient facilement être évitées. Nous savons bien que ces retards cependant ne sont pas de la faute du secrétaire de la province ou du sous-secrétaire, ou du personnel de son département, mais la cause est due à ce que la loi prévoit que les lettres patentes soient signées par le lieutenant-gouverneur, et comme il peut arriver que le lieutenant-gouverneur de la province de Québec soit malade, ou soit allé à la chasse, et que dans ces occasions il ne puisse aller au bureau pour signer les lettres patentes, des jours et des semaines se passent avant que les lettres patentes soient signées et émises.

Il nous semble qu'il serait facile d'adopter à Québec le même système qui est en vogue à Ottawa pour l'émision des lettres patentes en vertu de la loi des compagnies du Canada. En effet, l'acte concernant le département du secrétaire d'Etat au chapitre 76 des Statuts Revisés prévoit à ce que le député-ministre signe et certifie l'enrégistrement des lettres patentes et de tous documents dont l'enrégistrement est requis.

La conséquence de ces retards dans l'émission des lettres patentes à Québec est que les hommes d'affaires préfèrent demander des lettres-patentes à Ottawa plutôt qu'à Québec parce qu'ils peuvent les obtenir dans trois ou quatre jours, et c'est autant de revenus de perdu pour la province de Québec.

Nous croyons qu'il est suffisant d'attirer l'attention sur ce point de Sir Lomer Gouin qui s'est toujours montré des mieux disposés vis-à-vis le commerce pour que ce changement soit fait dans la loi des compagnies de Québec dès la prochaine session.

Phone St. Louis 4139

ARMAND GRAVEL

Ferronneries, Peintures, Vernis,
Tapisseries, etc.

Coin Waverley et Bernard MONTREAL.

COMMENT LES FEMMES FONT VENDRE LA PEINTURE

La production des meubles de bureau atteint 70% de la production des meubles de maison. Un fait qui indique un grand marché possible pour la peinture et le vernis.

La presse spéciale au commerce de l'ameublement fait ressortir des points intéressants pour les négociants en peinture. D'après les statistiques récentes, la production des meubles de bureau atteint 70% de la production des meubles de maison.

Nous supposons que personne ne niera que la principale cause de cette augmentation énorme de l'agencement des bureaux est dûe à la présence d'un si grand nombre de femmes dans les affaires depuis la guerre. Ce n'est pas seulement des bureaux, des tables et des chaises dont on a eu besoin. Dans beaucoup de bureaux cela a été un vrai réveil et on a commencé à s'apercevoir que les vieilles choses étaient tristes et quelquefois même honteuses à voir.

Avec le sang nouveau est venue la nouvelle atmosphère du bureau.

C'est justement là qu'il y a place pour la peinture et ses dérivés. Les femmes sont des rénovatrices chroniques en affaires comme dans leur intérieur. Elles ne sont jamais satisfaites que lorsqu'elles ont modifié une chose ou l'autre pour la rendre un peu plus conforme à leur désir. Dans chaque bureau ce sont de bonnes vendeuses de peinture et poli.

Parmi tous les meubles de bureau actuellement en service, il y en a déjà qui ont besoin de peinture, de vernis ou de poli, quelques bureaux demandent même les trois, sans compter les autres produits que le vendeur de peinture a dans son sac.

Allez-y. C'est votre affaire. Et chaque femme qui travaille dans un bureau est d'avance votre amie.

Peu d'hommes d'affaires font polir leur mobilier de bureau plus d'une fois par an. Ils oublient machinalement les inconvénients qui les entourent. Il faut les décider, mais ne sont-ils pas humains? Une fois que vous l'aurez intéressé, le chef de maison s'intéressera à beaucoup d'articles de votre stock tels que peintures à plancher, vernis spéciaux, pinceaux, balais, cire à plancher, bronze pour radiateurs, etc...

Pendant ce temps les femmes d'affaires restent dans leur intérieur, maintenant que la guerre est finie. Il y en a qui y retournent, d'autres restent au bureau. Mais celles qui rentrent dans leur foyer emportent la même passion qu'elles avaient montrée dans les affaires pour la propreté. Et une fois chez elles, la campagne familiale de nettoyage et de peinture continue sans interruption. Encore une chance pour le marchand de peinture avisé.

La Coopération Gillette



est illimitée

Voici un placard approprié pour Noël. Et nous faisons plus de publicité que jamais dans les quotidiens.

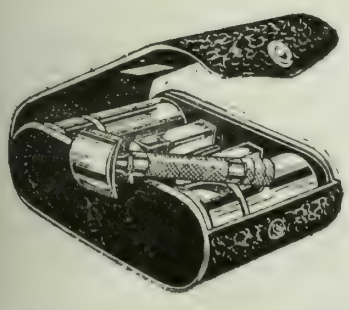
Le Rasoir de Sûreté Gillette s'est toujours vendu facilement à Noël. Et NOEL 1919 sera la plus grosse saison que nous ayons encore faite.

Retirez-vous tout ce que vous pouvez du placard en exposant la reproduction de votre carte de vitrine ?

Rasoir de Sûreté

Gillette

FAIT AU CANADA
MADE IN CANADA
TRADE Gillette MARK
KNOWN THE WORLD OVER
CONNU DANS TOUT L'UNIVERS



GILLETTE SAFETY RAZOR CO., Limited

73, rue Saint-Alexandre,

MONTREAL.

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

Crampons "C" de Williams



Supérieurement forgés au marteau mécanique

ILS SUPPORTENT LA TENSION

Choisissez le crampon qui s'adapte le mieux à vos besoins — il y a un Crampon "Williams" répondant à tous besoins.
"Vulcan" de "Williams" — pour Service pesant — 11 dimensions, de ¾ à 12½".
"Agrippa" de "Williams" — pour Service moyen — 7 dimensions, de 4 à 18".
"Service Léger" de "Williams"— 8 dimensions de 2 à 12".

Brochure sur demande

J. H. Williams & Co.

112 rue Richards **Brooklyn, N.Y.**

Représentants Canadiens

THE CANADIAN FAIRBANKS MORSE CO.

Montréal et Québec.

ECROUS MORROWS

FOREUSES MORROW — LIMES MORROW



Les Foreuses à torsion au carbone et à haute vitesse sont faites du meilleur acier avec un trempage spécial — elles sont garanties sous tous rapports. D'autres marques *peuvent* se vendre meilleur marché, mais les *Foreuses MORROW* sont [illegible] Elles perceront plus de trous avec le moins d'affûtage. Questionnez le mécanicien expert au sujet de ces outils. (Achetez-les chez votre marchand de gros.)

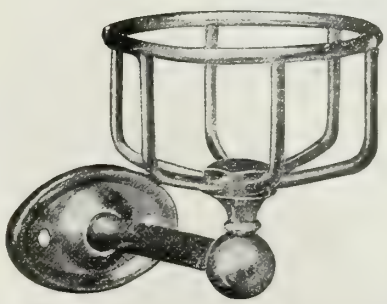
JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LIMITED.
Ingersoll Canada

En gros seulement de
F. BACON & CO., Agents,
Montréal, Qué.

Les limes Ingersoll [illegible] sont maintenant [illegible]

TARAUDS MORROW





Garnitures Gendron pour Salle de Bain

D'autres produits Gendron pour écouler votre stock plus rapidement. Assurent de grosses ventes, un bon profit, une clientèle permanente et des commandes répétées. Attirent le client et lui donnent satisfaction.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, Limited

rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ontario.



CETTE BOITE SUR VOTRE RAYON AMENERA DES CLIENTS DANS VOTRE MAGASIN

La qualité exceptionnelle de la peinture B-H est si bien connue par tout le Canada que vous ferez des ventes par la force même des choses.

Des centaines d'agents dans toutes les parties du Dominion ont expérimenté que c'était un bâtisseur courant d'affaires en général. Pourquoi n'en feriez-vous pas autant ?

Ecrivez pour avoir la proposition B-H, cela vous paiera.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout"

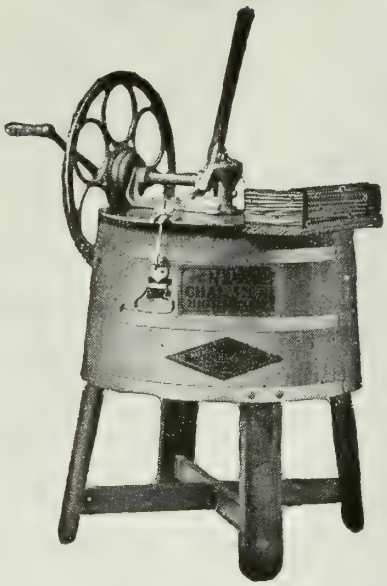
Peinture et Vernis.

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST.JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de

Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

La Confiance

compte pour les deux-tiers dans le succès d'une vente.

LA PEINTURE

RAMSAY'S

inspire confiance. La qualité et la confiance sont des facteurs dominants en matière de peinture, et les Peintures Ramsay possèdent ces deux éléments.

Ecrivez-nous au sujet de notre proposition au marchand.

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

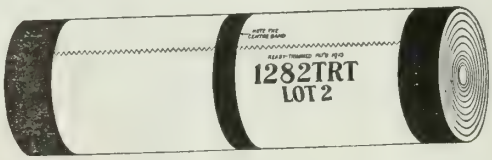
TORONTO MONTREAL VANCOUVER

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

DESSINS NOUVEAUX
COULEURS NOUVELLES
TRAITEMENTS TECHNIQUES NOUVEAUX
FINIS NOUVEAUX

Cette nouvelle période de l'histoire exige des idées nouvelles dans la décoration de la maison . Pour cela, ces papiers seront trouvés très utiles.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



ont considérablement augmenté le commerce des autres marchands. Pourquoi ne feraient-ils pas la même chose pour vous?

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

Cadres, Moulures, Miroirs

Offre spéciale pour une commande d'essai seulement:

Nous avons 100,000 pieds de moulures assorties, pour encadrements de ¾", 1", 1½", 2" de large; fini doré, circassien, chêne fumé ou imitation, que nous désirons écouler d'ici au 15 décembre. Nous n'expédierons à chaque client que 800 pieds assortis de ces moulures, représentant 200 pieds de chaque largeur pour la modique somme de $50.00. Ces moulures valent de 6c à 12c le pied et comprennent un choix complet de tous les derniers modèles.

Placez votre commande immédiatement. Ecrivez ou venez.

La Cie WISINTAINER & Fils Inc.

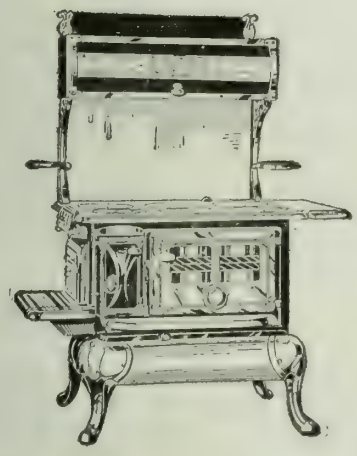
Bureau et salles d'échantillons
58-60 Boulv. St-Laurent.

Manufacture
7 rue Clarke

MONTREAL, Qué.

Les FOURNAISES NEW IDEA et les POELES SOUVENIR

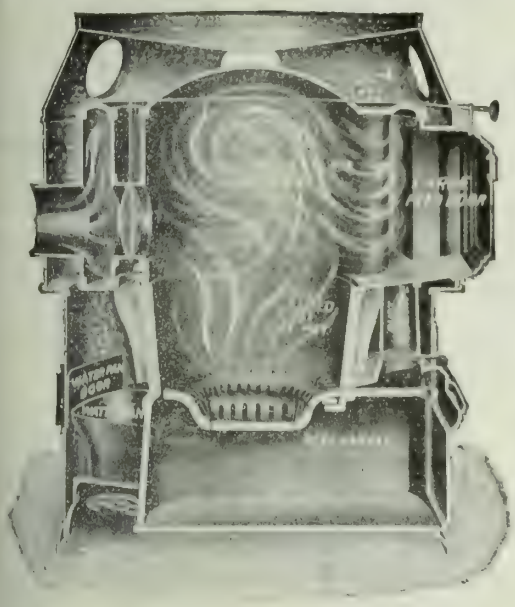
Assurent le Succès et la Satisfaction



POURQUOI ILS SE VENDENT BIEN.

La fournaise qui réchauffe la maison économiquement et le poêle de cuisine qui donne satisfaction à la ménagère sont faciles à vendre. En peu de mots, ce sont là les raisons pour lesquelles les **Poêles "Souvenir"** et les **Fournaises New Idea** ont subi avec succès l'épreuve de soixante-quinze ans, et conservé la faveur du marchand et du consommateur.

Marchant de pair avec le progrès moderne, ils ont atteint le summum de l'efficacité et le marchand qui les fait connaître dans sa localité, s'assure une clientèle stable et toujours grandissante.



CE QU'ILS SONT.

Le poêle Souvenir, avec réservoir, se vendrait sur son apparence seule. Bien fait, avec garnitures de nickel, porte du fourneau en verre, thermomètre et autres dispositifs modernes, il combine la cuisson et le rôtissage parfaits à l'économie de la consommation du combustible.

La Fournaise New Idea est garantie. Grâce à une grille Duplex brevetée chaque parcelle de combustible est consumée. Un cendrier d'une dimension exceptionnelle empêche les cendres de s'accumuler.

Ces fournaises et ces poêles sont vendus dans un grand choix de dimensions et de modèles.

SATISFACTION GARANTIE.

Les manufacturiers des Poêles Souvenir et des Fournaises New Idea s'efforcent de coopérer avec le marchand en donnant satisfaction aux clients.

Ecrivez pour avoir nos prix et notre catalogue, ou ce qui sera mieux encore, demandez à ce qu'un de nos voyageurs passe chez vous.

The Hamilton Stove & Heater Co., Limited

SUCCESSEURS DE

GURNEY, TILDEN & CO., Limited

HAMILTON, ONTARIO.

VANCOUVER. **WINNIPEG.** **MONTREAL.**

"75 ANS DE SUCCES DANS LA FABRICATION."

La lettre suivante de la Van der Linde Rubber Company, Limited, de Toronto, nous est adressée sans sollicitation aucune:

"Vous serez peut-être intéressés à savoir que le service que nous avons eu des Gants Tapatco n'a pas été égalé par aucun autre gant ou gantelet de fabrication canadienne ou américaine. Nous avons essayé tous les genres de gants depuis les moins chers jusqu'aux plus dispendieux, et les gants et gantelets TAPATCO ont prouvé qu'ils étaient de beaucoup, ceux qui revenaient au meilleur marché."

Ceux qui s'en servent en font tellement d'éloges que les marchands ne devraient pas hésiter à les prendre en stock.

Les marchands constatent que la Ligne Tapatco est de vente très facile — et qu'elle leur laisse de superbes profits. Faites-vous le commerce que vous devriez faire avec les gants de travail? Plusieurs marchands disent que leur commerce de gants augmente immédiatement dès qu'ils font connaître ces marchandises à leurs clients.
Il y a des mois de durée avec chaque paire. Modèles: gantelets, poignet en tricot et bande dans le haut. Epaisseurs: épais, moyennement épais et minces. Matériel: Bout en cuir, paume en cuir, en Jersey.

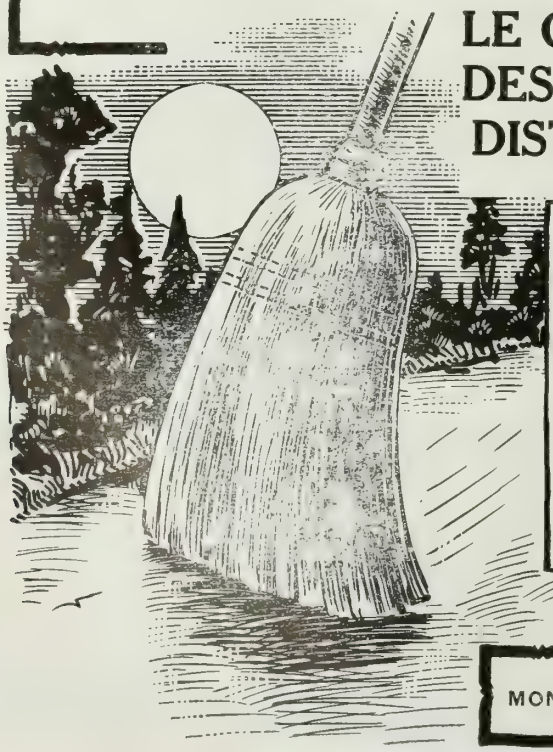
Gants et Mitaines en tan, ardoise ou oxford.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND
GANTS ET MITAINES

THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO., Chatham, Ont.

EMPAREZ-VOUS DE TOUT

LE COMMERCE DES BROSSES ET DES BALAIS DE VOTRE DISTRICT.



Vous pouvez le faire, en tenant les
MEILLEURS BALAIS ET LES MEILLEURES BROSSES

SIMMS

Ils sont garantis faits à la perfection du meilleur matériel.
Prenez en stock notre fameuse ligne de

Balais,
Petits Balais,
Pinceaux à peinture,
Brosses à chaussures,
Brosses à poêles,
Brosses à plancher,
Blaireaux

Prix et tous les renseignements envoyés sur demande.

T. S. SIMMS & CO., LIMITED
Fabricants des meilleurs balais et brosses depuis 54 ans.
Siège social: Saint-Jean, N.-B.
MONTREAL LONDON TORONTO



Il part au mois d'Octobre et il sonne jusqu'au mois de Mars

LE CADRAN DES VENTES des machines à traire les vaches vous "réveille" au mois d'octobre. Il ne s'arrête qu'au mois de mars. Nous avons devant nous les meilleurs mois pour la vente de ces appareils. Les machines Hinman pour traire les vaches vont permettre à certains marchands de faire "un gros chiffre d'affaires" cette saison.

La Hinman va faire votre affaire — elle est simple, recommandable, d'une construction solide et d'un fonctionnement parfait. Elle a l'appui d'une véritable organisation et elle se vend à environ la moitié du prix des autres appareils du genre.

Prenez votre part de ce gros commerce. Télégraphiez, téléphonez ou écrivez—mais faites-le au plus tôt.

HINMAN

la machine à traire les vaches,
Standard du Canada.

H. F. BAILEY & SON, Fabricants, - - GALT, Ont.

PLOMB EN GUEUSE
MINIUM
PLOMB EN FEUILLE

LIVRAISON PROMPTE
A MEME LE STOCK

A. C. LESLIE & CO., Limited

560 rue Saint-Paul Ouest
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
ROCKVILLE, CANADA

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Presbytère de $25,000 au Pont St-Maurice pour la paroisse. Curé: Rév. M. Fusey. Les fondations sont commencées.

Eglise de $60,000 pour la paroisse de la Ste-Famille. Curé: Rév. M. Fusey. Les fondations sont commencées.

Bungalow de $5,000 au Parc Roy pour J. A. Roy. Le bois, la fournaise, la plomberie et la quincaillerie ne sont pas encore achetés. Sera loué ou vendu.

Résidence de $5,000 pour J. A. Roy. Les travaux doivent commencer immédiatement. Sera vendue ou louée.

Résidence de $5,000 sur la rue St-Laurent pour J. A. Roy. Les fondations sont commencées.

Résidence de $5,000 au Parc Roy pour J. A. Roy. Les travaux doivent commencer immédiatement. Le bois, la plomberie et les garnitures intérieures ne sont pas encore achetés.

CHICOUTIMI

Moulin à scie de $4,000 pour Blanchette et Frères. Le travail sera fait à la journée et il sera bientôt commencé.

GRANBY

Modifications et additions au bureau de poste pour le compte du ministère des travaux publics. Secrétaire: R. C. Desrochers. Des soumissions seront reçues jusqu'au 16 décembre.

HULL

Logement double de $5,000 sur les rues Wellington et St-Jacques, pour Joseph Gins. Un côté des murs est commencé; l'autre côté sera commencé au printemps.

Résidence de $3,000 sur la rue Fontaine pour W. J. Copper. Travail à la journée.

MONTREAL

Logement (9 plain-pieds) de $8,000 sur la rue Dumas pour Napoléon Robin, Ville St-Michel. Tous les matériaux sont achetés.

2 résidences de $7,500 chacune, sur l'avenue Marlowe pour Joseph Rozon, 2646 rue Notre-Dame ouest. Travail à la journée. Le propriétaire est sur le marché pour les matériaux dont il a besoin.

Glacière de $2,000, sur la rue St-François d'Assise pour Nap. Paré,, 1367 boulevard Gouin. Le propriétaire fera le travail et il est sur le marché pour ses matériaux.

12 logements de $25,000 sur la rue Sherbrooke, Notre-Dame de Grâce pour le Dr G. A. Bélanger, 1295 boulevard St-Laurent. Le propriétaire accordera le contrat d'ici deux semaines.

Modifications à une résidence, $4,000 pour le compte de l'Alliance Nationale, 395 avenue Viger est. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

2 résidences de $6,000 chacune sur l'avenue Northcliffe, pour John Hoolahan, 2278 rue Notre-Dame ouest. Les murs sont levés. Le propriétaire fera le reste du travail à la journée. Aucun matériel nécessaire pour le moment.

Glacière de $4,000, sur la rue Beaubien pour Chagnon, Lamy et Gendron, 1120 de Castelneau. Les travaux viennent de commencer. Les propriétaires achèteront les matériaux nécessaires et feront faire le travail à la journée.

4 plain-pieds de $1,500 chacun sur la rue Parthenais pour le Crédit Métropolitain, Limité, édifice du Monument National. Les travaux d'excavation sont commencés.

6 logements de $12,000, rues Oxford et Sherbrooke pour le Dr G. A. Bélanger, 1295 boulevard St-Laurent. Le contrat général n'est pas encore accordé.

Modifications à un entrepôt, $2,000, sur l'avenue de l'Hôtel-de-Ville pour A. Martel, 37 avenue de l'Hôtel-de-Ville. Le propriétaire fait le travail à la journée et il a besoin de certains matériaux.

Résidence de $7,500 sur l'avenue Draper pour Thomas McBrearty, 624 avenue Madison. Les travaux d'excavation sont commencés.

Modifications à des magasins et à des résidences, $15,000, sur la rue Roy, pour S. Lidsky, 154 rue Roy est. Tout le travail sera fait à la journée.

Magasin et résidence de $3,200, sur la rue Cadillac pour Oliva Marsan, 3737 rue Pascal. Tous les matériaux sont achetés.

Logements de $6,000, sur la rue Cartier pour J. H. Demers, 4932 rue Sherbrooke ouest. Travail à la journée et le propriétaire a besoin de certains matériaux.

2 résidences de $5,000 chacune sur l'avenue Westhill pour J. P. Jorgenson, 544 rue Fabre.

2 résidences de $14,000 sur l'avenue Marlowe, Notre-Dame de Grâce, pour Laflamme et Bedford, 168 avenue Colbrook. Travail à la journée. On achètera certains matériaux.

2 magasins et 4 plain-pieds de $17,-000 sur la rue Ste-Catherine, Maisonneuve pour H. J. De Villiers, 33, 4ème avenue. Tous les matériaux sont achetés.

2 magasins et 4 logements, $45,000, angle Sherbrooke et Prince Arthur, Westmount pour Georges Dionne, 4120 Ste-Catherine ouest.

4 résidences de $4,000 chacune sur l'avenue Wilson pour L. E. Lambert, 350 avenue Marcil. Travail à la journée. Le propriétaire est sur le marché pour certains matériaux.

3 plain-pieds de $6,000 sur le boulevard Décarie pour François H. Leduc, 354 avenue Marcil. Tout le travail sera fait à la journée et le propriétaire est sur le marché pour ses matériaux.

4 résidences de $6,000 chacune sur l'avenue Marlowe, Notre-Dame de Grâce pour Geo. E. Blackwell, 4184 rue Ste-Catherine ouest. Tout le travail sera fait à la journée et le propriétaire achètera certains matériaux.

OUTREMONT

6 logements de $20,000 sur l'avenue Champagneur pour A. Charbonneau, 675 avenue Bloomfield. Tout le travail sera fait à la journée et le propriétaire achètera ses matériaux à mesure qu'il en aura besoin.

Cottage de $8,000 sur l'avenue Hartland pour Richards Roberts, 1017 avenue des Carrières. Travail à la journée. Certains matériaux seront achetés.

QUEBEC

Entrepôt No 26 pour le compte de la Commission du Hâvre de Québec. Cet entrepôt a été détruit par la dernière tempête et l'on a décidé de le reconstruire.

Fabrique de $50,000, angle des rues St-Léon et Bigonette pour la Gosselin Shoe Co. Reg'd.

Grange et hangar de $3,000 sur la rue Nelson pour Brown et Rochette, Ltée, rue Nelson. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

Magasin de $1,000, 187 rue St-Olivier pour Alphonse Lachance, 187 rue St-Olivier. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

SHERBROOKE

Bloc commercial de $74,000, angle des rues King et Wellington pour Louis H. Olivier, édifice Hôtel Continental. Les murs sont commencés.

TROIS-RIVIERES

Logements de $12,000 sur la rue St-Paul, pour la Tidewater Realties Ltd, gérant, A. J. Gouin. Les murs sont commencés.

Logements de $12,000, sur la rue Ste-Cécile pour la Tidewater Realties. Gérant, A. J. Gouin. Les fondations sont commencées.

Modifications à un édifice pour une succursale de la Banque Nationale, de Québec, rues Ste-Julie et St-Maurice. Les travaux doivent commencer bientôt.

Améliorations de $5,000 au poste de pompiers de la rue Champlain. Le conseil de ville s'adressera à la Législature pour avoir la permission d'emprunter de l'argent pour ces travaux.

Hôpital civique de $50,000 pour le compte du conseil de ville qui s'adressera à la Législature de Québec pour avoir la permission d'emprunter de l'argent pour l'érection de cet édifice.

Logements de $12,000 sur la rue Ste-Cécile pour la Tidewater Realties Ltd, Gérant, A. J. Gouin. Les murs sont commencés.

Magasin de $5,000 pour M. Massai, rue Notre-Dame. Le contrat a été accordé et les travaux sont commencés.

Club House et bain en béton, $20,-000 pour la Three Rivers Amateur Athletic Association. Président: W. Baptist, sec.-trés., Geo. Robitaille.

Patinoir de $15,000 rues Royale et St-Georges. Promoteur: J. B. Richer qui est à organiser une compagnie. Il a pris une option sur un terrain.

Additions à l'hôtel Sanatorium du Dr Chas. De Blois. Les travaux sont commencés. On ajoutera 1 étage et 10 chambres.

Résidence de $7,000 sur la rue Haut-Boc pour Adélard Bélisle ,rue des Commissaires. Le contrat a été accordé et les travaux sont commencés. Le propriétaire l'occupera.

VERDUN

Addition à l'Académie Bannantyne pour le compte de la commission scolaire protestante. Président: Wm. Rogers. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencés bientôt.

VALLEYFIELD

Entrepôt pour instruments aratoires, $2,000 pour la P. T. Legaré, Limitée, 273 rue St-Paul. Des soumissions seront reçues d'ici au 17 décembre par l'architecte A. J. Grégoire, chambre 1, Whiting Bloc, Sherbrooke et par les propriétaires.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 3 décembre, 1919.

Des avances ont été enregistrées au cours de la semaine sur les barres d'acier et de fer et l'augmentation sur l'acier ressort à 30c, tandis que celle sur le fer est de 15 cents les 100 livres. Diverses grosseurs de broche galvanisée ont également monté de nouveau de 25 cents les 100 livres. Les mèches, en séries, se vendent plus chères. La corde à châssis est à la hausse. La quincaillerie pour entrepreneurs, de marques diverses, monte fréquemment et cette ligne se vend très activement. Les fibres de manille et de jute sont décidément fermes, mais il n'y a pas eu de changement pour les câbles ou les cordages. Les poêles et les accessoires sont très fermes et le matériel pour la fabrication de ces lignes devient, dit-on, rare. Les tôles noires et galvanisées sont marquées de nouveau à la hausse et le marché manque des approvisionnements nécessaires. Le fer-blanc brut a monté de deux cents la livre, tandis que le spelter et l'antimoine ont quelque peu monté.

Le ton est très fort pour le tuyau à gaz et une hausse des prix n'est pas improbable. Le tuyau de plomb et les feuilles de plomb, la soudure et autres produits du plomb peuvent monter d'un moment à l'autre. On fait rapport que les affaires sont très actives.

LES MECHES EN SERIES SONT MARQUEES PLUS CHERES

Mèches — Le prix des mèches Irwin, en séries, se vendent plus chères. Les véritables Irwin se vendent actuellement: No 9, $4.80 la série; $7.40 pour le No 13, tandis que pour le centre solide, les dimensions respectives se vendent $3.60 et $7 la série.

LES BOUTS SONT PLUS CHERS; LE TUYAU FERME; UNE HAUSSE POURRAIT SE PRODUIRE

Bouts et tuyau — Les avances déjà annoncées dans certains quartiers pour les bouts (nipples) sont devenues générales, et le marché est ferme. Les prix du tuyau aussi, par suite de l'affermissement récent du marché pour la matière première, et sa rareté laissent prévoir des prix plus élevés pour les diverses dimensions avant longtemps.

LA CORDE A CHASSIS PLUS CHERE

Corde à châssis — Des prix plus élevés sont en vigueur pour la corde à châssis et voici quels sont les prix nets: No 6, la lb., 85c; No 7, 84c et 8-12, 83c.

DE FREQUENTES AVANCES SONT FAITES SUR LA QUINCAILLERIE POUR ENTREPRENEURS

Quincaillerie pour entrepreneurs — Diverses augmentations sont devenues en vigueur pour la quincaillerie d'entrepreneurs et les lignes Peterboro et Springer sont marquées à une hausse de 7½ pour cent. Le ton est fort et tout indique qu'il y aura d'autres avances sur certaines lignes.

LA FIBRE DE MANILLE PLUS FERME; LES VENTES DU CABLE PEU CONSIDERABLES

Câble et cordage — Le mouvement du câble et du cordage est léger, et bien qu'il n'y ait pas de changement dans la base, les fibres de manille en particulier se vendent chères, de même que le matériel en jute. La base actuelle pour le câble de manille pur est à 31c; pour le manille Beaver ou anglais, 27c; et le sisal, 23½c.

L'HUILE DE CHARBON ET LA GAZOLINE FERMES; ILS SE VENDENT BIEN

Huile de charbon et gazoline — Les marchés sont actifs pour la saison, et aucun changement n'a été enregistré sur l'huile de charbon ou sur la gazoline. Les prix de l'huile de charbon varient entre 22c et 25c le gallon, suivant leur qualité, tandis que la gazoline se vend 33c le gallon, pour la variété à moteur.

LES ACCESSOIRES TRES FERMES: LE MATERIEL A POELE RARE

Poêles et accessoires — Par suite du fait que les matières premières ne peuvent être obtenues actuellement qu'à prime, et parfois il est impossible de s'en procurer, le marché des accessoires à poêles est très ferme. Les prix des diverses lignes sont sur une base ferme et le ton est à la hausse.

On peut dire que la même situation existe sur le marché des poêles. Le manufacturier doit entièrement compter sur les fabriques, et si ce n'était à cause du fait que quelques-uns se sont protégés en s'assurant des approvisionnements plusieurs mois à l'avance, la rareté aurait existé avant aujourd'hui pour les articles manufacturés. La demande est active sur toutes les lignes.

LES CLOUS SE VENDENT BIEN: LA BROCHE MONTE

Clous et broche — Le mouvement des clous continue d'être actif sur la base augmentée de la semaine dernière. Les approvisionnements sont assez bons, et le commerce des clous a été réellement actif depuis quelques semaines. Le prix de la base pour les clous de broche et découpés est de $5 le baril.

Les diverses diamètres de broche ont de nouveau subi une hausse et les changements sont les suivants: Galvanisés unie, No 9, $5.50, les 100 livres; No 12, $5.65; No 13, $5.75; galvanisée à ressorts, No 9, $5.54; No 12, $5.70; No 13, $5.80.

L'ACIER MONTE DE 30c: LE FER ORDINAIRE EN HAUSSE DE 15c

Acier et fer — Le marché des bar-

N'importe quel produit bien fait du meilleur matériel vaut certainement la peine de porter le nom de son fabricant. Si l'on vous a collé un harnais d'une marque inconnue, achetez la prochaine fois, un bon

Harnais portant la marque Imperial

Ce harnais vous arrivera garanti tant sous le rapport du matériel que sous celui de la fabrication. Allez chez votre marchand et demandez-lui de vous montrer le Harnais Impérial. Il ne se vend pas plus cher que les harnais ordinaires, et vous êtes certains d'avoir ce que vous achetez.

Spécialistes en fait de harnais depuis 50 ans.

SAMUEL TREES & CO., Limited

42 Wellington St. East, TORONTO.

res de fer et d'acier a monté: les barres d'acier se vendant 30c le quintal plus chères et le fer 15c. Le marché est très ferme, et le mouvement des approvisionnements au commerce continue d'être très actif. Aucun changement n'a été enregistré sur les meilleures qualités d'acier, tels que ceux qui servent à la fabrication des outils ou des instruments de mines.

Nous cotons:

Acier doux	4.05
Acier à machinerie, fini fer	4.10
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.00
Acier à pneus	4.25
Acier à bandes	4.05
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.90
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LES TOLES A LA HAUSSE ET LES APPROVISIONNEMENTS LEGERS

Plaques et feuilles — Le mouvement du prix est à la hausse, surtout pour les tôles galvanisées. Les prix sont de 25c plus chers sur quelques calibres, et le ton porte vers d'autres avances avant que les prix soient rajustés à la baisse. Les approvisionnements sont difficiles à obtenir. Les feuilles de tôle noires, aussi, sont plus fermes, et les prix ont été rajustés, dans quelques cas les divers calibres étant marqués à la hausse.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.90	6.20
Calibre 12	5.95	6.25
Calibre 14	6.00	6.30
Calibre 16	6.10	6.40
Calibre 18-20	6.55	6.70
Calibre 22-24	6.70	6.75
Calibre 26	6.70	6.80
Calibre 28	7.00	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	9.00
Calibre 28	8.85
Calibre 26	8.75
Calibres 22 et 24	8.40
Calibre 16	8.00
Calibre 18	8.25
Calibre 20	8.25

Tôle anglaise:

Calibre 28	9.75
Calibre 26	9.50
Calibre 24	8.90
Calibre 22	8.55
Calibre 18 et 20	8.35

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

IL POURRAIT SE PRODUIRE UNE HAUSSE IMMEDIATE SUR LE PRIX DES PRODUITS DU PLOMB

Produits du plomb — Le marché est tellement ferme qu'une avance du prix paraît imminente. Le plomb en saumon est ferme, et certains des marchands de gros et des manufacturiers anticipaient une tendance vers la hausse à la base que l'on pouvait coter. La soudure, aussi, par suite des marchés à la hausse pour le fer-blanc, à Londres, est très ferme. Une avance n'est pas du tout improbable, ces jours-ci.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.37½
Soudure, strictement, la lb.	0.33
Soudure, commerciale, la lb.	0.32
Soudure, wiping, la lb.	0.30
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38¾
50.60	0.41¼
Zinc en feuilles, casks	0.16
Zinc en lots brisés	0.16

TUYAU DE FER
Standard Buttweld
Les 100 pieds.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
⅛ pc...	$ 6.00	$ 8.00	$.....	$.....
¼ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
⅜ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
½ pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
¾ pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
1¼ pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
1½ pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
2 pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
2½ pc...	38.90	49.73	.....	.....
3 pc...	50.87	65.03	.....	.....
3½ pc...	64.86	81.88	.....	.....
4 pc...	76.85	97.01	.....	.....

Standard Lapweld.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	$27.94	$34.78	$31.64	$38.11
2½ pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3½ pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4½ pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

LE MARCHE DU FER-BLANC MONTE DE MEME QUE L'ANTIMOINE.

Métaux en lingots — Les caractéristiques de la semaine ont été des avances sur le fer-blanc et l'antimoine. Le plomb s'est remis sur une base stable.

Cuivre — Il y a très peu de changement à enregistrer sur ce marché et le mouvement a été limité et les ventes peu nombreuses. Le prix est de 23¾c la lb.

Fer-blanc — Le marché de Londres a enregistré deux fortes avances d'environ 4£ chacune, et la cote locale a monté de 2c la lb. à 60c.

Plomb — Ce métal s'est quelque peu stabilisé, et le prix, tout en restant sans changement, est ferme. On ne s'attend pas à des déclins dans le moment.

Spelter — Le marché est très fort et l'on a enregistré un petit changement dans le prix, une avance de ⅛c mettant la cote à 10¼.

Aluminum — Très peu d'affaires sont faites sur ce métal et le prix est maintenu à 34c.

Fer en gueuse — La base du prix de $50 régit encore ce marché pour les quelques petites affaires qui y sont faites.

LA PEINTURE

On constate actuellement une activité très marquée chez les fabricants de peinture, et il n'y a pas d'arrêt dans les commandes qui arrivent. Les prix, en général, ont été maintenus, et il n'y a pas, pour ainsi dire de changement à enregistrer.

La situation de l'huile de graine de lin n'est pas plus difficile qu'elle l'était, mais la graine de novembre était cotée la semaine dernière à $5 le boisseau, base de Fort William. La graine canadienne est arrivée en certaine quantité, mais son mouvement est encore lent et elle sera probablement lente à arriver. Certains disent qu'une grande partie de la récolte n'a jamais été mise à l'abri et que, par suite, elle ne sera pas battue avant le printemps prochain. Les prix restent autour de $2.33 le gallon pour l'huile pure.

La térébenthine est stable et plutôt rare, $2.33 étant le plus bas prix demandé pour les lots de baril simple, le gallon. Il n'y a pas eu de changement sur le mastic et le blanc de plomb reste au prix annoncé la semaine dernière.

LA TEREBENTHINE EST RARE ET MAINTIENT SON PRIX

Térébenthine — Les conditions du marché restent sans changement et les prix sont fermes et stables. Certains ont demandé entre $2.35 et $2.45 pour des lots de baril simple le gallon. Il est plutôt difficile de se procurer des approvisionnements suffisants, bien que à part les besoins pour fabrication, le commerce ordinaire du détail soit plutôt limité à cette saison de l'année.

Nous cotons:

Térébenthine—

	Gal.	Imp
De 1 à 4 barils	2.35	2.45
Par petits lots	....	2.65

(Empaquetage extra)

L'HUILE DE GRAINE DE LIN EST PLUS STABLE; LA GRAINE A $5.00

Huile de graine de lin — Aucun changement pour ainsi dire n'a été fait sur la base du marché pour l'hu

le de graine de lin, et le peu de changement qu'il y a eu indique un ton plus fort. Les approvisionnements de graine de l'Ouest canadien sont arrivés en petite quantité aux broyeurs, mais les rapports indiquent que l'hiver hâtif dans l'Ouest du Canada a rendu impossible la récolte du lin, lequel est resté en tige dans plusieurs cas et l'on ne s'attend pas à ce qu'il soit battu avant le printemps prochain. En attendant, certaines quantités de graine arrivent de l'Argentine.

Personne n'ose exprimer une opinion sur ce que sera l'avenir immédiat des prix. Un prix de $5 le boisseau, Fort William, pour la graine de novembre, a été la règle du milieu de la semaine. Les ventes sont bonnes pour la saison.

Nous cotons:

Brute—	Gal. Imp.
1 à 4 barils	2.34
1 à 9 barils	....
10 à 25 barils	....
Bouillie—	
1 à 4 barils	2.36½
5 à 9 barils	....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

LA BASE DU MASTIC EST FERME ET LES VENTES SE MAINTIENNENT

Mastic — Le ton du marché du mastic est stable, et les ventes au commerce commencent à s'améliorer. Avec l'huile chère, il n'y a pas de perspectives de réductions substantielles sur le mastic, et de fait tout indique un marché ferme.

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	6.30
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.35	10.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

BEAUCOUP DE COMMANDES SONT PRISES POUR LES PEINTURES PREPAREES, ETC.

Peintures et spécialités — Les commandes pour l'an prochain pour les peintures et les diverses lignes de spécialités sont très considérables. Les approvisionnements sont de beaucoup réduits entre les mains du marchand et cela nécessite le placement à l'avance de ses commandes pour la saison prochaine. Les divers manufacturiers de peinture ont été très occupés récemment, et la fabrication des peintures se fait actuellement sur une grande échelle. Les prix sont stables sans changement. On s'attend à ce que les manufacturiers en arrivent bientôt à une décision sur la base qui sera en vigueur la prochaine saison pour les diverses lignes manufacturées.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.12	0.12

Couleurs (sèches)	la livre	
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15	0.17
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08½	0.09½



Terre de Sienne pure, tonnelets de 10[illegible]		0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres		0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres		0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.19	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ochre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½	0.06
Ochre blanche, barils	0.04	0.04½
Ochre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ochre français, barils	0.06	0.10½
Ochre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.03½
Rouge Super Magnetic		0.05
Vermillon		0.40
Vermillon anglais		2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23	0.30
Rouge Indien	0.30	0.36
Jaune chrome, pur	0.53	0.55
Ochre d'or, pur	0.30	0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25	0.29
Verts, purs	0.28	0.38
Terres de Sienne	0.34	0.36
Terres d'Ombre	0.34	0.36
Bleu Ultra-marin	0.45	0.50
Bleu de Prusse	1.00	1.02
Bleu de Chine	1.00	1.02
Noir fin	0.35	0.37
Noir ivoire		0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38	0.40
Noir de marine, 5 livres		0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss, C. P. C.	5.75
Email "Blanc", B-H	6.90
Mooramel	7.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%.
Comptant, 2 pour cent.

f.a.b. Montréal.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 20 pour 100.
Livraison en ville, 25 pour 100.
f.a.b. Montréal.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, $1.68 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	$17.00	$17.35
Crown Diamond	17.00	17.36
Crown, pur	17.00	17.35
Ramsay, pur	17.35	17.35
Green Seal	17.00	17.35
Moore, pur	17.00	17.35
Tiger, pur	17.00	17.35
O. P. W. Dec., pur	17.25	17.60
Eléphant, véritable	17.50	17.85
Red Seal	17.00	17.35
Decorators, pur	17.00	17.35
O. P. W. anglais	17.20	17.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, $18.50, Toronto; $18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris

En barils, environ 600 lbs	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche	4.95
Eléphant, couleurs	4.55
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.80
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.80
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	4.80
Moore, couleurs, blanches	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	....
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	4.80
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.00
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur, couleurs	3.50
Ramsay pure, blanche	4.90
Ramsay pure, couleurs	4.65
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porch paint	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, coulours	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.05
Maple Leaf, couleurs	4.80
Maple Leaf, à plancher	4.00
Pearcy, préparées, blanches	4.25
Pearcy, préparées, couleurs	4.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

BLANC

XXX	0.18
XX	0.16¾
X	0.15¾
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17¾
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

COULEURS

No 5	0.13¾
No 1	0.12¾
No 7	0.11¾
No 1A	0.10¾
No 1B	0.09¾
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats
CONSULTEZ
les Annonces du
PRIX COURANT
et écrivez aux annonceurs

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. Perlman et al. vs J. M. D. Ambelas, $56.
J. Fioritto vs Alph. Gauthier, $12.
E. Sauvé vs G. Martin, Sr & Jr, $63.
A. Ornstein vs J. McGinnis, $12.
Bramson's Auto Service vs W. W. Craig, $32.
O. Bisaillon vs P. Turcotte, $18.
O. Bisaillon vs J. B. Demers, $25.
N. G. Valiquette, Ltée vs Edm. Marchand, $19.
Wolf Sayer & Heller vs J. Rousille, $14.
J. Fineberg vs Red Service Co., Lad., et al., $45.
Corona Phonograph Co., Ltd. vs Jeanne Nantel, $25.
Glasgow Brook & Co. vs J. E. Everitt, $30.
W. Robert vs J. B. Bauln, $77.
Beaudoin Ltée vs C. Gosselin, $30.
P. M. Beaudoin vs A. McLeod, $29.
P. M. Beaudoin vs Thos. De Gagné, $31.
J. Lamoureux, et al. vs S. Glenfield, $17.
D. Aranovitch vs Alf. McGee, $35.
P. Cousineau, et al. vs E. & H. Prévost, $35.
H. Rees vs A. Litivin & Son, et al., $750.
R. A. Pigeon, et al, vs Lévesque, Labrosse & Cie, $87.
J. B. Clément vs John Kidd, $21.
Mme L. Gravel, et vir., et al. vs Ls Delcourt, $40.
East End Garage vs X. Corbeil, $20.
S. Nesbitt vs M. Minogue, $81.
S. Croysdill vs V. Lajoie, $67.
O. Mongenais vs Ruben Shapiro, $42.
A. Comtois vs Armand Lafrance, $20
H. Cohen vs L. Mazur, et al., $42.
J. P. Aubin vs Sam Lavine, $35.
J. D. McGill vs M. Singer, $50.
Angeline Meunier vs Mme Jean Pelletier, et vir., $20.
Mme D. Boisvert, et vir. vs John Odnick, $55.
J. E. Petitclerc vs Benoit Dussault, Lachine, $45.
A. Tessier vs L. Lebrer, $62.
S. L. Contant vs Hudon & Orsali, Ltée, $77.
E. Gayer vs J. A. Duguay, $32.
M. L., H. & P. Co. vs S. Noble, $34.
J. E. Ranger vs D. Fournier, $48.
A. Marcil vs J. J. Gougeon, $11.
A. Gauvin vs A. Gamache, $16.
H. Lalonde vs V. Blair, $61.
F. Bonhomme & Co. vs J. A. Julien, $90.
C. K. R. Henry vs Wm. Riddleworth, $16.
H. Cyr vs E. Lecavalier, $18.
A. Briger vs P. Spiro, $36.
P. Larcher vs Jos. Tobin, $47.
London Sponging Co. vs College Brand Clothing Co., Ltd., $22.
J. Leduc vs D. Doré, $88.
Outremont Garage vs C. Dagenais, $14.
N. Leclaire vs A. Malette dit Gagnon, $32.
G. Therrien vs Jos. Girard, $24.
J. A. Lalonde vs A. Bayard, $19.
A. Pouliot vs J. E. Leclaire, $40.
Couvrette & Sauriol, Ltée vs Home Products Co., $60.
M. L., H. & P. Co. vs Hotel L'aiglon, $66.
M. L., H. & P. Co. vs O. Gélinas, $31.
Mme R. Grasson vs A. Roy, $18.
N. G. Valiquette, Ltée vs Z. Héroux, $17.
N. G. Valiquette, Ltée vs E. Etienne, $11.
Z. Pesant vs Z. Prezeau, $29.
M. Rafolovitch & Co. vs A. Martineau, $16.
M. P. S. Corporation vs D. Girardo, $31.
Soc. Financière Inc. vs Jos. Gagnon, Lasarre, $41.
M. Rafolovitch & Co. vs E. Mandeville, Verdun, $26.
E. Pilon vs P. Bélanger, Verdun, $19.
P. Claude vs Alb. Lauzon, Ste-Geneviève, $10.
G. Therrien vs Jos. Ménard, Verdun, $47.
R. P. Raymond vs E. E. Donovan, Québec, $52.
I. Caron vs Frank Roger, $20.
F. Legault vs Urgel Desroches, $46.
S. Ginberman vs A. Allard, $52.
A. Décary vs Benjamin Leduc, $79.
R. L. Duckett vs Maurice Girard, $10.
W. Bourassa, et al. vs Geo. Ouellette, $43.
W. Bourassa, et al. vs F. Batiste, $41.
W. Bourassa, et al. vs Art. Lacasse, $19.
W. Bessette, et al. vs James Hay, $25.
J. Paquette vs Rosario Muir, $17.
P. M. Beaudoin vs C. Bazinet, $58.
A. Brien vs P. Champagne, $28.
T. Auger vs W. Gingras, Sault-au-Récollet, $19.
Beaudoin Ltée vs H. Proulx, Lachine, $11.
H. Larin vs Jos. Gagno, Lachine, $16.
V. Bourdon vs G .Lawson, Lachine, $38.
F. Pirro vs Francisco Lucie, Lachine, $36.
J. Curotte & Sons vs Moses Laborgne, Caughnawaga, $28.
E. Prévost, et al. vs E. F. Coolsshire, $18.
Mme E. Pagé, et vir. vs Ls Masson, $32.
J. Beauregard vs Art. Long, $11.
A. Forgue vs Thos. Carbonneau, $35.
Garmaise Inc. vs Mme A. Limoges, et vir., $13.
D. Fournier & Co. vs Vve F. Ferrant, $61.
Mme E. Adhémar, et vir. vs Raoul Gagnon, $29.
O. Vincent vs J. E. Labelle, $36.
A. Handfield, et al. vs X. Gagnon, $31.
A. Pigeon vs E. Therrien, $55.
A. Pigeon vs Edm. Généreux, $48.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Cie d'Arbitrage de Montréal vs W. H. Pauzé, Montréal, $802.
J. A. Trudeau vs Jules Augrignon, Montréal, $191.
Rose & Laflamme & Co., Ltd. vs Ozone Water Co., Ltd., Montréal, $100.
Maurice McAvoy vs J. L. S. Strong, National Mfg. & Import Co., Calgary, $369.
B. Ram, Ltd. vs Ferd. Feldstein, Montréal, $191.
Salluste Lavery vs Valérie Thibert, Ste-Martine, $325.
A. J. Smith Lumber Co., Ltd. vs Holmes Hogues, Ltd., Montréal, $405.
C. A. Guertin vs N. Paquin, Montréal, $112.
A. Godin vs J. Perrault, Montréal-Nord, $256.
N. G. Valiquette, Ltée vs J. M. Grondin, Montréal, $98.
Albert Hudon vs J. A. Christin, Montréal, $20,090.
J. O. A. Aubry vs J. Donat Langelier, Montréal, $49.
A. Arcand vs Geo. Vandelac, Montréal, $1,100.
G. R. Gray vs V. S. de Beaujeu, Montréal, $180.
Emma Leroux vs Jos. Lavoie, Montréal, 1ère classe.
Wilders Ltd. vs Mme A. Béland, Montréal, $400.
Légaré Auto & Supply Co. vs J. L. Laberge, Fred. Bienvenu, Montréal, $50.
Sam Katz vs Hero Bag Co., Regd., A. Cheroff, Montréal, $4,403.
Comm. Ecoles vs A. Hamelin, Montréal, $1.0
Comm. Ecoles vs Frank Alloise, Montréal $12.
Comm. Ecoles vs L. A. D. Robert Montréal, $10.
Comm. Ecoles vs J. V. Chilshom, Windsor, Ont., $7.
Jane Edwards McCormack vs Young Pentland Simpton, Montréal, 1ère classe.
Juliana Lachance vs Geo. Emile Béchard, Montréal, 1ère classe.
H. Budyk vs Ben. Cohen, Toronto.
J. M. Déry vs Can. Car & Foundry Co., Ltd., Montréal, $1,810.
F. X. Moisan vs J. A. Bilodeau, Montréal, $129.
J. C. H. Dussault vs Alph. Monette, Montréal, $346.
Moïse Chartrand vs Eng. E. Phillips Elect. Works, Ltd., Montréal, $1,400.
Gunns Ltd. vs P. R. Leduc, Montréal, $496.
Evariste Péloquin vs Lucien H. Pinsoneault, Marcel Pin[illegible]ault, Montreal Ship. Lining Co., Montréal, $100.
Montreal Financial Times Pub. Co., Ltd. vs Wm. Ford, Montr[illegible].
Vict. H. Fuller vs F. A. Sylvestre, Vaudreuil, $2,000.
Jas. Dunlop vs A. Alexander, Montréal, $276.
J. G. Dupont vs Wilf. Paré, Montréal, $140.
Geo. Coulombe vs C. P. R., Montréal, $1,550.
N. G. Valiquette, Ltée vs M[illegible] Owen Kelly, $156.
M. Micatan vs Can. Steel Foundries, Ltd., Montréal, $390.
J. A. R. Séguin vs Cirrinde Bourbonnais, Mme Chas. Manseau, Montréal, $130.
L. Labelle vs W. Chicoyne, Montréal, $3,604.
John Dolino vs Dom. Bridge Co., Ltd., Montréal, $275.
J. G. Dupont vs [illegible] Montréal, $312.
Edmond Roussel vs Jos. Ouellette, Rose Ouellette, Montréal, [illegible]
Mary Ann Workman Savage vs Israel Ruben, Montréal, $148.
F. Greenberg vs James Diamond, Montréal, 4ème classe.
Continental Guaranty Co[illegible] vs Maurice Leibovitch, Montréal, $516.
J. A. Molleur vs Alcide Moll[illegible] qual., Montréal, $135.
Cie Parc Dorion vs Wm. A. Calton, Paul A. Calton, Montréal, $498.
Yvon Ducharme vs Charles Anger, Montréal, $754.
A. Dupré & Cie vs Henri Rousseau, Nicolet, $103.
R. T. Bartlett vs P. F. Richardson, Montréal, $262.
Marie Lessard vs Jos. Auclair, Montréal, 1ère classe.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance Patronale

Manufacturiers,

Entrepreneurs, Commerçants

La "Loi des Accidents du Travail de la Province de Québec" vous impose des responsabilités sérieuses relativement aux accidents dont vos employés pourraient être victimes au cours de leur travail, ainsi qu'à la réparation des dommages qui pourraient en résulter. "La Prévoyance" assume pour vous ces responsabilités. Elle émet, à des taux raisonnables, des polices couvrant toutes les responsabilités du patron pour les accidents à ses employés.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

ASSURANCE COMMERCIALE

Un commerce quel qu'il soit ne saurait être solidement protégé, si ceux qui contribuent le plus à son succès ne sont pas titulaires d'une Police d'Assurance dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous renseignements à la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00
Bureau Principal: TORONTO (Ont.).
W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool-Manitoba
LIABILITY GUARANTEED BY THE LIVERPOOL & LONDON & GLOBE INSURANCE COMPANY LIMITED
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00
Capital Souscrit $1,000,000.00
Capital Versé $247,015.70
Actif $1,019,177.68
Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

L'ASSURANCE CONTRE LE VOL AVEC EFFRACTION AU CANADA.

Le 24 novembre une assemblée de toutes les ompagnies américaines contractant des polices assurance contre le vol avec effraction au Canada été tenue à Montréal dans le but de former une ssociation d'assureurs dans cette branche d'assu-ance. Les compagnies canadiennes et anglaises aient invitées. Ce genre d'assurance a beaucoup ugmenté au cours des dernières années, tant aux tats-Unis qu'au Canada. Les causes de cette aug-entation furent analysées par M. Samuel B. rewster, assistant secrétaire de l'American Surety ., de New-York, à une assemblée du Toronto In-rance Institute le 19 novembre. En 1909, $2,141,-5 (prime) d'assurances contre le vol avec effrac-on étaient inscrits aux Etats-Unis par 13 compa-nies; en 1918, $7,202,428 furent inscrits par 30 ompagnies, et on estime que les chiffres pour 1919 ront au-dessus de $10,000,000 inscrits par 33 com-gnies qui sont actuellement membres de l'Asso-ation des Assureurs contre le vol avec effraction. . Brewster attribue cette augmentation à l'ac-oissement des valeurs économiques; aux condi-ons criminelles dans ces dernières années; et à la tention considérable d'obligations du gouverne-ent.

En 1906, il y avait déjà une association des ssureurs contre le vol avec effraction aux Etats-nis, et bien qu'elle fut discontinuée en 1910, elle prit en 1912, et depuis cette époque a acquis une lle force et rendu de tels services que la concur-rence de la part des compagnies en dehors de l'association est presque impossible à présent. Les formules de polices ont été uniformisées dans leurs clauses essentielles, les taux également, et les chiffres de l'association, collectionnés par son bureau des statistiques, servent de base à la fixation exacte des taux, et rend possible à l'assuré la perception de l'indemnité d'une compagnie et le renouvellement de l'opération dans une autre compagnie.

Décrivant cette catégorie d'assurance, M. Brewster dit qu'elle se classifie en cinq branches: les assurances de résidences, de banques, de stock de commerce, de coffre-fort de commerce et de vol ordinaire. La première catégorie fournit le plus fort volume, et on est d'avis qu'il y a un vaste champ pour cette sorte d'affaires au Canada. Le commerce de banque au Canada est tellement centralisé qu'il est impossible que la seconde catégorie offre un très vaste champ, encore qu'il puisse être développé en autant que la propriété en voûtes de dépôt est concerné. Il devrait y avoir aussi une bonne opportunité pour les troisième et quatrième classes. L'assurance contre le vol ordinaire a augmenté considérablement dans ces dernières années.

En concluant, M. Brewster souligna que les conditions au Canada sont similaires à celles des Etats-Unis. Nos conditions criminelles peuvent être plus favorables et les vols par effraction et autres moins fréquents, mais le Canada y reste exposé tout comme les Etats-Unis, et tant que le Canada n'adoptera pas l'esprit de coopération qui existe aux Etats-Unis, le développement de cette ligne d'assurance très profitable sera insignifiant.



Tél. East 2858

LEGER ST. JEAN

HORLOGER et BIJOUTIER
Qualité et Satisfaction.

774 Ontario Est MONTREAL

ésidence Est 7585 Bell Tél. Est 7396

MARTINEAU FRERES

CHARBON, BOIS, FOIN ET GRAINS

36 et 138 rue Dorion MONTREAL.

O. ST. JEAN

TABACS, CIGARES, CIGARETTES PARFUMS
ET JOUETS DE TOUTES SORTES.

381 rue Notre-Dame Est MONTREAL.

Tél. Est 4763

A. ARCHAMBAULT

ASSORTIMENT DE TABAC DE TOUTES SORTES
Gros et Détail.

1068 rue Ontario Est MONTREAL.

TEL. BELL EST 1068

A. ALIX

MARCHAND DE TABAC

766 rue Ontario Est MONTREAL.

Tél. Est 5608

L. BOURASSA

MARCHAND DE CHARBON FOIN ET GRAIN
Voitures Simples et Doubles.

371 Ave. Papineau MONTREAL.

Table Alphabétique des Annonces

A

Abbey Salt Co . . . 55
Agence Mercantile Equitable 52
American Pad . . . 108
Armour & Co. 38
Anchor Cap. 13
Aromint 19
Assurance Mt-Royal 116

B

Baines 22
Banque Molsons . . 64
Bailey & Sons . . . 109
Banque d'Epargne . 64
Banque de Montréal, rapport 66
Banque Nationale . 64
Banque Provinciale . 64
Banque d'Hochelaga 64
Brandram-Henderson 105
British Colonial Fire Ins. 116
Brodeur, A. 26
Brodie & Harvie . . 26

C

Canada Life Assurance Co. 116
Canada Foundries . 109
Canadian Polishes Ltd. 55
Canadian Poster . . 31
Canadian Milk Products 62
Canadian Salt . . . 99
Can. Cereal & Flour Mills 67
Can. Milling 14
Carnation Milk . . . 61
Chaput Fils & Cie. . 39
Cherbonneau Ltée . 30
Circle Bar 37
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . 116
Chamberlain Medicine 6
Channel Chemical Couverture
Cowan 10-11
Clark, Wm. 24
Chouinard, J.-B. . . 26
Church & Dwight . 27
Cluett, Peabody & Co. 22
Connors Bros. 20
Côté et Lapointe . . 26
Couillard, Auguste . 116

D

Davies Wm. 9
Dominion Canners Co. Ltd. 25
Dowswell, Lees & Co., Ltd. 63
Duffy, J. J. & Co. . . 49

E

Eddy Co. 14
Egg-O Baking . . . 4

F

Fabrique de Balais de Granby 8
Fairbank, N. K. . . 30
Fontaine, Henri . . 26
Ford 46

G

Gagnon, P.-A. . . . 116
Garand, Terroux & Cie. 116
Gendron Mfg. Co. . 104
Gillet Razor . . . 103
Gonthier et Midgley 116
Gunns 28

H

Hatton 44
Hamilton Stove . . 107
Harry Horne 40
Heinz 14
Hudon Hébert 7
Hudon Orsali 32

I

Imperial Tobacco . . 71
Inglis 40

J

Jonas & Cie, H. . . . 23

K

Kellogg 68-69
King Paper Box . . . 20

L

La Prévoyance . . 116
Laporte Martin . . . 43
Leslie & Co. 109
Liverpool-Manitoba 116

M

Macdonald Reg'd Inc. 33
Mathieu (Cie J.-L.) 17-24
Mathieu 36
McArthur, A. 109
Matthews-Blackwell. 16
Millbank Couverture
Montreal Nut & Brokerage 42
Morissette 52
Maxwells Ltd. . . . 106
Montbriand, L.-R. . 116
Megantic Broom . . 26
Mercier 55
Montreal Biscuits Co. 24
Morrow Screw & Nut Co. 104
McCormick Mfg. . . . 5

N

National Cash Register 18
National Breweries. Ltd. 27-28
Nova Scotia Steel Co. 109

O

Oceanic Oyster . . . 45
Old City Mfg. Co. . 51
Oneida Community Ltd. . . . Couverture
Ottawa Paint Works 70

P

Palmolive 3
Paquet & Bonnier . 116
Pastene P. & Co., Ltd. 41
Patterson Candy . . 59
Poulin & Cie 26
Pigeon & Lymburner 26
Pullan & Co. 22

Q

Quaker Oats 29

R

Ramsay Paints . . 106
Riga 44
Roy, Henri 26

S

St. Croix Soap Mfg. Co. 27
Seagram, Jos. . . . 44
Sherbrooke Cigar Co. 37
Simard 40
Simms 108
Smalls 47
Société Pharm. de la Croix Rouge . . . 62
St. Lawrence Flour Mills 48
Stauntons, Ltd. . . 106
Stag 34
Stewart Menzies . . 12
St. Williams Fruit . 21
Société française de Spa. 12
Standard Lithographic 38
Steel Co. of Canada 113
Still, J. H. Mfg. Co. 104
Sun Life of Canada 116

T

Trees. S. 111
Trudel et Guillet . . 26

W

Wagstaffe Ltd. . . . 15
Western Ass. Co. . . 110
Williams Co., J.-H. . 104
White Snow Spices . 40
Wisintainer 106


COMMUNITY PLATE
Painted by MAXFIELD PARRISH FOR ONEIDA COMMUNITY

METS PREPARES DE CLARK



Viandes en boîtes

Soupes en boîtes

Viandes en po

Fèves au lard

Catsup aux tomates

Langues de boeuf

Beurre de peant

et autres bonnes choses.

FAITS AU CANADA

Par des Canadiens

W. Clark Limited, - - Montréal

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCÈS — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

: en 1887 | MONTREAL, vendredi 12 décembre 1919 | Vol. XXXII—No 50



AVOIR DE PLUS GROS DEPOTS EN BANQUE AVEC DE PLUS PETITES MARGES DE PROFITS

Il faut qu'il en soit ainsi. Les épiciers de ce pays doivent réussir et faire de l'argent — quelles que soient les limitations du commerce et les restrictions touchant le profit. Comment peut-on y arriver? Par un moyen bien simple et certain. Surveillez vos pesées. Donnez toujours la pesanteur exacte. La pesée faite sans soin que vous donnez tous les jours diminue d'autant vos profits. Surveillez également le calcul de vos prix. Réduisez les erreurs — les vôtres et celles de vos commis. N'essayez pas de faire mieux que ce qu'une machine peut faire. Servez-vous d'une balance calculatrice et automatique Dayton — la meilleure machine au monde.

"Si c'est une Dayton, elle est correcte". Et elle est faite au Canada.

DAYTON COMPUTING SCALES

Siège social et fabrique: 300 CAMPBELL AVE., TORONTO.

FRANK E. MUTTON, Vice-président et Gérant-général.

Bureaux des ventes de Montréal: 58 RUE NOTRE-DAME EST

Division des balances, International Business Machines Co., Limited. Aussi fabricants des Enregistreurs de temps International et des Machines à calculer Hollerith à l'électricité.



L'activité de la Construction sera Extraordinaire dans le Québec.

Tout indique pour 1920 une période de prospérité sans précédent pour la construction dans la province de Québec.

Les fabriques géantes des Produits Neponset pour fins de construction travaillent à leur pleine capacité pour répondre à l'énorme demande.

Les marchands perspicaces placent leurs commandes de bonne heure, se rendant compte que l'homme qui a son stock Neponset assuré est celui qui fera beaucoup d'argent. Allez-vous prendre votre part de cette prospérité?

LES PRODUITS NEPONSET

Répondent à tous les besoins de l'industrie de la construction.

La Toiture Paroid Neponset

Dix-neuf années d'affaires toujours grandissantes maintiennent sa réputation comme la meilleure toiture préparée au Canada. Combinant l'ardoise et l'asphalte inusable, elle est sans égale pour édifices à fabriques, entrepôts et granges.

Les Bardeaux Jumeaux Neponset

Idéals pour toiture de résidence — faits en deux couleurs. vert et rouge pâle, s'harmonisant avec tous les styles d'architecture. Etant double largeur, leur pose prend moins de temps et exige 25 pour cent moins de clous. Ils sont forts, flexibles, à l'épreuve de l'eau et du feu, étant faits du même matériel durable que la Paroid.

La Planche Murale Neponset

La seule planche murale sur le marché n'exigeant pas de fini ni de décoration. Très commode pour faire des divisions et réparer les murs endommagés.

Les Autres Produits Neponset

Feutre asphalte, papiers imperméables noirs de construction, papier isolant, ciment plastique, peinture Neponset, toiture en caoutchouc — tous des produits éprouvés pour fins de construction.



Ecrivez pour avoir nos prix.

BIRD & SON, Limited.

HAMILTON, ONTARIO.

Fabriques à Hamilton, Ont., et Pont Rouge, Qué.

Adresse de MONTREAL: 37 RUE ST-ANTOINE, MONTREAL, QUE.

Manufacturiers de toiture, planche murale et feutre à toiture.

Pneus Maltese Cross

Vos acheteurs de Pneus reviennent-ils chez vous ?

Les clients qui reviennent sont ceux qui rendent un commerce de pneus profitable.

Quand vous consacrez le meilleur de votre travail pour vous faire de nouveaux clients et faire la première vente, vous voulez savoir que vous avez toutes les raisons de vous attendre à ce que votre client revienne lorsqu'il lui faut un autre pneu.

Les pneus qui donnent un bon service font revenir l'acheteur. Les pneus qui sont bons pour le client le sont également pour le marchand. C'est la raison pour laquelle tant de marchands font un réel succès de leur commerce de

PNEUS MALTESE CROSS



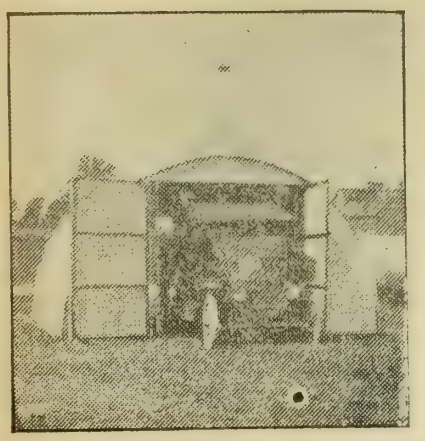
" Les pneus qui donnent satisfaction. "

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED

Siège social et Fabrique: Toronto.

Succursales: Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Fort William, Winnipeg, Saskatoon, Régina, Calgary, Edmonton, Lethbridge, Vancouver, Victoria.

BATISSEZ VOUS-MEME VOTRE GARAGE



Ayez un garage moderne, indestructible, se transportant, se posant et se défaisant facilement.

Nous fabriquons des constructions sur charpente en acier avec toiture en tôle galvanisée.

Nous offrons aux marchands des prix qui leur font faire un superbe profit.

Pour plus de renseignements, écrivez à la

DOMINION CORRUGATED STEEL PIPE CO., LTD.

SAINT-JEAN, Qué.

ATTACHES TAPATCO
Les oeillets de fixation donnent une prise solide longtemps après que le tissu lui-même est devenu affaibli par l'usage.



GANTS TAPATCO
Notre ligne variée et complète comprend des modèles pouvant répondre à tous les besoins en fait de gants de travail.
Modèles: Gantelet, poignet en tricot et haut avec bande.
Epaisseurs — Epais, moyennement épais et minces.
MATERIEL — bout en cuir, paume en cuir, en jersey, gants

Un Article de Qualité et bien Annoncé

C'EST LA RAISON POUR LAQUELLE IL SE VEND SI BIEN.

La demande pour les bourrures de collier rembourrées va certainement en augmentant et elle est destiné à augmnter davantage à mesure que les propriétaires de chevaux se rendent compte que ce type de bourrure constitue la meilleure sauvegarde contre l'irritation et les blessures des épaules. Mais pourquoi les gens demandent-ils généralement les bourrures Tapatco?

Certains, parce qu'ils ont lu nos annonces dans lesquelles nous racontons en toute sincérité l'histoire de la supériorité des Tapatco.

D'autres sont incités à essayer les bourrures Tapatco parce que leur en disent leurs voisins et leurs amis qui les ont essayés sur leurs chevaux et les ont trouvés tels que nous disons qu'ils sont — molles, flexibles, servant de coussin — la meilleure protection contre le frottement du collier.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND
BOURRURES
à Colliers de Chevaux
et mitaines en tan, ardoise ou oxford.

American Pad & Textile Co.,
Chatham, Ont.



VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons : glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.
Aussi verre à châssis.
Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.
Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.
Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

HOBBS MANUFACTURING COMPANY. LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

LES OUTILS DE BUCHERONS DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.



The

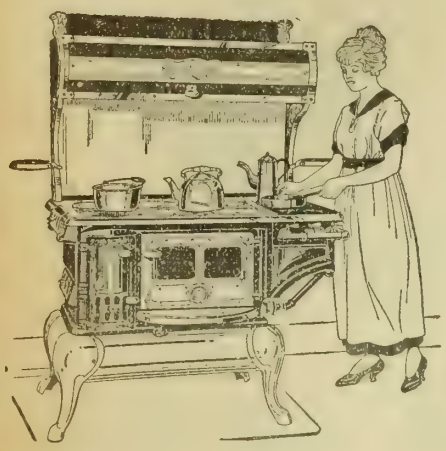
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA

POELES SOUVENIR



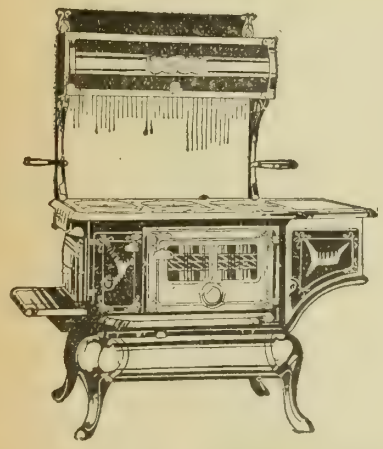
Si vous tenez à faire de l'argent, offrez à vos clients un poêle de cuisine qui est d'une jolie apparence, parfait pour la cuisson et le rôtissage, facile à conduire et à tenir propre et économique pour le combustible.

En vendant un tel poêle vous constaterez que vos ventes sont faciles, que vous donnez satisfaction aux ménagères et que votre commerce augmentera continuellement.

Les Poêles Souvenir répondent à tous ces besoins et vous y gagneriez à en pousser la vente.

POELE A GAZ ET A CHARBON COMBINE "SOUVENIR" EN FONTE

Ce poêle Souvenir donne le service de deux poêl es. On peut employer du charbon ou du gaz, ensemble ou séparément. Ses caractéristiques s ont: bord nickelé mobile, porte du fourneau en verre, thermomètre, fond du réchaud en émail porcelaine blanche, chauffe au bois, au charbon ou au gaz. Six ronds pour le charbon, trois brûleurs pour le gaz.



POELE EN FONTE "SOUVENIR"

avec réservoir

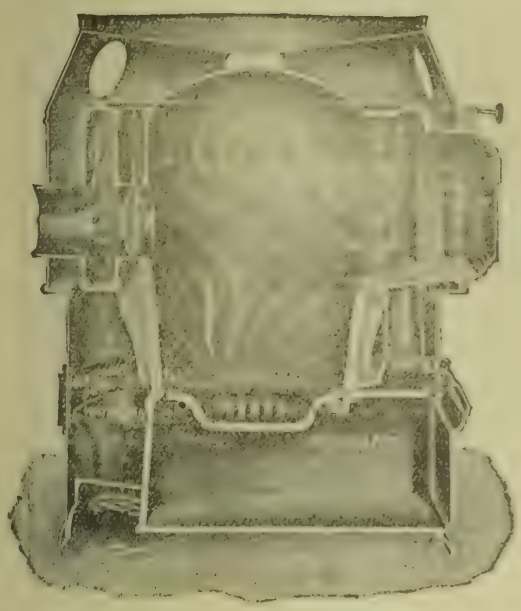
L'un des poêles les plus faciles à vendre, bien fait et superbement fini. Garanti cuire et rôtir à la perfection. Muni d'un foyer en fonte spacieux avec intérieur pour prolonger sa durée et augmenter la surface de chauffe du fourneau.

Ecrivez pour avoir des prix et plus de renseignements.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication.

Fournaise à Air Chaud New Idea



Les fournaises sont faciles à vendre si vous avez la bonne sorte à offrir à vos clients. Les meilleures fournaises donnent les meilleurs profits.
Vendez la Fournaise à Air Chaud New Idea et

Augmentez vos affaires

En vendant une fournaise qui est telle que l'on dit qu'elle est, vous gagnez la confiance de vos clients et vous pouvez compter sur leur encouragement continuel.

LA FOURNAISE NEW IDEA, UN APPAREIL DE CHAUFFAGE PARFAIT

Cette fournaise réchauffe parfaitement toutes les pièces du local dans lequel elle est installée.

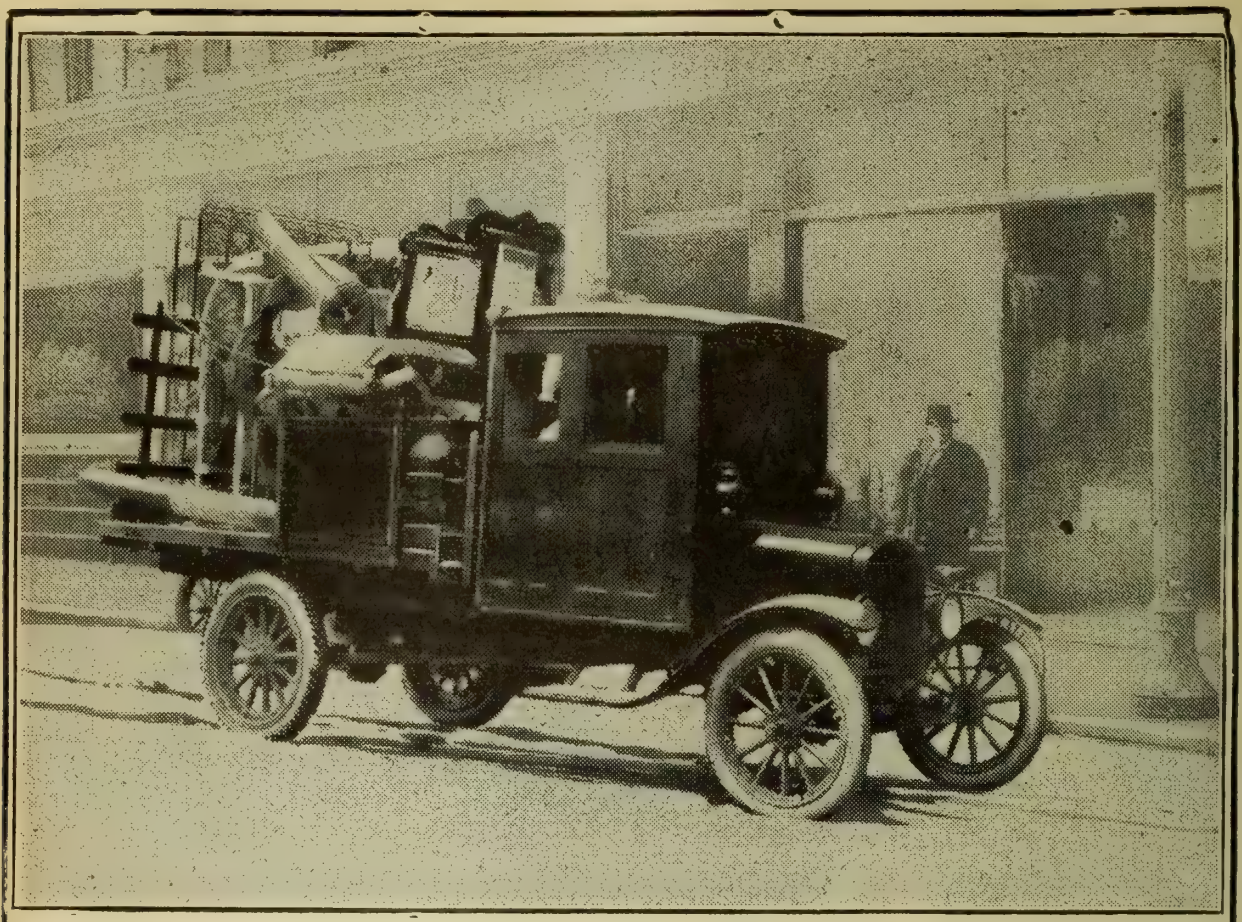
Les grilles Duplex (brevetées) New Idea brisent toutes les scories du charbon dur ou mou et permettent la consommation de chaque parcelle de combustible. Le foyer, en une seule pièce avec rebords épais (garantis pour 5 ans) prolonge d'un tiers la durée de la surface de chauffe. Un cendrier d'une dimension exceptionnelle empêche les cendres de s'accumuler et de brûler la grille.

LA FOURNAISE NEW IDEA est faite en sept dimensions — et chacune est garantie. Elle laisse une belle marge de profit au marchand. Nous coopérons avec vous pour donner satisfaction à vos clients.

Ecrivez pour avoir nos prix et nos catalogues ou dites-nous si vous désirez qu'un de nos voyageurs passe chez vous. Adressez toute votre correspondance à notre bureau-chef.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication.



Un Magasin est Jugé en Grande Partie par sa Livraison

"QUAND pouvez-vous m'envoyer cela?" "Puis-je l'avoir aujourd'hui ?" — telles sont les questions que vous posent vos clients tous les jours de la semaine.

"Vous le recevrez avant-midi — avant 5 heures." "Il sera chez vous avant votre retour." Voilà des réponses qui plaisent à vos clients et les incitent à revenir acheter chez vous.

Lorsque vous achetez un Camion Ford d'une tonne vous surprendrez vos clients par la rapidité de votre livraison. Ce camion remplacera trois chevaux et trois hommes, et pour le long voyage que vous faites de temps en temps à la ville voisine, à la campagne environnante, pour y livrer et aller y chercher des approvisionnements—il vous sera d'une aide inappréciable.

138

Camion Ford d'une tonne (châssis seulement) $750 f.a.b. Ford, Ont.

Ford Motor Company of Canada, Limited

Ford, Ontario

La demande
Est comme le produit —
Elle "COUVRE LA TERRE"



Dans tous les districts — partout où la peinture et le vernis sont employés — il y a une demande considérable et persistante pour les lignes Sherwin-Williams.

Tout le monde connaît les produits Sherwin-Williams. La qualité et la publicité intensive leur ont créé une clientèle telle que l'agence Sherwin-Williams est la source des meilleurs profits en fait de peinture et de vernis pour tout marchand S-W.

Lorsque vous mettez en évidence les peintures et les vernis Sherwin-Williams vous avez l'appui de ce renom de qualité et de cette publicité qui font faire des ventes et mettront dans votre caisse beaucoup de dollars supplémentaires.

Adressez-nous une carte postale nous demandant des renseignements complets sur la proposition "meilleure qu'à l'ordinaire" que nous avons à faire au sujet de notre agence de peintures.



THE SHERWIN-WILLIAMS CO
of Canada. Limited

Fabricants de peintures, vernis et couleurs
Broyeurs d'huile de graine de lin

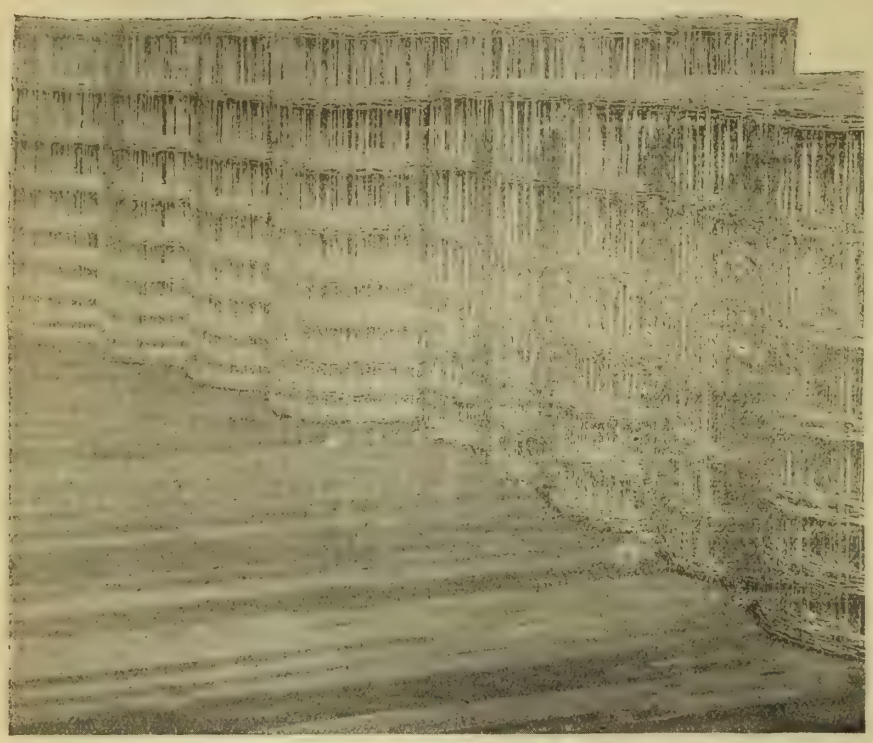


Fabriques à MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDRES, Ang.

Bureaux et entrepôts à MONTREAL, TORONTO. WINNIPEG, CALGARY, VANCOUVER, HALIFAX, N.E., LONDRES, Ang.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

LA CLOTURE FROST



Edifiera votre commerce.

Le marchand qui rêve d'améliorer son avenir et de faire de plus grosses affaires doit se préparer en conséquence.

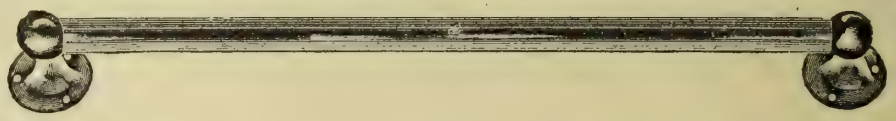
Le moyen, et le seul moyen, de faire plus d'affaires et de plus gros profits, c'est de s'assurer une plus nombreuse et une meilleure clientèle.

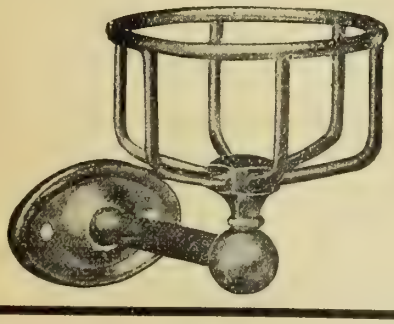
Pour obtenir cette clientèle, il ne faut lui offrir que des marchandises d'une qualité PROUVEE — la confiance fait partie du commerce.

LA CLOTURE AVEC L'ATTACHE A BOUCLE FROST sera pour vous la plus grande aide en ce sens. Elle vous fera faire non seulement un plus gros commerce de clôture, mais encore plus d'affaires générales. Faites-en l'essai.

Frost Steel & Wire Co., Ltd,

HAMILTON, CANADA.





Garnitures Gendron pour Salle de Bain

D'autres produits Gendron pour écouler votre stock plus rapidement. Assurent de grosses ventes, un bon profit, une clientèle permanente et des commandes répétées. Attirent le client et lui donnent satisfaction.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, Limited

rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ontario.



LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke - - - - - MONTREAL

BALANCES

La Meilleure Ligne

Depuis plus d'un demi-siècle, nous fabriquons et mettons sur le marché la ligne la plus considérable et la plus complète de machines à peser de la meilleure qualité et les plus précises que l'on puisse acheter.

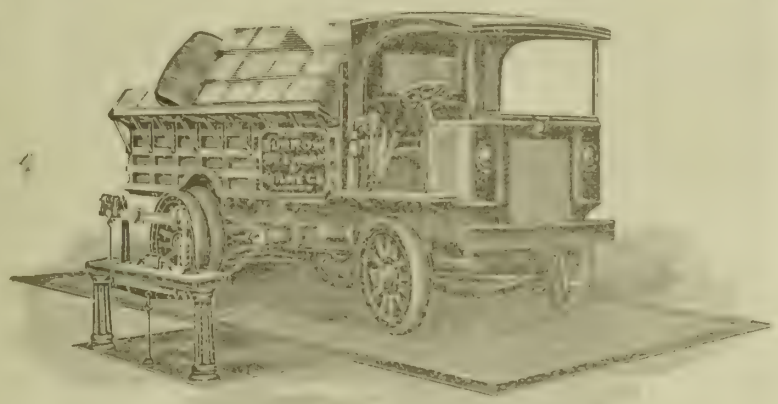
Les Balances IMPERIAL STANDARD et CHAMPION JEWEL faites par nous sont connues et en usage d'un océan à l'autre, et elles sont vendues par les principales maisons de gros du Dominion. Le succès extraordinaire qu'elles ont eu durant ces nombreuses années est dû entièrement à leurs qualités supérieures exceptionnelles, à leur construction durable et à la beauté de leur modèle.

Une méthode moderne de fabrication, le travail de mécaniciens experts seulement et l'emploi exclusif de matériaux de la meilleure qualité nous permettent d'affirmer sans hésitation aucune que notre ligne de balances est non seulement insurpassée, mais qu'elle est sans égale.

Nous fabriquons des balances dont la capacité varie de ¼ onces à 150 tonnes.

Choix illimité de modèles et de dessins.

Balances à lettres.
Balances à colis.
Balances de chimiste.
Balances de comptoir.
Balances plate-forme.
Balances d'entrepôt.
Balances pour bureau d'express et de gare de chemin de fer.
Balances - bascule et balance-trémie pour élévateur à grain.
Balances-voiture.
Balances à stock.
Balances à voie de chemin de fer.



Nous les Fabriquons

Nous attirons tous spécialement votre attention sur le fait que toutes les balances que nous offrons en vente ainsi que toutes celles portant notre nom sont fabriquées par NOUS.

Nous ne faisons pas que les assembler — nous n'achetons pas nos pièces des autres et nous ne comptons pas sur eux pour avoir de bons matériaux — nous n'achetons pas une seule pièce entrant dans la fabrication de notre ligne — nous les fabriquons et en faisant cela nous connaissons parfaitement la qualité du matériel que nous employons, le genre de fabrication et toutes les choses que nous devons savoir pour vous offrir notre ligne de balances comme la meilleure et garantie sous tous rapports.

Aucune commande n'est trop considérable pour nous. Pas une n'est trop petite pour ne pas mériter notre plus grande attention. Ecrivez-nous pour avoir nos prix et comparez-les avec ceux des autres.

THE BURROW, STEWART AND MILNE CO., LIMITED

Bureau-chef et Fabriques: HAMILTON, ONT.

BUREAUX-SUCCURSALES ET ENTREPOTS

MONTREAL: John R. Anderson, 36 rue St-Dizier. Toronto: 48 et 50 Lombard St.

WINNIPEG: 130 James Avenue.

Adressez toute correspondance au bureau le plus proche de chez vous et soyez assuré d'avoir un service rapide.

K

L'APPROCHE DE NOEL

K

amène toujours la QUESTION DES CADEAUX. Tous les détaillants trouveront profit et satisfaction à encourager l'achat des machines à laver KRIBS comme le cadeau de Noël le plus approprié et celui qui sera reçu avec le plus de plaisir.

Il y a une machine KRIBS appropriée au besoin et à la bourse de tous vos clients.

La magnifique machine électrique est insurpassable au point de vue de l'efficacité et elle marque un grand pas dans la fabrication des lessiveuses.

Où l'on ne peut avoir d'énergie électrique, la machine avec MOTEUR A GAZOLINE est la favorite.

La machine AVEC MOTEUR A L'EAU est très populaire aussi et elle évite des heures de travail fatiguant, tout en faisant un ouvrage parfait.

Les machines MUES A LA MAIN reçoivent des louanges partout pour les superbes résultats qu'elles donnent, pour leur marche facile et leur jolie apparence.

Les Machines à Laver Kribs "Diffèrent" des autres.

Le bois, la construction, les cuves irrétrécissables, les engrenages découpés et l'apparence "distinguée" générale en font une magnifique ligne pour la vente. ELLES AJOUTENT DE LA DISTINCTION AU STOCK DU MARCHAND qui les vend et les acheteurs de machines KRIBS apprennent à considérer le vendeur de KRIBS comme un homme qui vend des marchandises de QUALITE.

Si vous ne connaissez pas toutes les raisons pour lesquelles vous devriez vendre ces machines à laver, écrivez-nous immédiatement ou adressez-vous à votre marchand de gros. Des renseignements et des prix vous seront fournis promptement et avec plaisir.

WM. A. KRIBS CO., Limited, - - HESPELER, Ontario.

Fabricants de trucks de toutes sortes pour la manutention des Marchandises.

K K

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis, Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

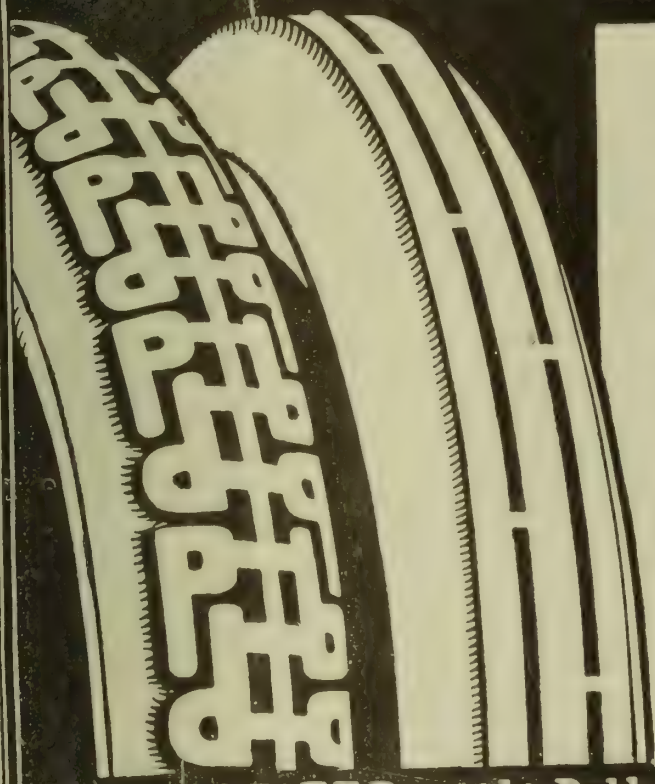
NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie., (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul. - - MONTREAL

PERDU !
UN PNEU "PARTRIDGE" RAYÉ



Description

A parcouru 7,000 milles, cependant tout aussi bon qu'un neuf.

Légèrement usé au centre des rayures.

Apprécié par son propriétaire pour ses qualités d'endurance.

Si vous jugez un pneu par la distance qu'il parcours, mettez aujourd'hui des Pneus "Partridge" à votre char— Ils ont toutes les qualités que l'on pourrait exiger d'un pneu.

Manufacturés par The F. E. Partridge Rubber Company, Limited, Guelph, Ont.

Représentants pour la Province de Québec,
LAMONTAGNE LIMITÉE, - - MONTRÉAL.

L'annonce illustrée ici fait partie d'une série qui est publiée dans les quotidiens et les magazines d'un océan à l'autre. Les Marchands peuvent profiter de cette publicité en donnant une commande immédiatement à

LAMONTAGNE Limitée,
MONTREAL

Evidemment

Vous admettez que la publicité fait vendre.

La ligne de qualité de

LA PEINTURE RAMSAY'S

comporte une bonne provision de publicité périodique qui aide à tous les marchands progressifs qui vendent

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

Notre proposition attrayante ne peut manquer de vous intéresser.

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

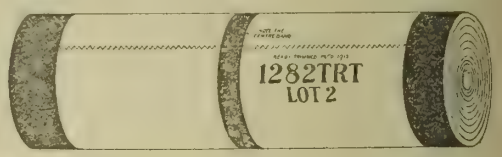
TORONTO MONTREAL VANCOUVER

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

FAITS AU CANADA

Il n'est peut-être pas généralement connu que ces superbes créations trouvent un marché dans plusieurs pays du monde où des marchandises ne sont achetées qu'à cause de leur mérite artistique.

En Angleterre, ces papiers à tapisser sont tenus dans le plus grand estime; en France, ils sont considérés comme pouvant subir favorablement la comparaison avec ceux qui sont fabriqués au pays même; en Australie, en Nouvelle-Zélande, à Terre-Neuve et au Sud-Africain, ils jouissent d'un renom exceptionnel. Les Canadiens, sûrement, ne vont pas mettre de côté des marchandises fabriquées au pays pour acheter des papiers à tapisser importés qui ne les surpassent pas en beauté du dessin et des couleurs ni dans l'excellence de leurs traitements techniques.



Les papiers "Tout rognés" Staunton sauvent du temps et du travail dans la pose de la tapisserie et ils assurent un travail parfait.

Lorsque vous achetez des papiers à tapisser, faites-vous montrer les papiers Staunton. Ils sont en vente chez tous les principaux marchands de papiers à tapisser du Canada.

STAUNTONS LIMITED

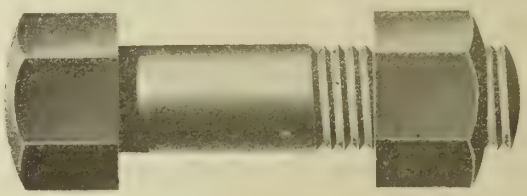
Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310

Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

Le marchand de gros recommandable est une grande commodité pour celui qui se sert des *écrous avec taraud de MORROW*, *Les foreuses à torsion Morrow* sont les meilleures. Elles percent plus de trous avec le moins d'affûtage.



Le marchand de gros recommandable ne donnera jamais une contrefaçon. Il vous vendra les produits Morrow même si en faisant cela il réalise moins de profits qu'avec des marques inférieures — parce qu'il sait que vous recevez une meilleure valeur et que *vous reviendrez chez lui pour avoir d'autres "Morrows."*

JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LIMITED.
Ingersoll Canada

En gros seulement de
F. BACON & CO., Agents,
Montréal, Qué.

"Les limes Ingersoll sont de bonnes limes".

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



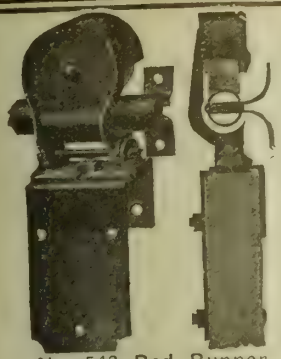
INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR
Grand Prix Spécial
Atlanta, 1895.

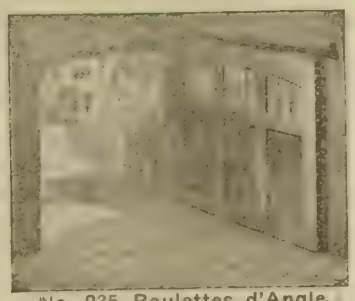
Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)

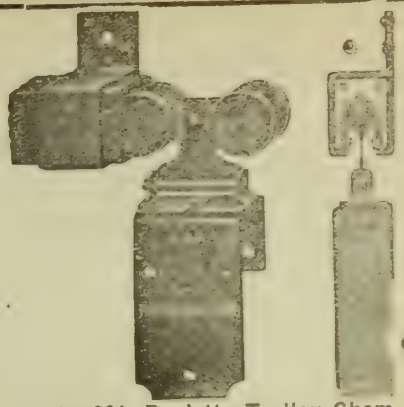
Propriété exploitée par la Nicholson File Co.



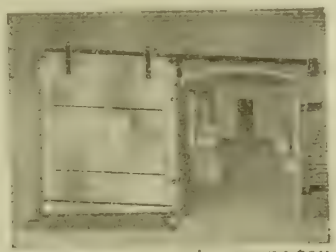
No. 543 Red Runner
La meilleure roulette flexible avec lisses couvertes



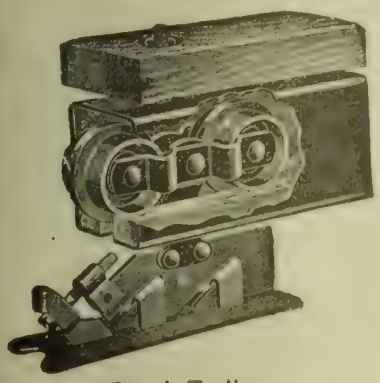
No. 235 Roulettes d'Angle
Excellentes pour portes de garage



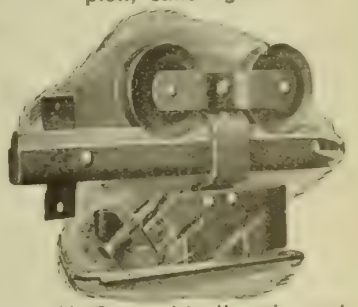
No. 321. Roulette Trolley Champion, sans égale



Serrure pour porte coupe-feu.
Tous genres — Ligne complète



Royal Trolley
Roulette pour porte de maison



No. 11. Support-trolley de porte de maison, silencieux et d'un roulement facile.

Nous enverrons avec plaisir notre catalogue (160 pages) complet à qui nous en fera la demande.

Ecrivez-nous pour prix sur tout ce qui peut vous intéresser, à notre

Bureau de Montréal

Lorsque vous êtes de passage à Montréal venez à notre bureau et à notre salle d'échantillons

290 rue St-Paul Ouest



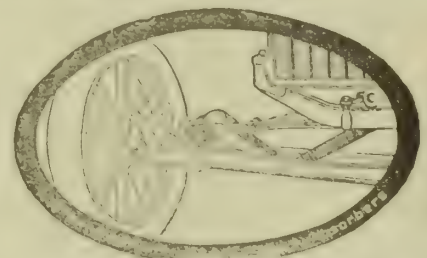
Support double pour solives



Echelle de magasins. Tous genres



Meules à Monture Tubulaire



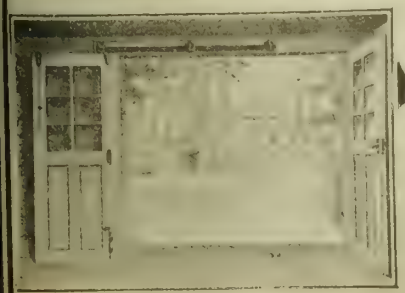
Absorbe-chocs H. & D. Rend doux aux Fords les mauvais chemins



No. 24. Tendeurs de fil de fer



Crics tout en acier pour voitures



Support de Porte de garage

Richards-Wilcox

Canadian Company, Ltd.
London, Ontario.

Le Commerce de Noel

Allez-vous être du nombre des marchands qui font de l'argent avec le commerce de Noël?

Efforcez-vous d'avoir ce commerce cette année — et permettez aux Disston de vous aider!

Les gens qui lisent régulièrement les annonces des scies et des outils Disston dans leurs journaux et magazines seront ceux qui achèteront chez vous à l'occasion de Noël — profitez de la popularité du nom Disston pour leur vendre.

La publicité Disston pour les meilleurs outils et scies sur le marché atteint pour ainsi dire tous vos clients.

7,456,748 propriétaires, 781,067 garçons et jeunes gens et 9,589,745 cultivateurs ainsi que leurs familles lisent régulièrement les annonces Disston — et ces mêmes gens seront vos clients à Noël.

Profitez de la publicité Disston !

Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer des étalages de vitrines, des garnitures de magasin ainsi que de la littérature d'annonce. Ecrivez-nous.

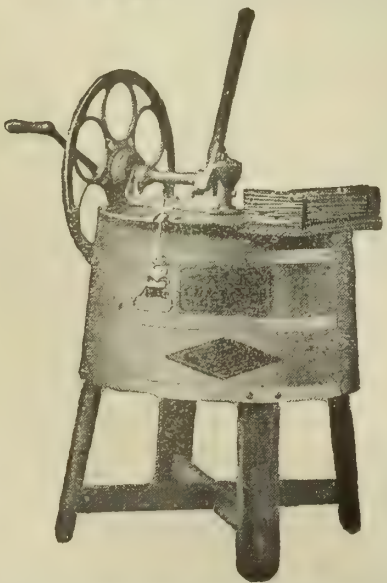
HENRY DISSTON & SONS, Inc., Toronto, Canada.

REG U S PAT OFF.

Succursale: Vancuver, C.A.

REG U S PAT OFF.

Lessiveuse à haute vitesse "CHAMPION" de Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y á de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

ANNONCE

Nous rendant compte qu'il y aura plus D'ARTICLES DE BASE BALL de vendus la saison prochaine que jamais auparavant, nous nous sommes assurés la distribution de la ligne complète de DRAPER & MAYNARD.

ARTICLES DE BASE BALL

POUR 1920

La Ligne D. & M. **Draper & Maynard**



Articles de base ball.

Gants de joueurs de champ.

Gants de joueurs de but.

Masques.

Et, de fait, tout à part des uniformes. Nos voyageurs partiront dans quelques jours avec une ligne complète d'échantillons.

Vous y gagneriez à examiner cette ligne.

Nos catalogues sont entre les mains des imprimeurs.

Distributeurs en gros:

Articles divers de base ball.

Base Balls "Officielles".

Mitaines de catchers.

Bâtons.

Lewis Bros., Limited, Montréal



Blanc de Plomb Pur MARQUE "TIGER"

Un bon peintre se reconnaît par la sorte de blanc de plomb dont il se sert — les peintres les plus soigneux pour leur travail considèrent le blanc de plomb pur de la marque "Tiger" comme l'ingrédient le plus important de ceux qui entrent dans la composition de la peinture dont il se servent.

De même, un marchand se fait connaître des peintres par le blanc de plomb qu'il leur vend. Il n'y a pas de moyen plus rapide de perdre la confiance de vos meilleurs clients que de leur offrir du blanc de plomb de qualité inférieure.

Le blanc de plomb de la marque "Tiger" est fait par une maison recommandable et depuis cinquante ans il a toujours donné satisfaction. Chaque paquet porte une garantie de sa pureté conformément aux règlements imposés par le gouvernement fédéral.

L'espace que l'on peut couvrir avec une peinture dépend entièrement du blanc de plomb qui entre dans la composition de celle dont on se sert. Une peinture dans laquelle il entre du blanc de plomb de la marque "Tiger" donne non seulement une couche d'une épaisseur uniforme, mais, à tout considérer, devient la peinture la plus économique à employer—parce qu'elle couvre un espace plus considérable et qu'elle ne fendillera ni ne s'écallera.

The Montreal Rolling Mills Co.

MONTREAL, QUE.



Etau à Tuyau avec Chaîne

FORCE AU MARTEAU-PILON

"Vulcan" de Williams

Incassable.
Prise très forte.
S'ajuste en le disant.
Se fixe partout.
3 grandeurs - tuyaux de ⅛ à 8 pcs.

Allons-nous vous envoyer notre catalogue ?

J. H. WILLIAMS & CO.,
122 RICHARDS ST., BROOKLYN, N. Y.

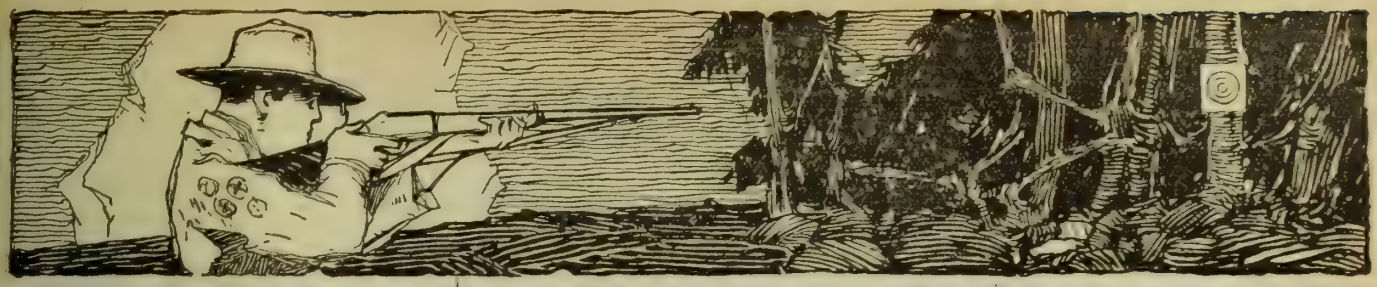
122 Vulcan Street, Buffalo, N. Y.
122 So. Clinton Street, Chicago, Ill.

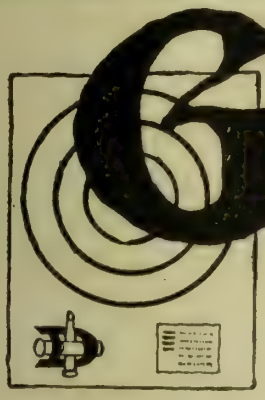
Représentants pour le Canada:
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.



Nous fabriquons toutes espèces de Scies Circulaires à dents solides et à dents rapportées. Quel que soit le genre de Scies que vous désirez, nous pouvons vous les faire.
Réparations générales sur Scies telles que:
Vieilles Scies, à dents solides, converties en dents rapportées, ou à dents rapportées converties en dents solides.
Scies passées au feu réparées à neuf, à dents solides, ou à dents rapportées.
Dents et Sections de Scies SIMONDS et R. HOE.
Demandez nos prix avant de placer vos commandes ailleurs.

LA MANUFACTURE DE SCIES DE LEVIS
LEVIS, QUE.





Garçons, Pratiquez le Tir à la Cible

La qualité des Dominion 22's a été démontrée par leur usage par les membres des clubs de tir du Canada et par les équipes de cadets qui ont remporté des prix à l'étranger.

Des 22's qui ont subi de semblables épreuves, où la précision, l'opération positive et le pénétration ne sont pas seulement nécessaires mais essentielles, ne sont pas difficiles à vendre sur votre comptoir.

Des milliers de garçons pratiquent le tir dans les clubs dispersés partout au Canada. Tous les bons tireurs se servent des

22'S DOMINION

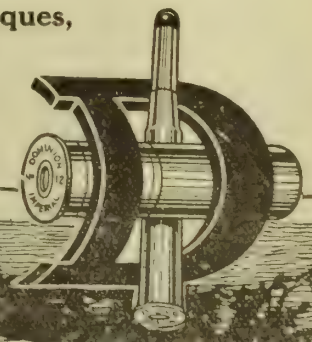
S'il n'y a pas de club de tir dans votre localité, laissez-nous vous aider à en organiser un. Cela voudra dire de nouveaux clients pour vous — les garçons d'aujourd'hui qui seront les gros acheteurs de demain.

Ecrivez pour avoir notre livre traitant du tir à la carabine et de l'organisation d'un club.

Ce livre, avec un stock complet de toutes les 22's Dominion, vous feront faire de plus gros profits avec vos ventes de cartouches.

Capsules B B.
Capsules C. B.
.22 courtes.
.22 longues.
.22 courtes, forme champignon
.22 longues, forme champignon.
.22 longues pour carabine.
.22 très longues.
.22 W.R.F. (Poudre noire).
.22 W R.F. (sans fumée).
.22 Winchester Automatic.

Dominion Cartridge Co., Limited
120 rue St-Jacques, Montréal.





OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (MOBILES).

CANADA

FONDERIES & FORGINGS LIMITED

BROCKVILLE, CANADA



Notre assortiment considérable de BOULONS A VOITURE et A MACHINE, DE VIS A CARROSSERIE, RIVETS, ECROUS ET RONDELLES (washers), ECROUS CARRES ET HEXAGONES, PENTURES DE PORTES DE GRANGE ET DE BARRIERE AVEC CROCHETS POINTUS, assure des commandes remplies rapidement et une expédition prompte. NOTRE QUALITE ET NOS PRIX PLAISENT A TOUT LE MONDE.

LONDON BOLT & HINGE WORKS

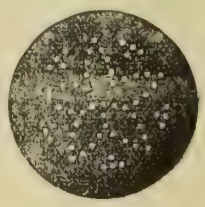
Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

Siège social et fabriques:
623-639 Maitland St.,
London, Canada.

Sièges de chaise—Faits de trois placages

Modèles réguliers

Tous les sièges C.V.C. sont faits du meilleur matériel, bien collés, d'une jolie forme et troués avec soin; les coins des sièges sont bien arrondis, les bords polis, passés au papier sablé et finis avec du véritable vernis à bancs d'église.
Faites venir des échantillons et comparez-les avec ceux de n'importe quelle autre marque.



Canadian Veneering Co., Inc.

ACTON VALE, QUEBEC

Distributeurs: Richardson & Bureau, 55 rue St-Frs-Xavier, Montréal.

CANADA



TWEED SANITARY ODORLESS CLOSET

CLOSET TWEED

Sans odeur et sanitaire nécessaire dans toute maison n'ayant pas de connection d'égout. Installation facile. Pleine garantie. PRIX BON MARCHE. ECRIVEZ-NOUS.

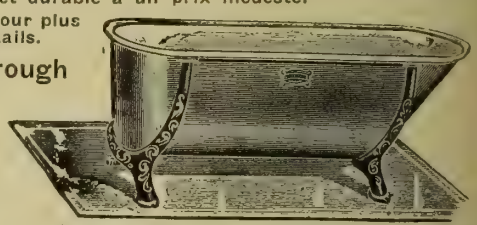
BAIGNOIRE ACIER EMAILLE

Corps fait d'acier galvanisé de premier ordre, fini à l'intérieur de trois couches de Pur Email Blanc. Une baignoire très attrayante et durable à un prix modeste.

Ecrivez-nous pour plus amples détails.

The Steel Trough & Machine Co., Ltd.,

Tweed, (Ont.)



Bains en acier — Haute qualité — Bas prix.

TOLE GALVANISEE "QUEEN'S HEAD"

CANADA

Absolument la meilleure sur le marché.

Si votre marchand ne peut vous donner des cotations, écrivez-nous pour avoir nos prix.

A. C. LESLIE & CO., LIMITED

560 rue St-Paul ouest

MONTREAL

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

Becs de Lampe et de Fanal "CORRECT"
(type à flamme en éventail)

De 25 p.c. à 50 p.c. plus de lumière que n'importe quel autre bec.

Donnez une commande d'essai à votre marchand de gros. Vous aimerez ces becs.



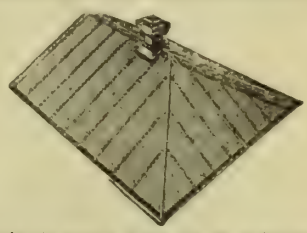
Nous fabriquons également les becs "QUEEN MARY" et "DOMINION."

THE SCHULTZ MFG. CO. LIMITED

HAMILTON, Canada.

Donnez-nous le nom de votre marchand de gros et nous vous enverrons un échantillon.

Nous faisons tout en fait d'ouvrages en fil métallique

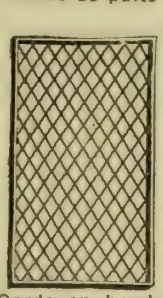


Garde de puits d'air en fil métallique.

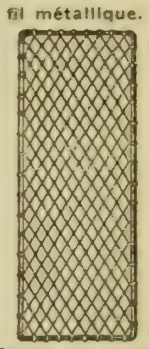
Par une expérience de plus d'un demi-siècle, nous avons acquis les connaissances spéciales et l'habileté requises pour faire des ouvrages en fil métallique.

Deux grandes usines à votre disposition, pour la fabrication en grandes quantités de:

Treillages en fil métallique, Châssis de protection en broche, Divisions en fil métallique, Nattes en broche, Gardes de protection pour machines, Panneaux en fil métallique, Supports en broche, Paniers en broche, Portes en broche, Grillages en fil métallique, Enseignes en fil métallique, Articles de jardin en broche, etc.



Garde en broche (Cadre en fer en "U")



Garde en broche (Cadre en fer rond)

NOUS FABRIQUONS AUSSI:

Armoires en acier, tablettes, boîtes, cabinets, tabourets, chaises, etc.

Ouvrages d'ornementation en fer et en bronze, ouvrages en fil métallique pour entrepreneur généraux.

Ecrivez-nous en français pour avoir un catalogue et une brochurette illustrée en français.

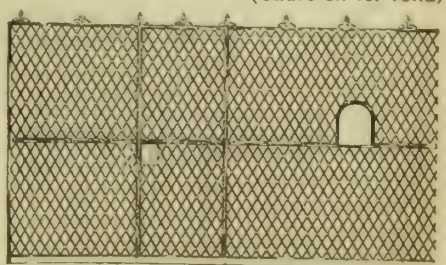
Nous avons besoin d'agents énergiques dans tous les districts pour faire de grosses affaires avec les églises, écoles, couvents, fabriques, banques, etc.

AGENTS DEMANDES

Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto,

THE DENNIS WIRE AND IRON WORKS CO. LIMITED
LONDON CANADA

Hamilton, Winnipeg, Calgary, Vancouver.



Division en broche pour salle de stock.



Plus de clients DAYLO pour Janvier

UN nombre nouveau et exceptionnellement considérable d'acheteurs Daylo pour janvier est en préparation. Ils seront prêts pour la livraison à votre porte le premier janvier, garantis disposés à pousser leurs dollars sur votre comptoir.

Nous recueillons ces acheteurs dans l'un des champs les plus promettants qui existe parmi les gens qui se servent des Daylos —les fabriques et autres usines industrielles.

La publicité Daylo dans les magazines pour janvier et février va créer un grand marché pour les Daylos et les batteries Tungsten dans toutes les industries du pays.

Les magazines ont été choisis pour atteindre à la fois le patron et l'employé, et les annonces elles-mêmes, dont quelques-unes sont reproduites ici, feront connaître à tous les chefs ainsi qu'à leur personnel la nécessité vitale des Daylos pour accroître la production, diminuer les bris, éliminer les retards, augmenter les profits et les enveloppes de paie.

Autour de vous-même, il y a des fabriques et des travailleurs qui seront prêts à acheter des produits Daylo par quantité ou un seul à la fois. Ils peuvent être amenés à votre magasin si vous coopérez avec nous dans cette campagne en faisant un étalage approprié avec du matériel que nous fournissons gratis.

Tout ce que vous avez à faire, c'est de vous joindre aux marchands qui nous aident à vendre les Ever Ready. Servez-vous du coupon ci-dessous pour avoir plus de renseignements à ce sujet. Ne différez pas afin de pouvoir prendre part à nos ventes de janvier.

Canada. A-1121

CANADIAN NATIONAL CARBON COMPANY, Limited
Toronto, Canada

Prière de m'envoyer, sans que cela ne m'engage en rien, des renseignements complets sur votre système coopératif Ever Ready par lequel je puis participer aux ventes résultant de vos campagnes pour développer le marché Daylo.

Nom . . . . . Adresse . . . . .

Cité . . . . . Province . . . . .

(Veuillez nous dire si vous tenez déjà la ligne Day . . . . .)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téphone Bell Est 1185. MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . $2.50 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale . . . $4.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

ndé en 1887. MONTREAL, vendredi 12 décembre 1919. Vol. XXXII — No 50

Un projet ambitieux

L'achèvement des rapports des ingénieurs canadiens et américains sur le développement de la route du St-Laurent à l'ouest de Montréal marque un pas de plus dans la marche de deux projets, plus deux de grande importance. Le premier projet a trait à la navigation et doit établir au moyen d'une série de canaux, de barrages et d'écluses, un chenal profond jusqu'au lac Ontario. Avec l'approfondissement du Canal Welland, actuellement en voie d'exécution, ceci placerait Port Arthur et Fort William, en Canada, et Duluth et Marquette, aux Etats-Unis, comme têtes de ligne de la navigation océanique. Les travaux qu'il serait nécessaire d'entreprendre pour la réalisation de ce plan ambitieux auraient aussi l'avantage de permettre d'utiliser dans les deux pays une quantité d'énergie hydro-électrique estimée à plus d'un million de chevaux-vapeur. C'est cette partie du projet qui attire actuellement le plus d'attention, en partie à cause de la grève des mines de charbon bitumineux aux Etats-Unis qui fait ressortir le désavantage de dépendre des Etats-Unis pour notre approvisionnement de charbon pour produire la vapeur. Il a été déclaré que s'il y avait des moyens pour débarrasser l'industrie et les entreprises de transport canadiennes de cette dépendance, on devait faire tous ses efforts pour les mettre en exploitation. A première vue cet argument est raisonnable et solide. Mais il y a des considérations secondaires de grandes importance qui doivent être soumises à l'étude d'experts accomplis avant d'en arriver à une décision raisonnable. La principale de ces considérations est une question de dépense plutôt que de principe et il semble que cette question de dépense ne peut être arrêtée que si elle procure un avantage assuré au point de vue de la navigation aussi bien qu'au point de vue du développement de la force motrice. On peut considérer comme douteux que le succès de l'une ou l'autre branche de cette grande entreprise, à l'exclusion de l'autre branche, justifierait le coût énorme des travaux qui devront être exécutés. Il est incontestable qu'il y a de grands pouvoirs d'eau à exploiter le long du St-Laurent, notamment au Long Sault et des entreprises privées ont à plusieurs reprises essayé d'acquérir ces pouvoirs d'eau. Ce qui s'est fait dans ce sens ne peut cependant pas suffire comme preuve de la valeur économique du plan de développement de la force motrice sur le pied où il est actuellement considéré. La commission de Conservation, dans son rapport paru au début de l'année, montre que la capacité totale des usines de pouvoir hydro-électrique atteignait à cette époque 1,806,618 chevaux-vapeur. De nouveaux travaux ont été faits pendant l'année et la capacité a été grandement augmentée, mais les chiffres donnés serviront d'indication pour la difficulté qu'on rencontrera à placer rapidement la nouvelle énergie provenant d'un développement aussi vaste que celui qui est envisagé avec l'utilisation du St-Laurent. Si la force hydro-électrique pouvait remplacer le charbon bitumineux pour les locomotives, sous le rapport de la dépense et de la sécurité, le problème serait beaucoup plus simple. L'avenir rendra peut-être la chose possible, mais à présent il est de fait que les chemins de fer de ce continent ne sont pas prêts à adopter la traction électrique sinon dans quelques cas spéciaux et sur des distances relativement courtes.



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

Une tentative a été faite dans l'Ontario pour réunir le projet du développement du St-Laurent au Système Hydro-électrique de cette province et un avis, ressemblant fort à des instructions, a été donné au Gouvernement du Dominion à cet effet. Si ce travail doit jamais être entrepris, il devra être sous le contrôle du Dominion et comme tel, il ne pourra offrir aucun avantage local particulier à moins que le gouvernement du Dominion ne se départisse de ses devoirs. Tout cela est cependant une question de longue haleine. C'est un projet dont on parle depuis de nombreuses années et qui ne sera réalisé ni demain ni après-demain. Les rapports préparés par les ingénieurs des deux gouvernements doivent d'abord être étudiés de près par ces gouvernements. Il sera ensuite du devoir de la Commission Internationale d'examiner toute la question dans la forme où elle lui est présentée. Une action rapide de la part de la Commission n'est ni possible, ni désirable. La commission va s'occuper tout d'abord du projet au point de vue de la navigation qui a la préséance sur les questions de l'énergie et de l'irrigation d'après les termes du traité qui a nommé la commision. La question est très vaste. L'idée d'ouvrir ces grandes mers intérieures au commerce de l'Atlantique ne manque pas d'attrait. Elle intéresse naturellement d'une façon particulière les cités des lacs dont les habitants sont accoutumés à faire des rêves et à avoir des visions de ports de mer encombrés de navires océaniques. La décision, quand elle viendra, ne sera basée ni sur le sentiment ni sur les ambitions locales, mais sur l'intérêt du pays en général au point de vue des avantages économiques. Le coût de cette entreprise a été évalué approximativement à un chiffre variant de 200 à 300 millions. L'expérience prouve que la dépense dépasserait aujorud'hui de beaucoup le plus haut de ces chiffres. En supposant que le Canada serait prêt à assurer sa part d'une dépense aussi considérable, ce qui n'est pas le cas actuellement, est-ce que les avantages qui en découleraient pour le pays justifieraient une telle mise de fonds? Des experts ont discuté la possibilité d'utiliser les océaniques sur les grands lacs et n'ont pu se mettre d'accord sur ce point. En tout cas, même en considérant le nombre d'années nécessaire pour terminer ces travaux, on peut dire que le temps n'est pas encore venu pour une entreprise aussi ambitieuse. Le plan est si grand et le prix si élevé qu'on ne peut pas y apporter trop de considération. Il se peut que le pays suive le mouvement indiqué, mais il faut qu'il le fasse avec lenteur et précaution.

LES PROGRES DE L'INDUSTRIE DANS LA PROVINCE DE QUEBEC

Parmi les dix nouvelles industries importantes établies dans la province de Québec dans les trois derniers mois on compte une fabrique d'allumettes à Berthier et une fabrique de bonneterie à Drummondville. C'est ainsi que se développe l'industrie manufacturière dans cette province qui est déjà prospère par son agriculture, ses pêcheries, ses forêts et ses mines. Des manufactures nouvelles sont créées tous les jours dans les villes et les cités et en certains endroits des pouvoirs d'eau sont mis en valeur pour leur exploitation. D'énormes usines électriques fournissent la force motrice à prix modéré. En 15 ans, de 1900 à 1915 la valeur des produits manufacturés a passé de $158.287.-994. — à $381 203.999. — soit une augmentation de 121%. Et il n'y a pas de ralentissement dans ce progrès. Parlant de l'établissement de la fabrique d'allumettes à Berthier, on fait remarquer qu'une des raisons primordiales qui ont poussé à choisir cet endroit consiste dans les conditions satisfaisantes de la main-d'oeuvre. Ceci est vrai d'une façon générale dans la province de Québec. Les habitants y sont industrieux. Ils désirent travailler régulièrement toute l'année et ils ne cherchent jamais à créer de l'agitation à moins d'avoir de bonnes raisons. Nombreuses sont les industries qui n'ont pas de grèves ou qui n'en ont que rarement. Les ouvriers réclament des augmentations de salaires ou des diminutions d'heures de travail d'une façon raisonnable et généralement les patrons font eux-mêmes des concessions; il en résulte partout une satisfaction mutuelle. C'est ainsi que partout dans la province on rencontre des centres bien établis et que les roues des moulins tournent sans arrêt. Lorsqu'une grève se produit, il y a ordinairement des raisons locales plus ou moins fondées et le différent se règle de patron à ouvrier.

Il n'est jamais question de saisir le contrôle du gouvernement. Les ouvriers se font une idée sensée de l'industrie comme de toute autre chose. Aussi longtemps que durera cet état d'esprit la province de Québec peut s'attendre à développer ses ressources pour le plus grand avantage de tous. Ses habitants sont conservateurs, quoiqu'entreprenants et bons jusqu'au coeur. (La Gazette)

ASSOCIATION DE LA COUTELLERIE

L'industrie nationale de la coutellerie va bientôt s'organiser. Des délégués représentant 80 pour cent de la production de la coutellerie dans le pays entier sont en session actuellement à Atlantic City pour cette organisation. Les bases ont été posées pour une association nationale, et un comité exécutif a été nommé ayant comme président M. Charles Rothwell, de Meriden, Conn., de la Miller Bros. Pocket Cutlery Company.

Une campagne de publicité à travers tout le pays, dans les périodiques, les journaux quotidiens et les publications commerciales sera commencée bientôt pour faire comprendre au peuple américain l'opportunité d'employer la coutellerie faite en Amérique.

Il faut maintenir l'exportation à son maximum

Cela est nécessaire si le Canada veut conserver la place qu'il avait à la signature de l'armistice.

La question des transports est un grand facteur.

Ce pays devrait posséder un tonnage minimum de 3,000,000 de tonnes. — La question financière est aussi très importante.

Dans une conférence faite devant l'Association de Publicité de Montréal M. Lloyd Harris fait ressortir la nécessité de développer à son plus haut possible le commerce d'exportation du Canada et de réduire les importations le plus possible. Le président E. M. Emery introduit l'orateur qui a choisi pour sujet: "Des occasions de développement du Commerce canadien d'exportation."

M. Harris rappelle qu'au début de la guerre, le surplus de la production canadienne a été pris par les gouvernements alliés et qu'à la fin de la guerre il a fallu rétablir les anciens débouchés et en rechercher de nouveaux Si nous voulons conserver la place que nous avions à l'époque de l'Armistice, le Gouvernement considère, et à juste titre que les exportations doivent être maintenues à leur maximum et les importations réduites à leur minimum.

L'orateur cite des chiffres et déclare que si le Canada continue à travailler d'une façon aussi favorable qu'en 1918, nous nous relèverons des effets de la guerre plus facilement, mieux et plus rapidement qu'aucune autre contrée au monde. De 1913 à 1918 le Canada est devenu un pays manufacturier au lieu d'être un pays agricole comme il l'était à l'origine, la difficulté a été de trouver des débouchés pour les produits agricoles et manufacturés. Le Canada a été réellement le seul pays qui ait fait un effort pour s'adapter aux nouvelles conditions, ajoute l'orateur, faisant allusion à l'acte du Gouvernement qui a organisé la mission dont il est le chef et il est d'avis que quelque chose a été fait dans ces derniers douze mois. L'organisation de Londres est une véritable organisation commerciale et est menée comme une entreprise commerciale et non comme une administration du gouvernement.

Le problème du transport

L'orateur dit que pour développer le commerce d'exportation il ne faut pas perdre de vue les conditions intérieures du pays. Il est décourageant pour un voyageur de commerce de vendre de la marchandise et de voir que la fabrique ne peut pas fournir. C'est pourtant ce qui s'est produit l'année dernière. Le Canada était bien estimé en Europe, la conduite de ses soldats lui avait fait une publicité des plus favorables et lui avait acquis une bonne réputation, principalement en Serbie, en Roumanie et en Pologne et il pouvait s'attendre à un sentiment de préférence de la part de ces pays.

Un des grands problèmes de l'exportation réside dans la question des transports et l'orateur déclare énergiquement qu'il devrait y avoir un registre canadien et, que les lois devraient être changées pour engager les armateurs à faire inscrire leurs navires dans le registre canadien. Il estime que le minimum de tonnage que le Canada devrait chercher à avoir est de 3,000,000 de tonnes. La Norvège, qui est un pays plus petit, avec une population moindre que la nôtre, a 3,000,000 de tonnes enregistrées. Il est nécessaire que les navires canadiens soient sous le contrôle du Canada.

Une autre question est celle des finances et M. Harris est d'avis que nous n'avons pas jusqu'ici apporté suffisamment d'attention aux finances internationales. Il y a des banquiers à New-York et à Londres qui suivent attentivement notre développement et qui sont prêts à intervenir pour avoir des commissions. Le Canada devrait conduire ses propres affaires du commencement jusqu'à la fin, dit-il.

La question des langues est également importante au point de vue du commerce d'exportation. En Canada, dit-il, nous nous querellons sur une question de deux langues. Le commerce étranger ne peut pas se faire avec une seule langue et pour réussir les vendeurs doivent parler au moins deux langues et ils ont encore beaucoup plus de chances de succès s'ils en parlent trois ou quatre. Sa connaissance du français, ajoute-t-il, lui a été d'un grand secours lorsqu'il se trouvait à Paris.

M. Harris ajoute que dans l'étendue de l'Empire il y a de grands débouchés pour le commerce canadien.

L'ALCOOL SERA DIT-ON LE COMBUSTIBLE DE L'AVENIR

Le bulletin de la Société Nationale de Géographie de Washington rapporte que le Dr Alexander Graham Bell déclare que l'alcool est le combustible de l'avenir pour le monde entier. Il fait remarquer que l'augmentation du prix du combustible nécessaire pour les machines est un obstacle à tout nouveau progrès dans le développement de l'industrie mécanique. Le charbon et le pétrole augmentent et leur quantité est limitée.

Il y a cependant une autre source de combustible, ajoute le Dr Bell. L'alcool est un combustible beau, propre et efficace et il peut être produit à bon marché. L'alcool de bois peut être employé comme combustible et nous pouvons faire de l'alcool avec les sciures de bois qui est un déchet de nos scieries.

L'alcool peut aussi être tiré du blé et de fait de presque tous les végétaux sesceptibles de fermentation. On peut employer le surplus de nos moissons et même les mauvaises herbes."

Le marché canadien se développe rapidement

Le mouvement des maisons américaines interrompu par la guerre a repris. — Quelques-unes des grandes usines et ce qu'elles font.

Le Journal de Wall Street commente le mouvement des maisons américaines qui viennent établir des succursales en Canada. Ce journal publie une liste de quelques-unes des plus grandes usines qui ont été ouvertes ici par des compagnies américaines depuis la signature de l'armistice. Les questions de tarif ont amené la création de 400 à 500 succursales américaines en Canada avant la guerre. La guerre européenne a arrêté temporairement ce mouvement, mais il reprend de plus belle. Cet automne on a pu compter plus d'une vingtaine de nouvelles usines installées dans des centres industriels convenables et les agents de plusieurs importantes compagnies américaines sont à la recherche de nouveaux terrains.

Le commerce des automobiles a une place prépondérante dans ce mouvement: La General Motors of Canada a dépensé près de $15,000,000 pour l'installation de ses usines en voie d'achèvement à Oshawa et Walkerville (Ont.); la Willys-Overland of Canada a placé son usine de West Toronto sur un pied de rendement normal, la Ford Motor Car of Canada travaille à plein rendement à son établissement de Ford City, Ont. et nombre d'autres fabriques d'automobiles ont pris une grande expansion.

La Goodyear Tire & Rubber Co of Canada agrandit sa fabrique de New Toronto de façon à augmenter sa production de 2,500 à 3,500 pneus par jour. La Canadian Consolidated Rubber Co. dépense $1,000,000 dans ses usines de Kitchener, Ont. et la Firestone Tire & Co. de Akron, Ont. va ouvrir une nouvelle usine à Hamilton, Ont., qui produira dès le début 3,000 pneus par jour. Cette compagnie a acheté 80 acres de terrain et dépensera plus d'un million de dollars dans cette entreprise.

Sur le terrain des instruments de musique, le fait le plus remarquable a été l'acquisition par la Columbia Graphophone Co. de New-York, de l'immense usine de la Canadian Aeroplanes Ltd., à Toronto. La General Phonograph Corporation de New-York a repris une usine déjà existante à Kitchener, Ont. et va l'agrandir et divers financiers new-yorkais, sous le nom de la Canadian Phonograph Motor Co. Ltd. ont choisi Stratford, Ont., pour l'emplacement de leurs usines.

Dans la branche des pulpes, papiers et produits du papier un des établissements les plus importants est celui de la International Paper Co., à Trois-Rivières, Qué. A Peterboro, Ont., la Nashau Gummed & Coated Paper Co. de Nashau, N. H., est en train d'installer une succursale dans un bâtiment acquis à cet effet. Cette compagnie compte être en opération pour le mois de janvier.

Parmi les autres compagnies ayant ouvert des succursales en Canada on trouve la Robbins & Myers Co. la Western Clock Co. et la Hoover Suction Sweeper Co. La première construit une usine capable de produire 125,000 moteurs par an et employant 500 personnes à Brantford, Ont. Elle espère pouvoir commencer ses opérations en janvier. La deuxième s'installe à Peterboro, Ont., où elle reprend un bâtiment existant et compte également pouvoir produire en janvier. La troisième vient de terminer la construction d'une vaste usine à Hamilton, Ont.

Sous le nom de la Niagara Wire Weaving Co., la Lindsay Wire Weaving Co. de Cleveland, Ohio, dépense $220,000 pour la construction à Niagara Falls, Ont., d'une usine qui emploiera 150 ouvriers pour la fabrication des toiles métalliques et des machines pour le tissage du fil de fer. La Railway Steel Spring Co. de New-York va commencer en janvier la fabrication des jantes d'acier pour chemin de fer à Montréal sous le nom de la Canadian Steel Tire & Wheel Co. La Elgin Gas Motor de Elgin, Ill. construit à Winnipeg une usine à 3 étages qui produira 15 moteurs par jour.

LA TARTARINE

La maison Harry Horne Co. Ltd., nous fait parvenir les cotations de son produit spécial la Tartarine, qui se lisent comme suit:

Paquet ¼ lb. 4 doz à la caisse	.95 la doz.
Boîtes ½ lb. 3 doz à la caisse	1.75 "
Boîtes 1 lb. 2 doz à la caisse	3.25 "
Boîtes 10 lbs. 4 boîtes à la caisse	2.60 chaque
Seaux 30 livres	.25 la livre
Seaux 50 livres	.25 "
Tonnelets 100 livres	.23 "
Barils 300 livres	.21 "

En adressant sa liste de prix, cette maison réputée nous fait observer que la tartarine est un des plus grands succédanés de la crême de tartre qui ait été mis à la disposition du public canadien à 1/3 du prix de cette dernière. Pour fins culinaires, elle répond à toutes les exigences de la façon la plus parfaite. Elle ne sert pas pour fins médicinales, mais est employée dans les différentes parties du Canada par les plus importants et les meilleurs boulangers, ce qui constitue la meilleure des recommandations.

Accessoires d'automobiles comme cadeaux de Noël

Les quincailliers ont une occasion de faire de beaux profits et d'aider beaucoup de gens à choisir un cadeau qui sera grandement apprécié par tout automobiliste. — Suggestion pour une annonce de saison dans cette ligne.

Cet hiver, il y aura moins d'automobiles que jamais qui resteront au garage. L'auto est devenu un facteur économique dans la vie industrielle de tous les centres. Les quincailliers qui tiennent les accessoires d'automobile n'ont pas été long à s'en apercevoir et ils ont augmenté considérablement le chiffre de leurs affaires avec ces articles. Mais ils n'ont peut-être jamais été aussi prompts à s'apercevoir que l'usage de l'automobile s'étend sur une période de l'année de plus en plus grande.

On a introduit tant d'accessoires et on a fait tant d'améliorations d'année en année que l'on se sert des autos avec presque autant de confort durant les mois d'hiver que pendant toute autre époque de l'année. Avec les articles et les systèmes qui ont été mis sur le marché, il y a une grande source de bénéfice pour le quincaillier. Les accessoires d'automobiles pour les mois d'hiver font d'excellents cadeaux de Noël. Pour la Noël de cette année, la Marshall Field Co. de Chicago fait un étalage spécial d'accessoires pour les acheteurs de Noël et les offre à ceux qui cherchent pour leurs cadeaux quelque chose qui sorte des lignes ordinaires.

Avant la guerre, les automobilistes avaient une tendance à se servir le plus longtemps possible de leur voiture et à augmenter le nombre des autos en service tout le long de l'année. C'est pendant la guerre cependant que les automobiles, les camions et les ambulances automobiles ont prouvé qu'ils surmontaient tous les inconvénients de la température et de la route, soit au pays, soit à l'étranger et ont démontré d'une façon concluante leur sécurité, leur utilité et même leur confort durant les mois froids de l'hiver.

Moins que jamais les autos resteront au repos cet hiver. Même la voiture de tourisme ordinaire peut procurer un voyage très confortable pendant la saison froide. Avec la capote fermée ou avec n'importe quel type de carrosserie convertible une voiture de tourisme ouverte est parfaitement garantie contre le froid, la pluie ou la neige. On peut installer pour presque rien une chaufferette prenant sa chaleur sur le tuyau d'échappement, qui est très convenable pour une voiture à passagers ou un camion. De chaudes couvertures pour les genoux et des gants doublés de laine augmentent encore le confort du chauffeur et des voyageurs. Les chaînes ajustées sur les pneus permettent de conduire la voiture sur des routes glissantes et même dans la neige épaisse avec aisance et sécurité. Des solutions spéciales et des housses pour le moteur empêchent la congélation du moteur et suppriment les inconvénients qui en découlent.

Devant cet ensemble de faits, il n'y a aucune raison plausible pour mettre l'auto au garage pour l'hiver. Le temps est venu où l'on peut considérer l'automobilisme comme pouvant se pratiquer d'un bout de l'année à l'autre.

Les marchands d'automobiles recevront cet automne et cet hiver bien plus de voitures que pendant aucune autre saison correspondante. Ils seront très heureux de les avoir après la parcimonie avec laquelle on leur en a livré cet été, car les clients attendent anxieusement la livraison, quelques-uns depuis plusieurs mois.

Etant donné le chiffre inusité de nouvelles voitures qui vont être mises sur le marché à l'automne et en hiver, il est de toute importance pour le fabricant, le commissionnaire et le détaillant d'accessoires de se tenir prêt à répondre aux demandes de fournitures et d'accessoires qui seront nécessaires pour ces nouvelles voitures. Ces articles sont demandés lorsque les automobiles sont livrées au printemps et en été et on en aura tout autant besoin lorsque les voitures seront sur la route pendant la saison froide. Il faudra même y ajouter les accessoires spéciaux à la saison destinés à assurer le confort et la sécurité des automobilistes.

Si le quincaillier qui a l'habitude de tenir les accessoires d'automobiles fait un étalage spécial de ces articles, il pourra être surpris de voir comment ils augmentent ses ventes pour les fêtes. Il y a beaucoup d'articles utiles peu coûteux qui peuvent faire un étalage attrayant pour la Noël, tels que: liquide incongelable, freezometre, housse de moteur pour différentes marques de voitures, gants pour conduire, gants de fourrures, etc., et tant d'autres articles utilisés spécialement en hiver.

Il n'y a pas de cadeau plus apprécié d'un automobiliste qu'un article utile pour l'auto. Les quincailliers ont un champ extraordinaire dans les accessoires d'auto et comme l'on espère un commerce de Noël meilleur que jamais, cette ligne peut être des plus profitables.

ON NE VENDRA DES PNEUS QU'AUX MARCHANDS

La vente des pneus en Canada a progressé par sauts et par bonds. Le développement de ce commerce a fait naître une foule de problèmes sur la façon de traiter cet article depuis sa sortie de la fa

brique jusqu'à son arrivée entre les mains du consommateur. Doit-on permettre au consommateur d'acheter directement ses pneus en fabrique, ou doit-on l'obliger à les acheter par l'intermédiaire du détaillant qui a droit à un bénéfice? Si le fabricant vend directement au consommateur, il ne peut pas raisonnablement s'attendre à ce que le détaillant apporte la meilleure attention à ses produits, puisqu'il a été privé de son bénéfice sur la vente. D'un autre côté le détaillant installera-t-il un atelier de vulcanisation s'il n'a aucun intérêt immédiat à maintenir la bonne réputation des pneus qu'il tient?

Tels sont les problèmes qui se posent dans cette branche de commerce. Les grandes compagnies de caoutchouc refusent graduellement de vendre directement ou par l'entremise d'un ami.

Quand il s'agit de compagnies qui possèdent au moins une dizaine d'autos, il n'en est pas de même et il semble que dans ce cas le détaillant ne tient pas à prendre ces comptes pour lui. Mais le détaillant demande avec instance que le fabricant refuse de vendre des pneus à des consommateurs particuliers.

En Angleterre, il existe une liste noire des fabricants qui violent ce principe du commerce, mais en Canada la loi ne permettrait pas, actuellement du moins, un pareil traitement. Les grandes compagnies de caoutchouc semblent disposées à refuser les ventes directes. Il y aura bien de temps en temps des fabricants de nouvelles marques, qui pour lancer leur article, violeront ce principe, mais les détaillants semblent être si fortement organisés qu'il ne vaudra pas la peine pour ces fabricants de continuer longtemps cette façon de faire.

Le fabricant tient à ce que le détaillant retire son bénéfice légitime.

Il semble que toute l'affaire recevra bientôt une conclusion satisfaisante. La question a été soumise depuis quelque temps à l'Association des marchands détaillants et les échanges de vues semblent avoir démontré que l'harmonie devait subsister. Le détaillant veut tenir les pneus comce un accessoire à son commerce avec un bénéfice légitime et le fabricant sérieux semble disposé à adhérer à cette demande.

SUIVEZ-VOUS VOS COMPTES DE PRES?

La collection est un des facteurs les plus importants du succès.

Il est de plus en plus évident que les jours sont passés où l'on accordait un crédit illimité aux clients, surtout dans les districts ruraux. Les statistiques récentes montrent que de plus en plus les affaires de la campagne se font au comptant. Beaucoup de quincailliers ont naturellement des comptes avec des fabriques, des entrepreneurs ou d'autres clients avec qui il est impossible de faire un règlement immédiat pour des marchandises commandées par des ouvriers ou d'autres personnes, mais dans ce cas il y a une époque régulière de fixée pour le paiement et les commerçants voient à ne pas laisser passer l'échéance.

Les gens sont capables de payer et ils paieront si le détaillant leur fait comprendre que son commerce se fait plus ou moins sur la base du comptant.

Beaucoup de faillite ont été causées plus par la négligence du détaillant vis-à-vis de ses comptes que par de mauvaises méthodes d'affaires. Et il y a encore certains clients qui remettent le paiement de leurs comptes échus. C'est à ces gens-là que le détaillant doit s'en prendre et le mieux sera de le faire tout de suite. Le succès phénoménal du dernier Emprunt de la Victoire démontre qu'il y a abondance d'argent en circulation et le détaillant a droit à recevoir le compte qui lui est dû. S'il ne le reçoit pas la faute est peut-être également partagée entre le détaillant et le client.

Beaucoup de commerçants sont de piètres collecteurs, parce qu'ils détestent d'ennuyer les gens pour leur argent, d'un autre côté il y a beaucoup de clients qui ont simplement besoin qu'on leur rappelle qu'un compte est dû pour qu'ils le payent aussitôt. Mais il y aussi un certain nombre de clients qui sont de mauvaise paye et avec ceux-là ils font employer des méthodes plus énergiques.

De nombreuses méthodes ont été adoptées par différents marchands dans tout le pays. Quelques-uns ont publié des avis dans les journaux locaux; d'autres écrivent des lettres, d'autres encore font réclamer leurs comptes. Une bonne méthode à suivre est, si possible, de donner une tournure personnelle à des lettres de ce genre. Le commerçant qui est en termes intimes avec son client, peut en toute probabilité trouver quelques points sur lesquels il peut insister pour donner à sa lettre un caractère personnel.

Une autre méthode bonne à suivre est de rédiger votre lettre suivant la saison. Si l'on est au printemps, dites par exemple à votre créancier, que c'est le commencement de votre année commerciale, que vous avez beaucoup de comptes à régler et que vous apprécieriez grandement un prompt règlement. Si c'est à l'automne, vous pouvez lui dire que la moisson a été rentrée, que le bénéfice des efforts de toute l'année a été recueilli et que vous apprécieriez beaucoup sa coopération pour vous permettre de liquider vos vieux comptes de vos livres. Ceci peut être adapté aux quatre saisons de l'année.

Préparons nous à faire un chiffre de vente inusité

L'augmentation du pouvoir d'achat de la clientèle des villes et des campagnes, le besoin d'améliorer les habitations promettent un commerce splendide aux marchands qui vendent des peintures et vernis.

La souscription de plus de $673,000,000 à l'emprunt de la Victoire 1919 montre haut la main que la situation financière du Canada est encore loin de la descente que quelques-uns avaient prédite depuis l'armistice.

Financièrement, la position du Canada a été assurée encore pour une année au moins. Avec un crédit illimité à sa disposition, et avec ses ressources naturelles infinies capables d'alimenter les pays affamés d'Europe, le pays peut envisager gaiement l'avenir pour quelque temps encore.

Une de nos banques canadiennes faisait remarquer récemment que les dépôts ordinaires d'épargnes, portant intérêt dans les banques canadiennes, étaient de 1,000% supérieurs à ceux d'avant la guerre. Nulle part on n'a vu une augmentation semblable. Dans ce rapport n'était pas compris l'Emprunt de la Victoire non plus que d'autres placements de titres, il y a donc là une bonne indication de la réserve de pouvoir d'achat des Canadiens.

Si cela nous était loisible, nous pourrions indiquer d'autres signes évidents de l'augmentation du pouvoir d'achat. Et le bon vieux public conservera sa même faiblesse d'acheter tant qu'il aura l'argent pour le faire. Tous les articles d'utilité depuis l'automobile et le phonographe jusqu'à la peinture et le vernis seront en grande demande en 1920.

Avec la boisson rayée du programme et passant rapidement à l'état de souvenir, une somme considérable aurefois gaspillée en l'honneur de Bacchus sera employée pour l'amélioration du foyer. Le problème du logement n'a été résolu nulle part et la demande de logements sera aussi grande en 1920 et 1921 qu'elle l'a été en 1919.

Cela entraînera une demande constante de peinture et de vernis.

Voici deux incidents typiques qui se sont passés il y a à peine quelques jours. Nous trouvant en visite chez un ami, nous fûmes vivement intéressés par l'activité déployée de l'autre côté de la rue par un homme qui était fort occupé à peindre l'intérieur de sa maison. Comme nous en faisions la remarque à notre hôte celui-ci nous déclara que cet homme avait acheté récemment la maison et que depuis trois semaines il manîait le pinceau à ses moments perdus. Il ajoutait qu'il ne pensait pas qu'il y eût une chambre dans la maison qui n'eût été entièrement repeinte. Naturellement la discussion s'éleva à propos de peinture. "Laissez-moi vous montrer autre chose, nous dit l'ami en nous entrainant à l'arrière de la maison. Voyez cette rangée de maisons elles sont occupées par une bonne classe d'ouvriers et de petits employée. Au moins une maison sur deux a été remise à neuf et les mansardes recouvertes de beaver board et repeintes. Chacune d'elles est partagée par deux familles pour l'hiver. Je ne crois pas avoir jamais vu autant de peinture faite en dehors des heures de travail que j'en ai vu cet automne dans ce voisinage".

D'autres observations et informations prouvent que ce fait est devenu commun dans toutes les parties de la ville parmi la classe moyenne. En dépit du prix élevé des maisons et des terrains, beaucoup de gens pour éviter l'incertitude de la location, se sont décidés à acheter une propriété où ils l'ont trouvée. Etant d'une classe qui ne s'effraye pas de passer ses soirées en salopette, ils se sont lancés dans la peinture pour rendre leur maison habitable ou y apporter la décoration qui leur convenait.

Ils ont partagé leur maison pour augmenter un peu leurs revenus et réduire le coût de la vie, ce qui a nécessité la mise à neuf et la peinture de façon à rendre la place attrayante et d'en tirer un prix rénumérateur .

En revoyant les prévisions pour l'année prochaine, beaucoup de fabricants font remarquer que les prix élevés que les fermiers ont obtenus pour leurs produits vont se maintenir au moins pendant encore deux ans. Ceci signifie qu'ils vont continuer à accumuler ce qu'ils ont déjà empilé. Un fermier aujourd'hui est tout aussi porté qu'un autre à avoir un nouvel intérieur ou à améliorer sa manière de vivre et une partie appréciable de ses bénéfices sera certainement employée à l'achat de peinture et de vernis.

La seule chose à craindre, c'est qu'il sera peut-être difficile aux fabricants d'obtenir des matières premières en quantité suffisante pour répondre aux demandes que l'on prévoit. Tous les fabricants des Etats-Unis comme du Canada montrent quelques inquiétudes à cet égard.

Jamais on n'a été aussi optimiste en ce qui concerne la demande pour une saison prochaine.

A ce sujet, il a été curieux de constater que pendant toute la guerre, à l'approche de chaque saison on éprouvait plus ou moins de crainte et d'inquiétude au sujet de ce qu'allait être la demande. La nécessité d'augmenter les prix a donné naissance à une épidémie de prédictions qui prétendaient que cela allait tuer le commerce, mais lorsque la saison arriva, on se demandait comment on pourrait se procurer la matière première et la manufacturer pour satisfaire la demande.

Heureusement ceci ne semble pas être le cas

à l'approche de 1920. Tout le monde est optimiste et prévoit une demande sans précédent.

Ces précisions ne sont pas de pure prophétie. Les acheteurs des grandes fabriques ont constaté la tendance des affaires comme jamais auparavant pendant la guerre et ils placent des ordres d'avance autant qu'ils peuvent pour tout ce qu'ils peuvent avoir besoin. Les détaillants ne montrent pas la même hésitation que l'année dernière pour leurs commandes de printemps. A ce point de vue ils sont bien avisés.

Mais il faut se rappeler que les possibilités de l'emploi de la peinture ont toujours dépassé la plus grande demande que le commerce ait jamais vue. La demande n'a jamais été aussi grande, mais elle a eu l'occasion d'être beaucoup plus grande. Il y a toujours eu et il y aura probablement encore pour quelques années des occasions infinies de développer le commerce de la peinture et du vernis à la disposition de tous les marchands du pays.

Aucun marchand n'a épuisé toutes les ressources de vente de peinture et de vernis dans son rayon. Il n'y a rien en vue pour indiquer une raison d'un arrêt dans l'avance et le développement du commerce canadien de la peinture et du vernis. Ce commerce n'a pas encore atteint le point où l'initiative peut se relâcher parce qu'il n'y a plus de terrain à conquérir. Le détaillant, le grossiste et le fabricant ont encore à faire d'énormes efforts de publicité pour faire comprendre rationnellement au public la nécessité économique de la peinture.

Et l'année 1920 promet beaucoup au détaillant agressif qui sans se fier à la demande naturelle qui doit venir, emploiera sa propre initiative pour développer ses affaires autant qu'il est possible dans sa clientèle.

ON S'ATTEND A CE QUE LES PRIX DES PEINTURES ET VERNIS RESTENT AU TAUX ACTUELS JUSQU'EN JUIN PROCHAIN

Les manufacturiers assemblés à Montréal discutent la situation et ne voient aucune probabilité d'une réduction immédiate.

A une réunion des membres de l'Association Canadienne de la Peinture, de l'Huile et du Vernis, tenue récemment à Montréal, il a été décidé que les prix des peintures et vernis se maintiendraient à leur niveau actuel jusqu'au 1er juin 1920, à moins que d'ici là les conditions du marché ne permettent une revision. L'opinion généralement exprimée a été que l'on s'attend à ce que le marché soit très ferme.

Un des éléments essentiels s'est maintenu plus haut qu'on ne s'y attendait, c'est l'huile de lin. On pensait il y a quelque temps que cet article vaudrait $2.00 aujourd'hui. Les envois de graines ont été retardés et la baisse des prix a été différée. Les livraisons sont un peu meilleures qu'il y a deux semaines. Il est entendu également que les graines d'Argentine commencent à arriver du Sud.

De plus le plomb a quelque peu monté et le marché s'est maintenu à un niveau assez soutenu. On prévoit qu'il va continuer à se maintenir à ce niveau encore quelque temps. La main-d'oeuvre est toujours chère et les augmentations de salaires ont été encore plus fortes que jamais. Il est certain cependant que la production a augmenté pour beaucoup de produits et que la demande a été grande cette année. Tout indique que les ventes de l'automne ont dépassé le chiffre des années précédentes et il y a actuellement une grande activité.

Il semble probable qu'il n'y aura pas de baisse dans les prix pour le moment et peut-être même avant quelque temps encore.

LES GENS SONT INTERESSES TOUTE L'ANNEE PAR LES BROSSES

Il n'y a pas de mois au cours de l'année où les gens ne soient pas intéressés par les brosses d'une espèce ou d'une autre. Les marchands de quincaillerie obtiennent d'excellents résultats en gardant leur stock intelligemment mis en étalage en tous temps. Ceci ne veut pas dire qu'un étalage devrait être établi et ensuite laissé en place tout le reste de l'année. On obtient de meilleures résultats en changeant le stock fréquemment. Mais un soin spécial devrait toujours être pris à placer toujours les brosses en un endroit où toute personne entrant dans le magasin puisse les voir.

La visiteuse peut être intéressée par des brosses à plancher ou des brosses pour le nettoyage; ou bien est-ce un visiteur qui a besoin d'une brosse pour quelques travaux de peinture dans sa maison; ou bien telle ou telle personne qui est en quête d'une brosse pour l'un des mille et un usages auxquels elle sert ordinairement. En plaçant votre stock bien en vue, vous rappelez aux gens leurs besoins et vous provoquez leurs achats.

Beaucoup de marchands de quincaillerie ont des étalages de brosses dans leurs vitrines et sur leurs mûrs et ils en obtiennent de splendides résultats. Ils estiment que de conseiller les acheteurs quant aux meilleures sortes de brosses qui conviennent pour les ouvrages qu'ils ont à accomplir est un service qui est très apprécié et qui favorise les affaires.

Conserver le stock en bonne condition est une autre chose importante. Les acheteurs, principalement les femmes n'aiment pas manipuler des brosses qui sont pleines de poussière et de saleté ou qui sont abimées par la négligence que l'on prend à les mettre en place. Par contre un étalage de brosse bien propre et judicieusement sélectionné appelle l'attention, provoque l'inspection et suscite les ventes.

Dans le domaine de l'épicerie

A SITUATION DU SUCRE REND PROBABLE LA HAUSSE DES PRIX

Encore que la situation du sucre, en ce qui oncerne la distribution, semble s'être améliorée il a toute indication d'autre part que la situation st encore sérieuse. Des approvisionnements ont té reçus par les provinces de l'ouest qui en étaient rivés, mais malgré cela, il règne un sentiment géral que les prix sont destinés à monter considéralement. De fait, trois raffineries ont déjà augnenté leurs prix de 75 cents les 100 livres et il ne ardera guère avant que les autres en fassent auant.

Un facteur qui semble devoir jouer un grand ôle dans la situation est le fait que le contrôle du ucre aux Etats-Unis qui a contribué a maintenir a demande a un niveau peu élevé prend fin avec la lisparition du régime du contrôle des vivres à la fin le ce mois-ci. On sait que les raffineries amériaines n'ont pas encore acheté leurs provisions de ucre brut pour 1920 et que lorsqu'elles viendront ur le marché avec de fortes offres, elles amèneront a hausse des prix. Jusqu'ici le Canada a été assez eureux pour s'assurer des approvisionnements de ucre brut bien qu'il eût à faire face à des difficulés temporaires par suite des grèves et des incapacités de transport. Le Canada est probablement e pays qui a eu le moins à souffrir de la rareté du ucre au monde, mais il se peut qu'il ait encore à ubir des hausses de prix engendrées par les conditions étrangères.

QUELQUES LIGNES DE NOEL SONT TRES RARES.

Le commerce de détail ferait bien de s'enquérir dès maintenant de la possibilité de garnir ses stocks en fait de produits pour les ventes de Noël afin d'être en mesure de répondre aux demandes de ses clients pendant les prochaines semaines.

Les marchands de gros font déjà rapport d'une rareté de fruits secs tels que les raisins. Les raisins secs sont un produit presque essentiel au temps de Noël et les épiciers qui n'en ont pas en stock devraient en acheter sans tarder, et ne pas se montrer trop particuliers sur l'espèce qu'ils achètent Ils seront déjà chanceux s'ils peuvent en obtenir.

Les pelures semblent aussi devoir être rares et les approvisionnements paraissent être restreints. De fait, il y a très peu de pelures de citron sur le marché. Elles sont cotées très chères, à 75 la livre. Les pelures de Californie ne sont pas aussi difficiles à obtenir, encore que les stocks ne soient pas abondants.

La plupart des variétés de noix sont en abondance. Les noix mélangées pour le commerce de Noël se vendent à 35 cents la livre. Les noix nouvelles de grenoble en sac de 110 livres sont cotées à 32 cents et par lots plus petits à 34 cents. Les avelines peuvent s'acheter à 25 cents. Les Pécans et les noix du Brésil lavées peuvent s'obtenir aussi en bonnes quantités. Mais il n'y aura pas de noix de la récolte nouvelle ici pour le commerce des fêtes.

Les dattes Hallowee sont cotées cette semaine pour la première fois depuis la guerre. Elles se vendent en boîtes de 60 livres à 20 cents la livre. Les dattes Excelsior sont cotées à 25 cents de moins la caisse, soit $5.50.

Il n'arrivera plus de dattes Dromedary cette saison. Les stocks présents sont à $7.00 la caisse. Un importateur de fruits secs de Californie a reçu un petit envoi de dattes californiennes cette semaine. Il n'y avait que deux cents boîtes de trois livres; c'était le premier arrivage de dattes de Californie sur ce marché.

La Californie n'est pas un pays gros expéditeur de dattes car ce n'est que depuis peu qu'il en cultive. Ces dattes étaient cotées à $1.20 la boîte et seront une spécialité de fantaisie dans quelques magasins pendant le commerce des fêtes de Noël.

LES DETAILLANTS PROTESTENT CONTRE LE NOUVEAU REGLEMENT CONCERNANT LE BACON

Les épiciers et les bouchers estiment que 22 pour 100 sur le bacon et le jambon en tranches n'est pas un taux suffisant pour rendre raisonnablement profitable la vente de ces produits. Ils disent que le 30 pour 100 est nécessaire.

Il a été décidé à une assemblée de la section des bouchers de Toronto, de l'Association des Marchands-Détaillants, tenue à Toronto la semaine passée, que chaque membre tienne un compte exact du prix d'achat du jambon et du bacon et du prix de vente, faisant entrer en ligne le genre de ventes, par grosses et petites quantités, la perte du poids et les déchets et que ces chiffres seront l'objet d'un rapport à la prochaine assemblée.

Cette assemblée avait pour objet de discuter la nouvelle réglementation, permettant 20 pour 100 de profit sur le bacon plus 2 pour 100 par livre pour le découpage en tranches. Tous les membres présents furent d'opinion que le bacon et le jambon ne sauraient être vendus profitablement au-dessous de trente pour cent. Sur le jambon surtout, il n'y a pas d'argent à gagner au-dessous de cette marge, et si le règlement est mis en vigueur, la plupart des bouchers cesseront la vente du jambon.

Le marchand qui réussit

Symptômes de succès ou de faillite. — Ce qu'est un commerçant.

Le commerçant qui réussit doit être essentiellement un homme ayant de bons principes et de solides qualités qui a l'ambition non seulement de faire une fortune légitime pour lui-même mais aussi de créer un établissement qui soit utile au public.

Il apporte toute son attention à ses affaires qu'il conduit avec soin et ne néglige aucun détail de son commerce.

Il exige que son magasin soit propre et en ordre, que la marchandise soit bien soignée et disposée d'une manière attrayante et il a un programme de publicité en rapport avec l'importance de son commerce.

Le commerçant qui réussit achète prudemment, en basant ses achats sur la quantité définie de marchandise vendue dans une période correspondante. Il s'en tient principalement aux lignes qui ont fait leur preuve, mais il est cependant prêt à acquérir tout nouvel article qu'il a tout lieu de supposer de nature à augmenter son chiffre d'affaires

Il tient des comptes et des livres qui répondent aux besoins de son commerce et qui lui permettent d'établir avec précision sa situation financière à n'importe quel moment.

Il surveille son compte de dépense et n'hésite pas à supprimer toute dépense inutile et est circonspect avant d'assumer toute nouvelle charge.

Ce que fait un commerçant

Le capital du commerçant, s'il n'est pas absolument suffisant, correspond du moins approximativement à l'importance et aux besoins de son commerce. Pour parer aux imprévus ou à quelque entreprise spéciale, il a pris des arrangements avec sa banque qui lui procure le crédit nécessaire. Il apprécie hautement la valeur d'un bon crédit, et à cet effet il est prompt et exact dans ses règlements envers ses créanciers, bénéficiant de l'escompte quand il lui est offert, les paiements étant faits par facture, et les comptes régulièrement vérifiés et balancés.

Il vend la plupart du temps au comptant, ou s'il vend à crédit il a les garanties voulues et des échéances bien définies et il insiste pour que le paiement soit fait promptement.

S'il est obligé de faire ses ventes à crédit, il doit faire entrer en ligne de compte toutes ses dépenses à cet effet, les frais de collection et les pertes. Il fait un inventaire chaque année ou plus souvent, en marquant la marchandise au prix coûtant, ou au cours du jour s'il y a baisse, faisant subir une dépréciation au vieux stock et en supprimant toutes les créances mauvaises ou douteuses.

Il s'intéresse grandement à l'écoulement de son stock et évite avec un soin extrême que les marchandises ne s'accumulent d'une façon hors de proportion avec son chiffre d'affaires ou ses bénéfices.

Enfin il est plein d'enthousiasme pour son commerce aussi bien que pour sa clientèle. Son commerce devient surtout son plaisir. Son grand enthousiasme et son intérêt font qu'on a plaisir à traiter avec lui.

Ce qui arrive quelquefois

Etant donné cette série de conditions, si l'on travaille en bonne harmonie, la responsabilité du fournisseur est légère. Mais il ne faut pas penser qu'il n'a pas de responsabilité du tout dans ses rapports avec le commerçant qui réussit. Il n'est pas rare de voir une entreprise bien établie et prospère tomber en mauvaises affaires si elle a le malheur de se départir de son système de base. On peut citer de nombreux cas de ce genre.

Il y a eu beaucoup d'exemples de commerçants qui avaient parfaitement réussi dans un quartier riche qui n'ont eu aucun succès dans un quartier populeux et inversement. De nombreux magasins de tout genre ont périclité après s'être adjoint de nouveaux rayons qui n'étaient appropriés ni à leur clientèle ni à leur localité.

En raison de ces probabilités, il nous semble que le département de crédit devrait se maintenir en contact constant même avec les meilleurs clients de façon à pouvoir proposer des suggestions ou er des conseils lorsqu'il faut prendre des décisions importantes. Jusqu'à un certain point ce contact semble manquer quelque peu, ce qui fait qu'un conseil offert sans être demandé semble être une usurpation de droits.

Un autre point à considérer, c'est de ne pas faire abus du crédit. Les termes établis dans une industrie donnée doivent être la base de règlement dans tous les cas et l'extension des crédits doit toujours être en rapport avec le capital engagé.

Fournisseur et marchand

Examinons maintenant le cas du marchand moins heureux ou moins favorisé. C'est ici réellement que le fournisseur doit intervenir et il semble bien qu'en toute occasion cette intervention ne réponde pas complètement aux besoins de la situation.

Le gérant des crédits doit non seulement veiller à la protection des risques de sa maison, mais aussi voir au maintien du commerce en général sur des bases solides. C'est-à-dire que lorsqu'il remarque une situation ou une pratique qui n'est pas bonne, il doit chercher à y porter remède. Cela ne va pas quelquefois sans quelque sacrifice.

Les statistiques ont montré une diminution importante du nombre des faillites dans ces derniè-

res années. Il reste à savoir si cela est dû à un progrès appréciable dans la tenue du commerce en général.

Nous nous sommes laissé dire que beaucoup de maisons avaient poussé leur crédit à l'extrême, ce dont avec la situation anormale actuelle elles pourront toujours se tirer tant bien que mal. Quoiqu'il en soit, un jour viendra, souhaitons que ce soit le plus tard possible, où les méthodes et les capacités du marchand en général seront à une rude épreuve.

Mais en admettant même qu'un progrès sensible ait été réalisé dans les méthodes commerciales en ces dernières années il est plus qu'évident qu'il reste encore beaucoup à faire et que le résultat obtenu est encore bien au-dessous du niveau qu'il est possible d'atteindre. Le temps n'est-il pas venu de mettre de l'ordre dans nos affaires et de suivre un programme de réhabilitation concernant les méthodes et la direction de beaucoup de nos clients commerçants? Cet effort devrait naturellement porter sur les clients lents à régler ou jouissant de faveur spéciale, car cette situation est un signe évident d'un défaut important dans l'organisation ou dans la direction des affaires.

Qu'arriverait-il si chacun de nous tenait compte des marchands dont les méthodes ne sont pas à la hauteur voulue, et que nous nous mettions consciensement à la tâche pour découvrir le défaut exact dans chacun des cas et pour suggérer le remède avec le même zèle?

Si l'écoulement ne se fait pas bien, donnons au commerçant nos meilleurs conseils sur la vraie façon de réduire son stock ou d'augmenter ses affaires, de manière à ce que, dans la limite du possible, il puisse bientôt travailler sur des bases solides.

Si les dépenses sont trop élevées, nous devons faire remarquer où git l'erreur et conseiller la meilleure manière d'y remédier.

Si les crédits sont étendus sans une méthode de collection ou sans un bénéfice approprié, nous ferons remarquer au commerçant la futilité de sa conduite et le désastre qui ne manquera pas de s'en suivre. Nous lui suggérerons un bon moyen de surmonter la difficulté.

Si l'on ne fait d'inventaires, si l'on ne tient pas de comptes et que l'on ignore ainsi les bénéfices nets ou le pourcentage de profit, nous insisterons énergiquement pour avoir un système de comptabilité simple et pratique qui permettra au commerçant de savoir pourquoi il travaille et ce que son commerce lui rapporte.

Chacune de ces pratiques ne peut finir à la longue qu'à amener la faillite de l'entreprise. Et ces pratiques, comme beaucoup d'autres qui vont à l'encontre du succès du commerçant, peuvent bien souvent être modifiées et le commerçant remis dans le bon chemin pour réussir.

LA LEVEE DE L'EMBARGO DES ETATS-UNIS PEUT PROVOQUER L'AUGMENTATION DES PRIX DE LA FARINE

La levée de l'embargo sur le blé et la farine de blé du Canada qui a été mise en vigueur aux Etats-Unis depuis quelques temps peut avoir un effet matériel sur les prix de la farine au cours des prochains mois. L'ordre levant l'embargo prend effet le 15 décembre, et si, comme il semble probable, de gros envois de grains passent la frontière, cela aura un effet immédiat de hausse sur les prix d'ici.

Au Canada, à l'heure actuelle le prix garanti du gouvernement de $2.15 prévaut, tandis qu'aux Etats-Unis, pour une raison ou pour une autre, le prix s'est élevé du minimum garanti de $2.26 jusqu'à $3.00 et $3.10. Ce facteur seul offre un marché favorable au fermier canadien qui ne reçoit ici que $2.15 et qui ne négligera pas un marché plus avantageux qui s'offre à lui. Quant à l'acheteur américain il encouragera naturellement tout mouvement lui permettant d'acheter à meilleur compte au Canada qu'aux Etats-Unis d'autant que ces acnats auront pour effet de faire baisser les prix américains qui ont atteint des niveaux sans précédent.

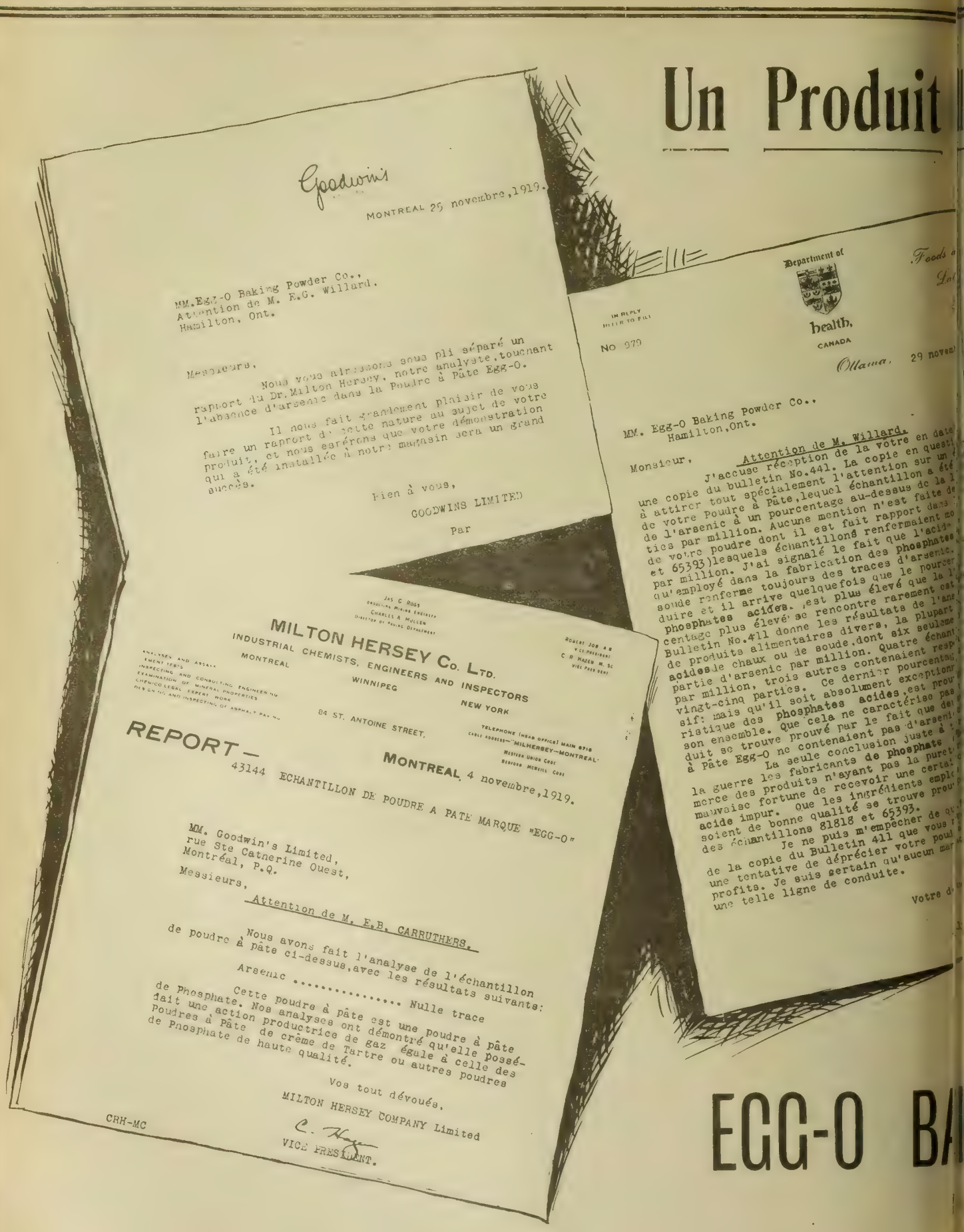
Il y a une autre raison pour laquelle les minotiers américains accueilleront avec plaisir le blé canadien, et les marchands américains, la farine canadienne, c'est le fait que la récolte de blé dans les états du nord a été déficitaire et qu'il y a rareté de farine et de blé en Amérique.

La seule question sera de savoir quelles quantités seront disponibles pour l'exportation. Le Canada Wheat Board a déjà passé de gros contrats et une bonne partie de la récolte de blé canadien est déjà achetée.S'il y a des offres concurrentes pour ce qu'il en reste, il semble qu'il n'y ait d'autre alternative à envisager que la hausse des prix.

LES POINTS ESSENTIELS AU COMMERCE

Il y a environ cinq choses essentielles au commerce profitable: 1.—Avoir quelque chose de bon à vendre; 2. — Avoir une bonne place pour vendre cela; 3. — Avoir de bons hommes pour la vente; 4.—Avoir de bons prix et une bonne capacité de vente; 5.—Avoir quelque chose de bon (et de vrai) à dire aux gens sur les articles mêmes. Voilà cinq "bonnes" conditions. Essayez qu'aucune ne manque à votre commerce.

Faites que vos étalages de Noël, tant par leur goût que par leur sens pratique fassent de votre magasin le point de mire de votre localité. Nulle occasion meilleure ne s'offre à vous d'attirer l'attention sur votre commerce et par conséquent de le rendre profitable.



Un Produit

Goodwins

MONTREAL 29 novembre, 1919.

MM. Egg-O Baking Powder Co.,
Attention de M. E.G. Willard.
Hamilton, Ont.

Messieurs,

Nous vous adressons sous pli séparé un rapport du Dr. Milton Hersey, notre analyste, touchant l'absence d'arsenic dans la Poudre à Pâte Egg-O.

Il nous fait grandement plaisir de vous faire un rapport de cette nature au sujet de votre produit, et nous espérons que votre démonstration qui a été installée à notre magasin sera un grand succès.

Bien à vous,

GOODWINS LIMITED

Par

Department of health, CANADA

IN REPLY REFER TO FILE

No 979

Ottawa, 29 novem

MM. Egg-O Baking Powder Co..
Hamilton, Ont.

Monsieur, Attention de M. Willard.

J'accuse réception de la votre en date
une copie du bulletin No.441. La copie en questi
à attirer tout spécialement l'attention sur un é
de votre Poudre à Pâte, lequel échantillon a été
de l'arsenic à un pourcentage au-dessus de la l
ties par million. Aucune mention n'est faite de
de votre poudre dont il est fait rapport dans
et 65393) lesquels échantillons renfermaient mo
par million. J'ai signalé le fait que l'acide
qu'employé dans la fabrication des phosphates
soude renferme toujours des traces d'arsenic.
duire et il arrive quelquefois que le pourcen
phosphates acides, est plus élevé que la l
centage plus élevé se rencontre rarement est
Bulletin No.411 donne les résultats de l'ane
de produits alimentaires divers, la plupart
acides de chaux ou de soude, dont six seulement
partie d'arsenic par million. Quatre échanti
par million, trois autres contenaient respe
vingt-cinq parties. Ce dernier pourcentag
sif: mais qu'il soit absolument exceptionn
ristique des phosphates acides est prou
son ensemble. Que cela ne caractérise pas l
duit se trouve prouvé par le fait que des
à Pâte Egg-O ne contenaient pas d'arseni
La seule conclusion juste à i
la guerre les fabricants de phosphate
merce des produits n'ayant pas la pureté
mauvaise fortune de recevoir une certai
acide impur. Que les ingrédients emplo
soient de bonne qualité se trouve prou
des échantillons 81818 et 65393.
Je ne puis m'empêcher de qu
de la copie du Bulletin 411 que vous
une tentative de déprécier votre pou
profits. Je suis certain qu'aucun mar
une telle ligne de conduite.

Votre d

JAS. C. ROSS
CHARLES A. MULLEN
ROBERT JOB A.M.
C. R. HAZEN M. SC

MILTON HERSEY Co. LTD.
INDUSTRIAL CHEMISTS, ENGINEERS AND INSPECTORS
MONTREAL
WINNIPEG
NEW YORK
84 ST. ANTOINE STREET.
TELEPHONE (HEAD OFFICE) MAIN 8716
CABLE ADDRESS—"MILHERSEY—MONTREAL"
WESTERN UNION CODE
BEDFORD MCNEILL CODE

ANALYSES AND ASSAYS
EXPERT TESTS
INSPECTING AND CONSULTING ENGINEERING
EXAMINATION OF MINERAL PROPERTIES
CHEMICO LEGAL EXPERT WORK
PLANS OVER. AND INSPECTING OF ANNUAL PAY ROLL

REPORT—

MONTREAL, 4 novembre, 1919.

43144 ECHANTILLON DE POUDRE A PATE MARQUE "EGG-O"

MM. Goodwin's Limited,
rue Ste Catherine Ouest,
Montréal, P.Q.

Messieurs,

Attention de M. E.B. CARRUTHERS.

Nous avons fait l'analyse de l'échantillon de poudre à pâte ci-dessus, avec les résultats suivants:

Arsenic ..... Nulle trace

Cette poudre à pâte est une poudre à pâte de Phosphate. Nos analyses ont démontré qu'elle possédait une action productrice de gaz égale à celle des Poudres à Pâte de crême de Tartre ou autres poudres de Phosphate de haute qualité.

Vos tout dévoués,

MILTON HERSEY COMPANY Limited

C. Hersey

VICE PRESIDENT.

CRH-MC

EGG-O BA

aire a Toujours ses Détracteurs

Il arrive parfois qu'il est l'objet de tant d'attaques injustes que l'on se voit forcé d'y répondre. En ce qui nous concerne, nous nous proposons de dire la vérité au commerce et au public en leur faisant voir l'abus que l'on a fait du Bulletin No 411 du Gouvernement. Le public jugera ensuite.

Au commencement de 1918, le Ministère du Revenu de l'Intérieur voulait avoir des échantillons de Poudre à Pâte pour en faire l'analyse et constater si elle contenait de l'arsenic. A l'autre bout du pays, à New Westminster, C.A., l'on trouva un échantillon de Poudre à Pâte Egg-O contenant un excès d'arsenic, soit 25 parties par million ou moins d'une once d'arsenic par tonne de poudre à pâte. Ce pourcentage est de beaucoup plus petit que celui trouvé dans plusieurs aliments et légumes.

Ce bulletin fut publié en juillet 1918, et en dépit du fait que toutes les poudres à pâte, même celle de nos concurrents, contenant du phosphate acide de chaux laisse voir des traces d'arsenic, nos concurrents y virent immédiatement leur chance de discréditer notre produit. Ils envoyèrent des copies marquées à leurs vendeurs et à des solliciteurs de porte en porte avec le rapport de l'analyse de l'échantillon contenant un excès d'arsenic fortement souligné à l'encre rouge. L'on ne fit aucunement mention de deux autres échantillons d'Egg-O reconnus comme ne contenant aucune trace d'arsenic.

Ces démonstrateurs allèrent de maison en maison dans toutes les parties du Canada. A Winnipeg, ils se présentèrent à la demeure de notre gérant des ventes, en disant à sa femme quel pourcentage d'arsenic était contenu dans la poudre Egg-O. Le gérant d'une grosse épicerie en gros, dans une ville de l'est de l'Ontario vit dans sa propre demeure un démonstrateur raconter une histoire semblable à son épouse. La même chose fut fait à Ottawa. C'est alors que nos nombreux clients nous écrivirent pour nous en avertir.

Cette année, nous avons remporté un très grand succès dans notre campagne pour faire connaître la Poudre à pâte Egg-O dans la province de Québec. Nos concurrents n'ont pas manqué d'employer activement le Bulletin No 411, et une sérieuse tentative a été faite pour nous discréditer chez les épiciers et les magasins à rayons de toute la province. Cela obligea même le gérant d'un des plus grands magasins à rayons de Montréal d'arrêter la démonstration et la vente de la Egg O et son emploi dans sa cuisine et sa boulangerie, jusqu'à ce qu'il pût se rendre compte lui-même de la fausseté des affirmations de nos concurrents.

Le résultat de son enquête fut la réception des deux lettres que l'on peut lire à la page d'à côté et des commandes considérables de la part de l'administration de ce magasin

Les efforts continuels faits par nos concurrents pour nous discréditer auprès d'autres magasins à rayons amenèrent la découverte d'un des bulletins marqués qui finalement arriva à l'analyste en chef du gouvernement à Ottawa. Ce bulletin, accompagné d'une lettre de protestation de notre part eut le résultat suivant: Il nous écrivit la lettre que l'on peut lire sur l'autre page. Mieux que cela, nous savons que les représentants de nos concurrents avaient reçu instruction de recueillir ces bulletins partout où ils pouvaient en trouver. Ceci est la preuve incontestable de leur culpabilité.

Quant à la pureté de la Egg-O, le Bulletin No 411 du Gouvernement ne renferme rien pouvant faire du tort à cette marque de poudre à pâte, à part le fait qu'elle renferme du phosphate acide de chaux. Il n'y a rien qui prouve que la Poudre à Pâte Egg-O soit un produit moins désirable, en autant que son pourcentage d'arsenic est concerné, que n'importe quel autre produit fait de phosphate acide de chaux.

POWDER CO., LIMITED

ILTON, CANADA



Le Peintre LUXEBERRY dit:

"Partout où je vais je suis accueilli par un double sourire—l'un pour moi et l'autre pour l'étiquette Berry Brothers' sur les finis que j'emploie. Il semblerait que tout le monde regarde cette étiquette comme un vieil ami."

Des générations de constructeurs de maison et de gens aimant leur demeure ont appris que les intérieurs les plus artistiques et les plus jolis sont obtenus avec les vernis, les émails et les teintures de Berry Brothers. C'est la raison pour laquelle l'Etiquette "Berry" est le seul argument de vente dont le marchand a besoin pour vendre les finis de Berry Brothers.

BERRY BROTHERS INC
World's Largest Makers
Varnishes and Paint Specialties

Les plus grands fabricants du monde de Vernis et spécialités de peinture.

DETROIT, Michigan. WALKERVILLE, Ontario.

29 rue Latour, MONTREAL, P.Q.

Tél. MAIN 1521

(79)

Table Alphabétique des Annonces

Armour & Co. . . . 52
American Pad & Textile 64
Assurance Mt-Royal 64

Banque d'Epargne . 62
Banque Molsons . . 62
Banque d'Hochelaga 62
Banque Nationale . 62
Banque Provinciale . 62
Barnett 14
Bates & Innes 51
Berry Bros 36
Bird & Son, Couverture
Berry Bros. 10
British Colonial Fire 64
Brodeur, A. 52
Brodie & Harvie . . 52
Burrow Stuart Milne 11

Canada Foundries . 20
Canada Life Assurance Co. 64
Canadian Nat. Carbon 22
Canadian Polishes Ltd. 60
Chamberlain Medicine 53
Canadian Postum Cereal 49
Canadian Salt . . . 44
Canadian Veneering Co. 20
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . 64
Connors Bros. 58
Clark, Wm. 58
Cluett, Peabody . . 51
Côté & Lapointe . . 52

Dennis Wire 21
Dom. Canners Ltd. . 59
Dominion Cartridge Co. 19
Dominion Salt . . . 54
Dom. Corrugated Steel Pipe 4
Dominion Linseed Oil, Couverture
Duffy, J. J., & Co. . 56

Egg-o Baking . . 34-35
Eddy, E. B. & Co. . . 60

Fabrique de balais de Granby 56
Fontaine, Henri . . 52
Ford 8
Frost Steel 10

Gendron Mfg. 10
Gagnon P. A. 64
Garand, Terroux & Cie 64
Georgia Turpentine . 10
Gonthier & Midgley . . 64
Gutta Percha & Rubber Co. 3

Hamilton Stove & Heater Co. Ltd. . . . 6-7
Harry Horne Co. Ltd. 54
Hébert, L.-H. 12
Hobbs 5

Imperial Tobacco . 25
International Business Machine Co. Couverture

Jonas & Cie, H. . . . 61

Kribs 12

Lamontagne Limitée 13
La Prévoyance . . . 64
Leslie & Bros. . . . 20
Lewis Bros. 17
Liverpool-Manitoba . 64
London Bolt 20

Mathieu 41
Mathieu, (Cie J. L.) 60
Maxwells Ltd. 16
Montbriand R. . . . 64
McArthur, A. 20
McDonald 57
Manufacture de Scies de Lévis 18
Montreal Biscuits Co. 60
Morrow Screw & Nut Co. 14

Nova Scotia Steel Co. 20

Office Specialty . . . 50
Old City Mfg. Co. . 55
Ottawa Paint Works, Couverture

Paquet & Bonnier . 64
Pigeon Lymburner . 52
Pink 5
P. Poulin & Cie . . . 52
Pullan 56

Ramsay & Son . . . 14
Richard, Wilcox & Co., Ltd. 15

Schultz Mfg. Co., Ltd. 21
Sherwin-Williams . . 9
Stauntons, Ltd. . . . 14
Still Mfg. Co. 16
Steel of Canada . . . 18
Sun Life of Canada . 64
Steel Trough & Mch. 20

Trudel & Guillet . . 52

Western Ass. Co. . . 64
Williams Co., J. H. . . 18

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Lavery & Demers vs Barthelemi, et al., $45.
M. Wexler vs Art. Bouchard, $22.
R. H. Beaulieu vs Nap. Allard, $34.
S. Miller vs Euclide Bériau, $38.
I. McCann vs Art. Longé, $25.
H. Godin vs Institut Gaube Inc., $17.
P. Barrette vs Cyrille Débert, $27.
G. Hall vs Pares Mazzie, $10.
M. Zelicovitch vs H. Dovi, $18.
O. Arcand vs Geo. Burney, $16.
A. Charlebois vs Alf. Swift, $20.
N. Boucher vs Art. Gauthier, $26.
S. Croysdill vs Jos. Robillard, $10.
M. P. S. Corp. vs Rodrigue Ouimet, $28.
M. Guttman vs L. Fraukel, $42.
S .Christin vs Elz. Benoit, $61.
J. B. Delcourt vs Zéphirin Lagacé, $56.
S. Goldstein vs Paul Prapply alias Murphy, $26.
Guardian Ins. Co. vs Roma Bakery, $28.
Iron Age, Ltd. vs T. Burdett, $14.
British Amer. Oil Co. vs Connelly Robinson, $35.
M. L., H. & P. Co. vs H. Bercovitch, $13.
M. L., H. & P. Co. vs J. J. Cooke, $26.
M. L., H. & P. Co. vs A. Seal, $75.
M. L., H. & P. Co. vs John Tobin, $36.
M. L., H. & P. Co. vs W. B. White, $37.
J. Freedman vs A. Allard, $29.
M. L., H. & P. Co. vs A. Lecourt, $89.
M. L., H. & P. Co. vs J. Laplante, $27.
M. L., H. & P. Co. vs A. G. Lambert, $93.
M. L., H. & P. Co. vs O. Z. St-Cyr, $84.
Colonial Specialty Co. vs P. A. Boulanger, Montmigny, $22.
Colonial Specialty Co vs J. A. Baraby, St-Jean, $32.
Colonial Specialty Co. vs D Léonard, Ottawa, $61.
Colonial Specialty Co. vs Jos. Démers, Valleyfield, $33.
A. Girard vs E. Nirron, Ste-Rose, $15.
J. Routtenberg et al. vs G. Monk, Verdun, $42.
J. Routtenberg et al. vs Mary Cooper, Verdun, $49.
J. Garmaise vs Chs. Quartz, Verdun, $461.
G. Burnett vs J. M. Freeman, $36.
G. A. Marsan vs Albéric Marien, $15.
M. Rigler vs United Footwear Co., Ltd., $26.
J. Friedman vs A. Martineau, $86.
S. Rosenthal vs Wee Sam, $29.
Cohen Ltd. vs Médéric Bouchard, $15.
Cohen Ltd. vs A. J. Dufresne, $45.
Cohen Ltd. vs Jos. Bourbon, $15.
Cohen Ltd. vs L. M. Panneton, $39.
Cohen Ltd. vs Jos. Perreault, $47.
Cohen Ltd. vs Aimé Thomas, $29.
Cohen Ltd. vs Gédéas Chartrand, $59.
Cohen Ltd. vs Donat Denis, $15.
Cohen Ltd. vs Alb. Duchesne, $18.
Cohen Ltd. vs Lorenzo Mouscataux, $31.
Cohen Ltd. vs Alb. Alarie, $22.
Mlle M. L. Pilon vs Wilf. Sévigny, $25.
P. M. Beaudoin vs N. Giguère, $18.
P. M. Beaudoin vs A. Legault, $22.
Evans Bros. Ltd. vs F. J. Roch, $26.
W. Bourassa et al. vs Vve H. Lamoureux, $22.
W. Bourassa et al. vs H. Beauchamp, $46.
L. Godin vs J. B. Vandelac, $17.
H. Chaussé vs J. Lamothe, $19.
J. Coupal vs R. Loyer, $20.
J. Cassidy vs A. Brouillard, $15.
Mme A. Provost et vir. vs A. Rollin, $14.
Vve J. A. Carbeil vs A. Chartrand, $23.
A. Gabriel vs E. Stephens, $22.
Int. Business Machines Co. vs Mme C. Laplante et vi , $20.
Com. d'Ecoles St-Bernardin vs Shannan Realties, Ltd., $2.274.
Kearney Bros., Ltd. vs J. Clifford, Ste-Agathe, $53.
Kearney Bros., Ltd. vs H. Dionne, St-Cyprien, $59.
G. Butaud vs Sam Rosnack, $27.
F. X. Sauviat vs A. Dazé, $1.
R Curtis vs Mme E. Skelton et vir., $16.
A. Deschamps vs Vve E. de L. Ouellette, $13.
J. D. Lévesque vs Jos. Cadieux, $67.
F. Florent vs F. Gendron, $16.
Longpré & Longpré vs A. Desrosiers, $26.
L. J. Lefebvre vs Jos. Whelen, $66.
W. Daoust vs F. L. Duclos, $17.
Soc. Financière Inc. vs A. Forest, $80.
F. Labelle vs J. B. Clément, $12.
G. A. Bélanger vs L. De Maurivey, $15
O. Foucault vs E. Provost, $17.
J. Zacharine vs N. Wollow, $55.
J. C. H. Dussault vs J. Charpentier, $64.
H. Sacker vs E Beausoleil, $43.
Central Garage Co. vs H. B. Dupéré, $11.
Central Garage Co vs L. J. D. Gingras, $10.
H. Stavis et al. vs J. Rousselle, $67.
W. Bourassa et al. vs W. Rivard, $18
C. Chalifoux vs A. Loiselle, $13.
H. A. Deguire vs Vve J. A. Brousseau, $16.
Ogdensburg Coal & Towing Co. vs O. Perras, $11.
A. Gorodensky vs M. Dynerman, $25.
A. Laplante vs A. Hotte, $53.
S. Smith vs J. A. Reeves, $45.
J. Poirier vs A. Provost, $77.
J. Garmaise vs P. St-Pierre, $55
Cosmopolitan House Furnishers vs N Valmy, Lachine, $68.
L. Gohier vs L. Fortier, Lachine, $25.
Beaudoin Ltée vs O. Dicaire, Verdun, $36.
W. Bessette vs O. Chevalier et al., Portneuf, $28.
J. N. David vs A. Clément, Verdun, $18.
J. N. David vs L. Charest, Lachine, $34.
P. T. Légaré, Ltée vs O. Beauchemin, Varennes, $22.
A. E. Chaput vs E. Dubreuil, Longueuil, $34.
J. Vigeant vs L. E. Lippé, $48.
E. Beaudoin vs Nap. Lamothe, ès-qual., $55.
O. Boulay vs F. X. Robidoux, Sr, $27.
L. Chauvet vs A. Beauchemin, $82.
A. Pigeon vs Ls Royal, $38.
L. Wolman vs L. Mandarant, $75
X. A. Robichon vs J. Bouchard, $12.
C. Boisvert vs D. Ste-Marie, $59.
J. Sovik vs W. Swezynsky, $44.
C. Caron vs L. R. Corbeil, $21.
E. Couillard vs Jos. Gingras, $57.
A. Lacombe vs Cie d'Auvents des Marchands, Ltée, $55.
Dufort & Beaudoin vs A. Lanthier, $10.
H. Poitras vs J. H. Savaria, $12.
M. I. Trudel vs V. H. Chaput, $10.
J. P. Dupuis, Ltée vs E. A. Hébert, $96.
J. O. Lussier vs J. St-Denis, $20.
A. Charlebois vs Jos. Vézina, $37.
F. Lévesque vs Wm. Garand, $25.
F. Ethier vs C. Dumont, $68.
N. Bonin vs M. Lachapelle, $10.
O. Picn vs L. alias T. Lapointe, $36.
E. J. Noël vs Ls Barbeau, $11.
E. J. Noël vs John Baily, $12.
E. J. Noël vs Calixte St-Jean, $21.
A. Paul vs C. E. Provost, $49.
de Laval Co., Ltd. vs Jos. Paré, Valley Junction, $31.
A. Stockman vs Jos. Coallier, St-Léonard Port Maurice, $12.
J. Rose vs Alb. Charest, Jr. Farnham, $20.
Mme C. Philippiar vs Anthime Bonenfant, St-Rémi, $11.
J B. Rabeau vs H. A. Rabeau, Lachine, $55.
N. Trépanier vs Edouard Piché, Vaudreuil, $42.
D. M. David vs S. M. Scheffer, Verdun, $82.
Mme F. Lépine et vir. vs R. Boyer, St-Pierre, $32.
H. F. Willette vs Willie Marion, St-Jacques L'Achigan, $37.
L. Gohier vs Gédéas Gohier, St-Laurent, $11.
Cosmopolitan House Furnishers vs Frs S.-Aubin, Lachine, $30.
B. Grinstein vs E. Smith, $69.
T. H. Berningham & Co. vs R. L. Ravine, $24.
F. R Lebeau vs A. Lafortune, $70.
Mme E Chevalier vs J. Patrie, $59.
F X Sauvial vs F E. Smith, $40.
M L. H. & P. Co. vs F. D. Stewart, $50.
Mme M L Léonard vs T. Clermont, $46.
F R. Lebeau, Ltée vs L. Lafortune, $55
J.A. Beaudin vs J. Laberge, $12.
O. Brunet vs M. Malkuryk, $26.
G. H. Godfrey vs O. Vaillancourt, $40.
A. Lussier vs T. Laurin, $97.
Beaudoin Ltée vs E. Tremblay, $72.
D. Strachan vs E. W. Benthner, $15.
H. O. Viau vs J. A. Vallée, $56.
M. Sauvé vs M. Moffatt, $56.
P. M. Beaudoin vs J. Boileau, $84.
P. M. Beaudoin vs R. Labrèche, $74.
P M Beaudoin vs C Lachapelle, $16
P. M. Beaudoin vs F. X. Laurier, $32.
P. M. Beaudoin vs Théo. Laurin, $30
P. M. Beaudoin vs Camille Neveu, $33.
P. M. Beaudoin vs J. W. Griffin, $10.
P. M. Beaudoin vs Alf. Cuerrier, $18.
P. M. Beaudoin vs Nellie Hooland, $40.
P. M. Beaudoin vs Art. Gauthier, $10.
P. M. Beaudoin vs Alex. Rollin, $25.
J. H. Lauzon et al. vs Adélard Beaudoin, $39.
M. P. S. Corp. vs J. A. Désormeaux, $36.
J. Beaulieu vs Jos. Malo, $24.
L. Gagné vs Aldéric Major, $42.
F. Pilon vs Hervé Vincent, $17.
R. Daniel vs Jacques Hébert, $26.
A. Béchard vs Vve D. Ouellette, $28.
H. Tessier vs J. R. Hurteau, $75.
M. Girard vs Léopold Beaulieu, $37.
A. Therrien vs Jos. Beaupré, $10.
V. Léveillé vs Alf. Lavoie, $59.

CURATEUR

J. H. Lebeau, Montréal, — Geo. Duclos, curateur.

Services Gratuits pour nos abonnés

En vous abonnant pour un an au "Prix Courant", vous aurez droit aux importants services suivants:

PUBLICITE ET ORGANISATION.

Ce service vous fera réaliser des bénéfices supplémentaires ou économiser des frais généraux. Il vous donnera six consultations gratuites dans l'année selon vos besoins.

PETITES ANNONCES

Si vous recherchez du personnel, une marchandise ou un objet quelconque; si vous désirez vendre quelque chose, confiez votre désir aux Petites Annonces du "Prix Courant" et vous aurez des résultats. Vous pouvez utiliser gratuitement 10 lignes par an.

DOCUMENTATION GENERALE

Vous recherchez certainement en détail dans les livres, la documentation qui est résumée dans le "Prix Courant". Notre service de librairie vous procure sans frais, ce dont vous avez besoin.

CONSULTATIONS JURIDIQUES

Pour toutes consultations en matière légale, notre conseiller juridique vous fera des conditions particulièrement réduites.

RENSEIGNEMENTS GENERAUX

Nous sommes en mesure de vous indiquer, sans frais, les Fournisseurs pouvant livrer, et vous procurer les marchandises qui vous font défaut.

PLACEMENTS DE CAPITAUX

Nous invitons nos lecteurs à nous consulter chaque fois qu'ils seront sollicités de souscrire dans des compagnies, et nous leur donnerons les informations qui pourront leur être utiles; nous pourrons ainsi leur éviter des pertes fréquentes occasionnées par le trop de confiance accordé à certains agents financiers n'ayant pour but que d'exploiter le public.

EN LISANT LE "PRIX COURANT", EN UTILISANT NOS SERVICES GRATUITS, VOUS RETIREREZ DES PROFITS QUI VOUS REMBOURSERONT PLUSIEURS FOIS LE MONTANT DE VOTRE ABONNEMENT.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 10 décembre 1919.

Les caractéristique de la semaine ont été des avances importantes sur un certain nombre de lignes. Les grosses chaines ont subi une hausse substantielle et des avances ont été enregistrées sur toutes les lignes de petites chaines. Les tôles galvanisées ont monté d'un autre 25c le quintal. Le plomb en saumon et le spelter se vendent plus chers. La soudure en barre a monté d'environ deux centins la livre. Les plaques de ressuage ont monté de 20 à 25c la douzaine. La ficelle de coton, en pelotes et en cônes, a subi une hausse d'environ 3c la livre. La broche à tuyau de poêle se vend plus chère et des nouveaux prix sont en vigueur pour les divers couvercles à pots de conserves pour 1920. Le vieux fer, surtout les variétés lourdes de machinerie, est en demande et des prix d'achat plus élevés sont en vigueur.

Un certain fléchissement s'est produit sur le marché du cuivre en lingots et le prix a été légèrement réduit. Le fer-blanc brut a baissé un peu. Le ton du câble de sisal a un peu fléchi et un déclin pourrait se produire. L'huile de charbon est ferme, mais sans changement. Le tuyau à gaz est très ferme et certains s'attendent à des hausses d'un moment à l'autre. Les produits du plomb continuent d'être très fermes, mais aucune avance n'a été faite au cours de la semaine. On s'attend, toutefois, à ce qu'elles se produisent.

DE NOUVEAUX PRIX SONT EN VIGUEUR POUR LES DIVERS COUVERCLES DE POTS DE CONSERVES

Couvercles de pots de verre — Les prix de 1920 sont annoncés sur diverses variétés et marques de couvercles de pots de verre. Les nouveaux prix des Crown et des Improved Gem sont: Petits, la grosse, $11.50; moyens, $12, et grands, $15. Les Crown, mesure Impériale, sont $12 pour les chopines; $13 pour les pintes et $17 pour les demi-gallons. Les prix des Perfect Seal sont: petits, $12.50; moyen, $13, et grands, $17 la grosse.

TOUTES LES CHAINES SE VENDENT PLUS CHERES

Chaines — De nouveaux prix, montrant une avance, sont en vigueur pour les chaines. Les voici:

Electric weld—

1/8 pouce	18.95
3/16 pouce	17.25
1/4 pouce	15.85
5/16 pouce	13.30
3/8 pouce	10.50
7/16 pouce	10.20
1/2 pouce	9.95
5/8 pouce	9.95

Fireweld proof—

3/8 pouce	11.05
7/16 pouce	10.80
1/2 pouce	10.40
5/8 pouce	10.65
3/4 pouce	9.95
7/8 pouce	9.65
1 pouce	9.50

B. B. B.

3/8 pouce	13.70
7/16 pouce	13.30
1/2 pouce	12.95
5/8 pouce	12.75
3/4 pouce	12.20
7/8 pouce	11.90
1 pouce	11.80

LA BROCHE A TUYAU DE POELE ET LES PLAQUES DE RESSUAGE SE VENDENT PLUS CHERES

Plaques de ressuage, broche — Des avances s'élevant de 2c à 25c la douzaine sont en vigueur sur les plaques de ressuage immédiatement. Une hausse a été enregistrée sur la broche à tuyau de poêle, par suite de la hausse récente de tous les produits de broche. La broche No 18 est maintenant cotée à $8.25 les 100 livres, et le No 19, $8.75.

LA FICELLE DE COTON MONTE; LE TUYAU A GAZ PEUT MONTER AUSSI

Ficelle de coton, tuyau à gaz — Une avance a été enregistrée au cours de la semaine sur la ficelle de coton et cette hausse ressort à 5 pour cent. Les nouveaux prix sont d'environ 3c plus élevés que ceux de la semaine dernière. Les mèches de coton, aussi, sont très fermes et les tendances portent vers la hausse pour tous les articles en coton. La perspective pour des prix plus élevés pour le tuyau à gaz est une des caractéristiques du marché. Il n'y a pas de changements de faits encore mais avec les chaînes, les produits d'acier et les barres se vendant plus chers, les perspectives portent vers une hausse prochaine sur cette ligne.

LES COMMANDES DE FOURNAISES CONSIDERABLES; LES ACCESSOIRES DE POELES ACTIFS, AUSSI

Poêles, et accessoires — On fait rapport que le commerce des fournaises est très actif, des commandes "répétées" arrivent librement de la part du commerce de détail, et tout indique que ce dernier fait de bonnes affaires. Naturellement, le ton du marché continue d'être ferme avec les avances récentes. Qu'il y aura assez de poêles pour répondre aux besoins du commerce dépendra de la température et de la demande qui en résultera de la part des consommateurs. Les ranges ont été en demande aussi. Les acheteurs peuvent être assurés qu'il n'y aura pas de baisse sur le marché et par suite on peut commander à l'avance les besoins futurs pour le commencement de la saison prochaine, vu que les matières premières sont bien en arrière des commandes. La demande pour les accessoires est active et les prix ont été fermement maintenus aux récentes avances, mais il n'y a pas de changements à enregistrer.

LA SOUDURE MONTE; LE TUYAU DE PLOMB FERME

Soudure et plomb, etc. — Les prix de la soudure ont monté. Les tendances continuent d'être fortes sur le tuyau de plomb et les feuilles de plomb, mais les manufacturiers n'ont pas encore agmenté leurs prix. Il y a une bonne demande pour les diverses lignes.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.37½
Soudure, strictement, la lb.	0.35
Soudure, commerciale, la lb.	0.33
Soudure, wiping, la lb.	0.30
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38¾
50-60	0.41¼
Zinc en feuilles, casks	0.16
Zinc en lots brisés	0.16

TUYAU DE FER

Standard Buttweld

Les 100 pieds.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
⅛ pc...	$ 6.00	$ 8.00	$.....	$.....
¼ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
⅜ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
½ pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
¾ pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
1¼ pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
1½ pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
2 pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
2½ pc...	38.90	49.78	.....	.....
3 pc...	50.87	65.03	.....	.....
3½ pc...	64.86	81.88	.....	.....
4 pc...	76.85	97.01	.....	.....

Standard Lapweld.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	$27.94	$34.78	$31.64	$38.11
2½ pc...	40.66	54.48	46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3½ pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4½ pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

L'HUILE DE CHARBON EST FERME MAIS SANS AVANCES DE PRIX

Huile de charbon, gazoline — Le marché de l'huile de charbon est stable et ferme, mais les prix n'ont pas été changés, la base restant entre 22c à 25c le gallon Impérial, suivant la qualité. Il y a une demande active pour la gazoline qui se vend bien, mais en plus petite quantité qu'avant. Toutefois, les ventes sont bonnes pour la saison. Son prix reste à 33c le gallon.

LES VENTES DE CLOUS SONT CONSIDERABLES; LES PRODUITS DE LA BROCHE SONT FERMES

Clous et broche — Les marchands de gros font rapport d'un très gros mouvement des clous. "Bien qu'il soit facile de répondre aux besoins de nos clients, il n'est pas aussi facile de nous procurer des approvisionnements, même des marchandises de stock régulier," déclarait un marchand en gros, au cours de la semaine dernière. Les tendances sont fermes, et la base actuelle pour les clous de broche et découpés est de $5 le baril. La demande pour tous les produits de la broche est active pour la saison, et le marché est ferme. La base du prix pour les No 0-9 de broche d'acier unie est maintenue à $5.25 les 100 livres, et celle de la broche galvanisée unie, No 9, reste à $9.50.

LE CABLE DE SISAL PEUT BAISSER; LE MANILLE PLUS FERME

Câble et cordage — Il pourrait y avoir un rajustement à la baisse des prix du câble de sisal. Toutefois, cette réduction ne sera pas considérable, disent les manufacturiers. Elle sera probablement de ½c ou de 1c la livre. D'un autre côté, les prix du manille pur sont fermes et les manufacturiers américains sont portés à augmenter leurs prix.

LES TOLES MONTENT ENCORE DE 25c

Tôles — Une avance de 25c les 100 livres est en vigueur pour les tôles galvanisées. Les importateurs déclarent que cette hausse ne représente pas l'augmentation dans le coût de leur tôle, et les perspectives portent vers une autre avance. Les stocks sont très réduits. Il est évident qu'il n'y aura pas de regarnissement général avant quelques mois vu que les usines sont en arrière de leurs commandes, et les manufacturiers se demandent où ils vont se procurer leurs stocks de plaques. La situation des tôles noires est ferme et leur rareté est la caractéristique du marché ici.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.90	6.20
Calibre 12	5.95	6.25
Calibre 14	6.00	6.30
Calibre 16	6.10	6.40
Calibre 18-20	6.55	6.70
Calibre 22-24	6.70	6.75
Calibre 26	6.70	6.80
Calibre 28	7.00	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	9.00
Calibre 28	8.85
Calibre 26	8.75
Calibres 22 et 24	8.40
Calibre 16	8.00
Calibre 18	8.25
Calibre 20	8.25

Tôle anglaise:

Calibre 28	10.00
Calibre 26	9.75
Calibre 24	8.15
Calibre 22	8 80
Calibre 18 et 20	8.60

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LES LAMINOIRS TRES OCCUPES; LES MARCHES DES BARRES SONT FERMES

Fer et acier — Le volume des affaires faites par le marchand de gros est, dit-on, considérable et le ton est ferme aux récentes avances. En ce qui concerne la matière première, la perspective n'est pas brillante, autrement dit, que l'on ne peut se procurer des stocks des Etats-Unis. Des commandes d'exportation ont été offertes aux laminoirs à des prix plus élevés que ceux en vigueur au Canada, mais les demandes domestiques sont remplies d'abord; de fait, une source d'approvisionnement déclare que des commandes d'exportation ont été refusées.

Nous cotons:

Acier doux	4.05
Acier à machinerie, fini fer	4.10
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.00
Acier à pneus	4.25
Acier à bandes	4.05
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.90
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LE CUIVRE ET LE FER-BLANC BAISSENT UN PEU

Métaux en lingots — Il y a eu sur le marché du cuivre et du fer-blanc un léger fléchissement, bien que les réductions ne soient pas considérables. Les prix du plomb sont maintenus fermes; de fait, ils ont quelque peu monté.

Cuivre — Bien qu'il y ait eu une légère réduction du prix à 23½c pour le cuivre pur en lingot, le bas niveau du marché a été atteint. Le lingot pour la fonte est coté à 23c.

Fer-blanc — Il y a eu une légère réduction au cours de la semaine, et la base est d'un centin de moins que celle de la semaine dernière, le prix actuel étant de 59c.

Plomb — Marché plus fort. Il se vend cette semaine 8⅜c. Par suite d'une forte demande de toutes les sources, les tendances portent vers la hausse.

Spelter — Il est fort à 10¾. Le mouvement est normal pour cette saison de l'année.

Aluminium — Aucun changement à enregistrer. Les affaires sont peu considérables. Prix: 34-35c la livre.

Fer en gueuse — Bien que les tendances sur les divers produits portent vers une base plus ferme, aucune avance n'a été enregistrée sur le fer en gueuse et un prix nominal de $50 la tonne est encore en vigueur.

LA PEINTURE

Les marchés de la peinture et du vernis sont actifs pour la saison, et les manufacturiers sont occupés à emmagasiner leur stock régulier d'hiver pour répondre aux besoins du commencement du printemps. Aucune amélioration n'est signalée pour l'huile de graine de lin, et on peut dire la même chose de la térébenthine. Les stocks de lin sont limités et les broyeurs commencent à se demander s'ils auront assez de graine pour le broyage à présent que l'hiver est commencé. La perspective porte vers une hausse des prix de l'huile d'un moment à l'autre. La base du blanc de plomb est ferme aussi, bien qu'il n'y ait pas d'augmentation d'enregistrée dans les cotations des diverses variétés.

Le mouvement du mastic est actif et la base du prix bien soutenue. Les vitres, épaisses et minces, sont très actives et le seul problème à résoudre, c'est comment se procurer assez de stock pour remplir les commandes. Dans ces conditions, le ton du marché, naturellement, est très ferme.

LES PREDICTIONS FAITES TOUCHANT LA HAUSSE DU PRIX DE L'HUILE

Huile de graine de lin — La situation n'est pas plus facile qu'elle ne n'était la semaine dernière; c'est plutôt le contraire. Les arrivages de lin de l'Ouest canadien ressortent à environ la moitié de ce qu'ils étaient il y a un an, et les prix cotés actuellement approchent la marque de $5. Cela indique que les cotations présentes de l'huile, en ce qui concerne la base de la graine, sont encore au-dessous même de ce que le marché sur place devrait être. Les manufacturiers ont actuellement besoin de beaucoup d'huile et l'on dit qu'ils ont beaucoup de difficultés à se procurer les quantités dont ils ont besoin. Personne n'ose prédire un fléchissement du marché; certains affirment que s'il ne se produit pas bientôt une amélioration les prix retourneront aux hauts niveaux en vigueur l'été dernier. Ces chiffres pourraient même être dépassés.

Tout indique que les prix cet hiver seront plus élevés qu'ils ne l'ont été durant la mi-hiver. Les stocks de l'Argentine sont douteux et de quantité incertaine.

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	2.34	2.40
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	2.36½	2.43
5 à 9 barils	....	....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

LES APPROVISIONNEMENTS DE TEREBENTHINE LEGERS; UNE BASE FERME

Térébenthine — Le ton du marché est stable et ferme. Les approvisionnements arrivant du Sud sont peu considérables, et personne ne semble avoir d'excédent en quantité marquée. Les tendances portent vers un marché élevé stable, et bien que la demande présente de la part du commerce ne soit pas excessive, les besoins des manufacturiers sont considérables. Les prix varient entre $2.35 et $2.40 le gallon, pour les lots de baril simple.

Nous cotons:

Térébenthine —

	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	2.35	2.45
Par petits lots	....	2.65

(Empaquetage extra)

LES VENTES DE MASTIC CONSIDERABLES; LES VITRES TRES FERMES

Mastic et vitres — Il y a un mouvement considérable des vitres épaisses à vitrine et en boîtes. Le marché est très actif. L'arrivage d'un lot de vitres de Belgique, épaisses et minces, a été vite absorbé. Les achats ont été très actifs depuis quelques semaines et les marchands ont à faire face à plus ou moins de difficultés pour se procurer des stocks. La base du prix est ferme, mais sans changement. Les prix futurs dépendent de l'action des manufacturiers; s'ils demandent plus cher, les prix cánadiens devront être augmentés. En attendant, les manufacturiers américains ne peuvent remplir les commandes déjà en mains.

La situation du mastic est très active, en ce qui concerne les ventes, et les tendances sont fermes. Les prix restent sans changements comme suit:

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	6.30
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.35	10.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

IL POURRAIT Y AVOIR RARETE DU BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE

Blanc de plomb dans l'huile — Toutes les indications portent vers un marché ferme. Le problème qui confronte actuellement le marchand, c'est comment se procurer des approvisionnements. La politique adoptée dans plusieurs quartiers semble d'être d'acheter les matières premières dont on a besoin, de se procurer des marchandises où l'on peut s'en procurer et de ne pas s'occuper du prix.

L'on apprend de plusieurs sources qu'il n'y aura pas de blanc de plomb pour se rendre à la saison prochaine. Les approvisionnements disponibles sont déjà en grande partie absorbés par les commandes. Les prix bien que fermes se maintiennent à $16.50 pour les lots de 5 tonnes; $17 pour les lots d'une tonne et $17.35 pour les lots plus petits. Tous ces prix sont pour 100 livres.

LES FABRICANTS DE PEINTURE S'ATTENDENT A DES PRIX ELEVES

Peintures et vernis — En ce qui concerne la perspective sur ce marché, les matières premières pour la peinture et le vernis continuent d'être chères. "Pourrons-nous nous procurer ce qu'il nous faut?" semble être la question que se pose le manufacturier, en pensant à ce qu'il lui faudra pour 1920. Les approvisionnements de blanc de plomb semblent être absorbés à l'avance par les commandes prises; l'huile de graine de lin n'est pas abondante, ni la térébenthine. En somme, le marché est ferme.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50	$2.00
Huile de banane, gall.	$3.50	$7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0.11 0.12

Couleurs (sèches)	la livre
Terre d Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11 0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15 0.17
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08½ 0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17 0.19
Vert Chrome, pur	0.19 0.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10 0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½ 0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½ 0.15
Ochre d'Or, 100 livres	0.08 0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils	0.04 0.04½
Ochre jaune, barils	0.03½ 0.05½
Ochre français, barils	0.06 0.10½
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½ 0.03½
Rouge Super Magnetic	0.05
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE

Avis est par les présentes donné que James Goddard, des cité et district de Montréal, dans la province de Québec, soldat de retour du front, s'adressera au Parlement du Canada, à sa prochaine session, afin d'obtenir un bill de divorce d'avec son épouse, Lilian Frances Goddard, pour cause d'adultère.

JAMES GODDARD.

Daté à Montréal,
le 10 octobre,
A. D. 1919.

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Résidence de $5,000 sur le boulevard Forget, Pont St-Maurice, pour Charles Rochefort, Pont St-Maurice. La plomberie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Modifications à une résidence de $2,500 pour Bailly et Frères. Les travaux viennent d'être commencés.

Etal de boucher et 2 logements, $5,000, pour Joseph Lord. La plomberie et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Logements de $6,000 sur la rue du village pour Nicolas Chènevert. La plomberie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetées. Les travaux doivent commencer immédiatement.

7 logements de $7,000, sur la rue Ste-Madeleine, Pont St-Maurice pour Nicolas Chènevert. Le propriétaire demande des prix immédiatement pour des châssis, portes, vitres, peinture, vernis, quincaillerie, garnitures électriques pour 20 pièces.

2 logements de $6,000 sur la rue Ste-Madeleine, Pont St-Maurice, pour Léon Brousseau. Le propriétaire demande des prix immédiatement pour des châssis, vitres, peinture, vernis, quincaillerie, plomberie, etc.

Résidence de $5,000, sur le boulevard Forget pour Jos. Rouffe.

Résidence de $5,000 sur le boulevard Forget pour Philippe Beaudoin. Le bois, la plomberie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Résidence de $6,000 sur le boulevard Forget, Pont St-Maurice pour Antonio Beaumier. Le propriétaire demande des prix immédiatement pour châssis, vitres, peinture, vernis, quincaillerie, plomberie, garnitures électriques, etc.

2 logements de $6,000 sur la rue de l'Eglise pour Narcisse Brière. On est à lever les murs.

CHICOUTIMI

Eglise et sacristie de $200,000 pour le diocèse. Evêque: Mgr T. Labrecque. Architecte: Oscar Beaulne et Alfred Lamontagne, 21 rue d'Aiguillon, Québec. On est à poser la toiture.

DRUMMONDVILLE

Fabrique de $75,000 pour la Butterfly Hosiery Co. On est à lever les murs.

GRANBY

Couvent pour les Soeurs de la Présentation, de St-Hyacinthe. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

Moulin à scie de $10,000 pour la Kent Lumber Co. Gérant: A. E. Soloman. Travail à la journée. Le gérant demande des prix immédiatement pour un système de chauffage à la vapeur, un moteur de 2 H.P., 3 phases, et divers autres accessoires de moulin à scie.

LEVIS

Edifice municipal endommagé par le feu. Pertes: $15,000. Des réparations temporaires seront faites immédiatement. Les travaux de reconstruction ne seront pas commencés avant le printemps prochain.

LIMOILOU

Résidence de $5,000 sur la rue Savignac pour H. Dorire. Le travail sera fait à la journée. Les travaux doivent commencer prochainement.

Résidence de $4,500 sur la 4ème avenue pour Alphonse Simard. Travail à la journée. Les travaux doivent commencer prochainement.

MONTREAL

Glacière et écurie sur la rue Notre-Dame est pour Messier et Frères, angle rue Notre-Dame et boulevard Pie IX. Les propriétaires ont demandé la permission d'ériger ces deux édifices.

Fabrique, entrepôt et frigorifique de $120,000, 18 avenue du Collège McGill pour Holt, Renfrew & Co., Limited, 401 rue Ste-Catherine ouest. On est à lever les murs.

Théâtre pour la Trans-Canada Theatres Ltd., 453 rue Guy. Président: H. W. Beauclerk. Le site doit être acheté et l'on construira ce théâtre dans un avenir rapproché.

Salle publique au parc Springfield pour The Peoples Hall Ltd, 861 rue Dorchester ouest. Des soumissions ont été demandées par le secrétaire-trésorier, Fred. W. Atkinson, St-Hubert, Qué.

Cottage de $10,000, sur l'avenue Bloomfield, Outremont, pour A. Claude, 178 avenue de l'Epée. Les travaux seront commencés au mois de mars ou avril prochain.

Cottage de $15,000 sur l'avenue St-Jean-Baptiste, pour John Roy, 2384 rue Hutchison.

Résidence de $8,000 sur l'avenue Melrose. Le nom du propriétaire n'est pas donné. On est à creuser les fondations.

Entrepôt de $8,000 sur la rue Dorchester, Outremont, pour la British American Oil Co., Ltd., 1090 rue Durocher. On a besoin de certains matériaux.

Résidence de $12,000, sur l'avenue Hudson, Westmount pour L. M. Hart, 7 avenue Hudson.

Modifications à un édifice à manufacture, $11,000, 661 rue Drolet pour la succession S. Carsley, 192 rue St-Jacques. Tout le travail sera fait à la journée et l'on achètera certains matériaux.

Addition à une usine, angle Pie IX et Notre-Dame pour la St. Lawrence Sugar Refineries Ltd., 145 rue St-Jacques. L'on n'a pas besoin de matériaux.

Entrepôt sur la rue Sanguinet pour Omer DeSerres, 204 rue St-Denis. On est à creuser les fondations.

Hôtel de $$3,250,000, angle des rues Peel et Ste-Catherine pour le compte d'un syndicat. Intéressé, F. Wilson Fairman, 232 rue St-Jacques. Cet hôtel aura 16 étages et il occupera tout le site bordé par les rues Peel, Ste-aCtherine, Metcalfe et Carré Dominion.

2 résidences (2 plain-pieds chacun), $4,000 chacune, sur l'avenue Poincaré, pour Jos. A. Choquette, avenue Poincaré. Le propriétaire décidera probablement de faire le travail à la journée et il demande des prix pour ses matériaux.

Hangar d'entreposage, $1,000, sur la rue William pour Church Ross & Co., Ltd., 10 rue Carthcart. Les propriétaires feront tout le travail et ils achèteront les matériaux nécessaires.

Logements de $5,000 sur la 7ème avenue, Rosemont pour E. Meloche, 1913 avenue Masson.

Résidence de $4,000 sur l'avenue Marcil pour Nap. Messier, 6481 avenue du Sacré-Coeur. Le propriétaire fera le travail à la journée et il a besoin de certains matériaux.

Logements de $5,000, sur la 7ème avenue, Rosemont, pour E. Meloche, 1913 avenue Masson. Le propriétaire fera tout le travail à la journée. Sa quincaillerie n'est pas encore achetée.

Garage de $1,300 sur la rue Ste-Famille pour J. H. McIntyre, 84 rue Ste-Famille. Tout le travail sera fait à la journée et le propriétaire est sur le marché pour certains matériaux et des accessoires de garage.

Entrepôt de $7,000, sur la rue Montmagnw, pour la Canadian Sugar Refineries Ltd., 150 rue Montmorency. Tous les matériaux sont achetés.

Eglise de $30,000 sur la rue Hadley, côte St-Paul, pour la congrégation méthodiste. On demande des prix pour des meubles et des garnitures intérieures.

2 résidences (2 plain-pieds chacune), $4,000 chacune sur l'avenue Prud'homme pour Paul S. Viau, 240 boulevard Décarie. Tout le travail sera fait à la journée et l'on a besoin de certains matériaux.

3 résidences de $3,000 chacune sur l'avenue Marlowe pour J. P. Tremblay, 293 avenue Prud'homme. Le propriétaire accordera des sous-contrats, et il est sur le marché pour certains matériaux.

Additions à une fabrique, $30,000 pour l'Agricultural Machinery Co. La brique, l'acier, le bois et la toiture ne sont pas encore achetés.

QUEBEC

Addition à une brasserie, $35,000, sur la rue St-Valier pour la Boswell Brewery, 118 rue St-VaVlier. Le contrat a été accordé et les travaux viennent de commencer.

Entrepôt de $175,000 pour Terreau et Racine, 208 rue St-Paul. On est à lever les murs.

SHERBROOKE

Extension à une fabrique de vêtements pour la Walter Blue & Co., Ltd, 8 rue King. On se propose d'agrandir la fabrique dans un avenir très prochain.

ST-JEAN, Qué.

Conduite d'eau privée pour le conseil de ville. Ingénieur, L. W. Bourassa. Le travail sera fait à la journée, et il doit commencer immédiatement.

TROIS-RIVIERES

Résidence de $5,000 sur la rue Frs-Xavier pour Art. Béland, rue St-Maurice. Des soumissions seront reçues d'ici au 13 décembre par l'architecte Jules Caron, 69 rue St-Frs-Xavier.

Extension à une salle d'entrepôt, sur la rue St-Maurice pour la Wabassa Cotton Mills. Travail à la journée.

Magasin et logements, sur la rue St-Maurice, pour N. Baillargeon. Des soumissions seront reçues d'ici au 13 décembre par l'architecte Jules Caron.

Extension au moulin à papier de l'Ile de la Potherie, $3,500,000, pour le compte de la Wayagamack Pulp & Paper Co. qui s'adressera au conseil de ville pour avoir une exemption de taxes de 20 ans.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 29 NOV. 1919, ARTHABASKA

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Honorable W. H. Merdeine vs Grand Trunk Ry., Victoriaville, $1,392.20.
Dame Mary Fontaine vs Emery Beauchesne, de St-Louis de B., $200.00.
Louis Gosselin vs Joseph Roberge, de Victoriaville, $150.75.
Debenhams (Canada) Ltd. vs Dame Aaïs Roux et vir, de Tingwick, $141.14.
Jules Poisson vs Arthur Autotte, de St-Germain de G., $150.00.
J. F. Walks et al. vs Chs. Eug. Perreault, de Makamick, $133.55.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

Alexandre Baril vs Eddy Cormier, de Montréal, $82.50.
F. I. Bédard vs Lucien Hamel, de Victoriaville, $9.75.
Roger Tourigny vs T. A. Lalonde, de Montréal, $29.11.

DECLARATION DE SOCIETE

Lucien Ranger, médecin de Montréal, et Henri Bécotte, médecin et chirurgien d'Arthabaska, faisant affaires comme pharmaciens et marchands à commission sous les nom et raison de "H. Bécotte & Compagnie".

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Wilfrid Laliberté vs Joseph Gagnon, de Ste-Sabine, jugement contre le défendeur pour $20.60.
Joseph Thibeault vs Adélard Gagné, de East Angus, jugement contre le défendeur pour $49.97.

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 1er au 6 décembre 1919

Mariage—Pierre Doucet et Mlle Maria Doucet, communauté de biens.
Transport—Paul Fortier à Alfred Laroche, sur Médéric Binette, $2,500.
Vente—Athanase Lavigne à Adélard Roy, diverses rentes foncières.
Obligation—Camille Desilets à Mme Rosanna Perreault, 2 p. 492, Bulstrode, $1,000.
Mariage—Adélard Fecteau et Mme Laura Nault, séparation de biens.
Vente—Joseph Spénard à Louis Deneau, 291, St Christophe, $2,100, $1,000 a/c.
Mariage—Abelda Trottier et Mlle Anna Marie Perreault, séparation de biens.
Vente—Stanislas Simard à Venant Rhéault, 2d et 2e, 8e rang, et ½ est 3a, 9e rang, Stanfold, $9,250, $2,000 a/c.
Résiliation de vente par Calixte Auger à Sinaï Gilbert, 99, 343 et 344, Ste-Hélène.
Vente—Wilfrid Garand à Eugène Nolin, 26a, 12e rang, Stanfold, $800, $400 a/c.
Vente—Alfred Provencher, père, à Lorenzo Provencher, p. n. e. 498, Warwick, $2,500, payées.
Obligation—Lorenzo Provencher à Mlle Eva Fréchette, p. n. e. 498, Warwick, $1,300.
Obligation—Lorenzo Provencher à S. X. Martel, ½ n. e. 486, Warwick, $700.
Obligation—Omer Leclerc à Mlle Adrienne Auger, p. o. 398 et autres, Bulstrode, $3,100.
Vente—Grégoire Béliveau à Omer Leclerc, p. 305, Bulstrode, $1,700, payées.
Vente—Arthur Pontbriand à Omer Leclerc, ½ est 305, Bulstrode, $1,400, payées.
Obligation—Alphonse Provencher à Alphonse Provencher, père, p. 407, Warwick, $700.
Vente—J. N. Poirier à Stanislas Simard, p. 400, Ste-Victoire, $850, payées.
Vente—Amable Ouellette à Médéric Pepin, 606 et 607, Tingwick, $1,200, $500 a/c.
Vente—Médéric Pepin à Alfred Roberge, 606 et 607, Tingwick, $800, $100 a/c.
Obligation—Henry Bellemare à Albert Bergeron, 822, Bulstrode, $200.

Renseignements du District de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA SEMAINE FINISSANT LE 29 NOVEMBRE 1919.

HYPOTHEQUES

Joseph Trépanier à Arthur Maltais pour $800.00, affectant lot 1469-8 et W. ½ lot 1469-7, quartier sud.
Joseph Labrecque à Joseph Trudeau pour $2,500.00, affectant lot 1444-296, quartier sud.
Achille Gagné à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour $2,200.00, affectant E. ½ lot 1455 et lot 1454-2, quartier sud.
Joseph Ouellet à Joseph Trudeau pour $200.00, affectant partie lot 545, quartier nord.
Félix Bisson à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour $2,600, affectant lot 1444-63, quartier sud.
Joseph Cloutier à Henry Delafontaine pour $800.00, affectant résidu lot 1469 3, quartier sud.

QUITTANCES

T. C. Daly à Dame Francis Daly, hypothèque du 3 septembre 1908.
Dame C. A. E. Lefebvre à Edouard Roy, hypothèque du 31 mars 1904.
Honoré Hugo à Alexandre Hamel, hypothèque du 8 février 1919.
Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à A. J. O'Boyle, hypothèques du 13 février 1909; du 2 juin 1911 et du 20 octobre 1917.
Alfred Gadbois à Joseph Lemay, hypothèque du 16 octobre 1915.
N. D. Cascadden à Joseph Labrecque, hypothèque du 11 juillet 1916.
Joseph Trudeau à Joseph Labrecque, hypothèque du 5 juin 1919
J. Z. Campbell à C. O. Saint-Jean, hypothèque du 29 novembre 1916.
Dame Alfred Paradis à Louis Grondin, hypothèque du 29 janvier 1918.
Achille Gagné à Dame Damase DeMontigny, hypothèque du 11 juillet 1917.
Thomas Roberge à Napoléon Legendre, hypothèque du 16 avril 1917.
Dernières volontés et testament de feu Dame Alexander Aikins (née Hamilton), avec transmission affectant lots 28c et 28f, rang 2, Compton, léguées à sa fille, Dame Alfred Hamilton (née Aikins).
Reçu du percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible sur la succession de feu Dame Alexander Aikins, affectant lots 28c et 28f, rang 2, Compton.
Déclaration de décès et transmission re feu Dame Jos. Louis Beaudoin (née Roy), affectant partie lot 1531, quartier sud, transmis à ses enfants, Dame Ovila Martineau (née Beaudoin) et Jos. Albert Beaudoin.
Reçu du percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible re succession de feu Dame J. L. Beaudoin, affectant partie lot 1531, quartier sud.
Dernières volontés et testament de feu Joseph Lemay, avec transmission affectant lot 1413 quartier sud, légué à sa femme, Dame Délina Vachon.
Reçu du percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible sur la succession de feu Joseph Lemay, affectant lot 1413, quartier sud.
Donation par Lewis A. Bayley à Delles Margaret E. Bayley et Sarah M. Bayley, partie lot 45, Waterville.
Transfer par W. J. Armstrong à T. H. Vear de $4,500.00 dus par Morris Black.
Transfer par Dr J. A. Deschènes à John Turgeon de $1,550.00 dus par Joseph Labrecque, et garantis par lots 8c, d, 7c, rang 1 et 7a, rang 2, Compton.
Avis de saisie par la Sherbrooke Real Estate Co. vs George Kerr, affectant partie lots 955 et 956, quartier sud.
Procuration par J. M. Martineau à Georges Blouin, lui donnant l'autorisation de vendre lot 424-5 et partie lot 424-6 et 8, quartier est.
Rectification par Auguste Veilleux et Dame Vital Veilleux, affectant lots 16c, 16p et partie 16b, raang 4, Compton.
Autorisation par la Cour Supérieure autorisant la vente des droits mineurs re succession de feu Dame J. L. Beaudoin, affectant partie lot 1531, quartier sud.
Tutelle re enfants mineurs de feu William Sisco, nommant Dame William Sisco, tutrice, et Osburn W. Sisco, subtuteur, aux dits enfants mineurs.

Tutelle re enfants mineurs de feu Dame Harry Bliss (née Sisco), nommant Dame William Sisco, tutrice, et Osburn W. Sisco, sub-tuteur, aux dits enfants mineurs.
Contrat de mariage par J. O. D. Laurencelle et Mlle M. A. E. Bernier.
Contrat de mariage par Henri Gendron et Dame Honoré Lapierre (née Guérette).
Contrat de mariage par J. Emile Lévesque et Mlle Adrienne Chevalier.
Déclaration de société par Léon Glasser et Charles Segal sous le nom de "Liberal Credit Clothing Co.".
Déclaration de société par J. W. Côté et Ovide Charest sous le nom de "Côté & Charest".
Dissolution de société de "Joseph Roberge Enregistré".
Dissolution de société de "Desrochers et Laflamme".
Avis d'incorporation de "Sherbrooke Provision Limited".
Avis d'incorporation de "La Compagnie de Placements de Sherbrooke Ltée".

ACTIONS EMANEES EN COUR SUPERIEURE ET EN COUR DE CIRCUIT JUSQU'A SAMEDI LE 29 NOVEMBRE DERNIER INCLUANT CETTE DERNIERE DATE

W. E. Digby, Sherbrooke vs O. Murphy, $10.50.
Commissaires d'Ecoles Municipales, canton d'Ascot, J. W. Grégoire, $45.00.
Alph. Vallée, Sherbrooke, D. Roy, $25.00.
A. Lafrance et al., Magog vs F. Parkin, $72.50.
C. Longpré, Rock Forest vs O. Chalifoux & Fils, $96.50.
La Corporation de Stoke Centre vs D. Barrière, $29.25.
Geo. Givery, Stukely vs Alex. Ames & Son, $23.67.
Poulin & Cie, Sherbrooke vs H. Olivier, $17.24.
D. F. Bédard & Co., Richmond vs G. & G., Ltd., $53.30.
L. P. Cloutier, Sherbrooke vs P. T. Légaré, Ltée, $45.52.
J. Roy, Auckland vs De Laval Co., $56.20.
J. P. Aubin, Montréal, Echenberg Bros., $5.65.
G. W. Wells, Sherbrooke vs Echenberg Bros., $28.68.
A. Boucher, Ditton vs A. W. Giard, $2,267.34.
J. H. Cloutier, place inconnue vs E. Rioux, $300.00.
P. Gagné, Montmagny vs Juste Rioux, $100.00.
H. J. Barthelette, Orford vs O. Rivard, $170.00.
C. Gauthier, Weedon vs Delle A. Duplin, $102.25.
A. W. Chase, Stanstead vs E. Hammond, $268.80.
E. Duchesneau, Stanstead vs Delle H. M. Hovey et al., $124.60.
W. Desruisseaux, Sherbrooke vs Cité de Sherbrooke, $227.96.
E. Dezan, Compton vs E. B. Pope, $133.40.
Jos. Roy, Hatley Est vs E. B. Pope, $127.66.
O. Murphy & Son, Sherbrooke, vs T. T. Délisle, $202.37.
J. Keenan Mel. et B. Gore vs F. T. Stalker, $329.88.
Omer Côté, Bishop's Crossing vs J. Lebel, $399.00.
Grand Trunk Ry., Montréal vs W. Turgeon, $5,025.00.
S. Drouin, Ste-Rose de Watford vs A. H. Corliss, $7,000.00.
Ed. Berwick, Bury, Coderre & Fils, Ltée, $118.15.
Joseph Thibault, Sherbrooke vs S. Fortier, $421.50.
Megantic Broom Mfg. Co., Mégantic vs M. Guérin, $2,500.00.
Union St-Joseph du Canada, Ottawa vs Dame C. Grosleau, $500.00.

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA SEMAINE FINISSANT LE 6 DECEMBRE 1919.

VENTES

Télesphore Trépanier à Louis Dufault, 3-1/10 pieds sud du lot 1452 36, quartier sud. Prix, $30.00; payés.
Louis Dufault à Georges Auger, lot 1452-35 et 3-1/10 pieds sud du lot 1452-36, quartier sud. Prix, $3,775.00; $1,400.00 payés.
Arthur Chevalier à La Banque Nationale, résidu du lot 205, quartier centre, aussi droit de passage sur partie est du lot 204 et sur la partie nord du lot 205, quartier centre. Prix, $1.00; payé.
J. W. Grégoire et Ludger Forest à Louis Gillick, lot 1402 et droit de passage sur la partie sud du lot 1405, quartier sud. Prix, $5,000.00; payés.
John Graham à William Hubbard, partie lot 113, Orford. Prix, $500.00; payés.
Dame J. H. M. Parker à W. T. Oughtred, partie lot 404, Lennoxville. Prix, $2,500.00; payés.
British American Land Company à Canadian Connecticut Cotton Mills, Limited, partie nord-est du lot 1538, et partie lot 1539, quartier sud. Prix, $14,000.00; payés.
Dame Hugh Connor à J. M. Deschènes, lot 729-121, quartier est. Prix, $375.00; payés.
T. T. Delisle à France DeLafontaine, lots 16b-38, 41, 67, 88 et 89, rang 9, Ascot. Prix, $1,750.00; payés.
Sherbrooke Real Estate Co. à Dame Cléophas Saulnier, lots 1494-21 et 24, quartier sud. Prix, $1,280.00; payés.
L. P. Brodeur à F. X. E. Codère, lot 22c, rang 4, Ascot. Prix, $1.00; payés.
H. H. Morency et Hormisdas Boissé à George A. Povey, lots 1537-31 à 35 inclusivement, 39 à 45 inclusivement, 65 à 67 inclusivement, 71 à 79 inclusivement; 90, 93, 94, 96, 101, 105 à 110 inclusivement; 121, 123 à 127 inclusivement; 131 à 139 inclusivement; 146, 147, 148, 150, 151, 151, 155; 157 à 164 inclusivement; 172, 173, 175, 179 à 187 inclusivement; 194, 196, 198 à 204 inclusivement; 215 à 219 inclusivement; 221, 223, 224, 225, 233, 234 et 235 quartier sud. Prix, $15,450.00; $2,000.00 payés. (Aussi lots 1537-168, 226 et 227 s. o.)
Dame L. A. St-Jean à Dame L. H. St-Jean, lot 122, quartier centre. Prix, payés.
Dame Hugh Connor à Joseph Charest, lots 729-27 et 28, quartier est. Prix, $1.00; payé.
Dame Hugh Connor à C. R. Graham, lot 729-120, quartier est. Prix, $1.00; payé.
Dame Octave Demers à Onas Gagnon, lot 1479, quartier sud. Prix, $12,200.00; $2,000.00 payés.
George Edgecombe à W. M. Fisk, partie lot 23, Waterville. Prix, $1,200.00; payés.
A. C. Stevens à W. A. Hyndman, lots 273-6 et 299-6, Lennoxville. Aussi les 15 pieds les plus à l'est des lots 273-7. Prix, $4,150.00; payés.
Firmin Campbell à Joseph Blitt, partie lot 178, et 60 pieds à l'ouest des lots 179 et 180, quartier centre. Prix, $17,000; $3,000 payés.
George Morin à Jacob Kushner, lot 203, quartier centre, sujet au droit de passage de neuf pieds en faveur du 202. Prix, $25,000.00; $9,000.00 payés.
Arthur Chevalier à Jacob Kushner, moitié indivise des 30 pieds nord du lot 205, quartier centre, avec droit de passage pris sur la partie ouest du dit lot. Prix, $12,575.00; $2,425.00 payés.
Jacob Kushner à Arthur Chevalier, lot 203, quartier centre, avec droit de passage en faveur du lot 202. Prix, $25,000.00; $9,000.00 payés.



Usine à sel Windsor, Ont.

Windsor Table Salt
Made in Canada

LE SEL DE TABLE WINDSOR

est préparé dans l'usine la plus moderne de l'Amérique; ce *n'est rien que du sel*—du sel propre, pur—que vos clients connaissent et emploient.

The Canadian Salt Co., Limited

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 10 décembre 1919.

Un ton irrégulier s'est de nouveau développé sur le marché canadien des porcs vivants, et les prix sont par suite irréguliers, une avance de 50c les 100 lbs étant enregistrée à Toronto, hier, avec des ventes de lots choisis à $16.75 les 100 lbs, nourris et abreuvés, tandis que les prix de Winnipeg baissaient de 50c les 100 lbs à $15.50. Les porcs pesés en descendant des chars se sont vendus de $16.75 à $17 les 100 lbs. Par suite du changement défavorable de la température, le commerce des porcs abattus a été plus tranquille ici, la demande étant limitée à de petits lots pour répondre aux besoins immédiats et des ventes de porcs abattus à la campagne et légers ont été faites de $22.50 à $22.75. Le stock d'abattoir de la ville frais tué s'est vendu de $24 à $24.50.

Un bon commerce continue d'être fait sur les viandes fumées et préparées pour le marché local et celui de la campagne. La demande a été stable pour les petits lots et les prix restent sans changement avec des ventes de jambon de 8 a 10 lbs à 34c; de 12 à 15 lbs de 32c à 33c et lourds à 31c. Le bacon Windsor choisi s'est vendu de 44c à 45c et le bacon Windsor désossé à 47c.

LES PORCS SONT FACILES, MAIS LA BASE EST MAINTENUE ICI.

Viandes fraîches — Le marché des porcs bien que beaucoup plus faible sur quelques-uns des marchés extérieurs s'est maintenu ici à $16.75 les 100 lbs pour les lots de choix. Le stock ordinaire se vend meilleur marché, naturellement, et il ne serait pas surprenant d'assister à un nouveau déclin ces jours-ci.

Les marchés des bestiaux et des moutons sont stables et sans changement. Il y a une assez bonne demande pour les diverses viandes fraîches offertes.

Nous cotons:

Porcs vivants	....	16.75
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	24.00	24.50
Abattus à la campagne	22.00	27.00
Porc frais—		
Gigot de porc (trimmé)	....	0.31½
Longes (trimmées)	....	0 36
Longes (non trimmées)	....	0.32
Epaules (trimmées)	....	0.25
Saucisse de porc (pure)	....	0.24
Saucisse de ferme	....	0.18
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.23	0.25
Quartiers devant	0.14	0.15
Longes	....	0.34
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.14
Hanches	....	0.18
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.18	0.20
Quartiers devant	0.11	0.13
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.22
Chucks	....	0.11
Hanches	....	0.17
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	0.22	0.23
Mouton, 45-50 lbs No 1	....	0.18

LES JAMBONS ET LE BACON PLUS FACILES; LE PORC EN BARIL FACILE LUI AUSSI

Viandes préparées. — Il y a eu une certaine faiblesse du ton de la liste des jambons fumés et les prix ont fléchi de 1 à 3 centins la lb. Le bacon, aussi, est plus facile et il a été en forte demande continuelle de la part du consommateur. Le bacon Windsor se vend de 44 à 47c suivant la qualité. Le porc en baril, par suite du fléchissement du marché du porc, baissera probablement.

Jambons—		
8-10 livres	....	0.34
Medium, fumé, la livre:		
12-14 livres	0.32	0.33
14-20 livres	0.31	0.32
20-25 livres	0.30	0.31
25-35 livres	....	0.30
Plus de 35 livres	0.29	0.30
Bacon—		
Déjeuner	0.35	0.39
Windsor	0.44	0.47
Cottage roulé	....	0.32½
Jambons Picnic	....	0.27
Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26 35	....	55.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	61.50
Porc heavy mess (brl)	....	42.00
Boeuf plate	....	32 00
Boeuf mess	....	29.00
Porc engraissé aux pois	....	48.00

LES JAMBONS CUITS ET LA MINCEMEAT SE VENDENT BIEN.

Viandes cuites. — La vente de saison des viandes cuites est raisonnablement satisfaisante et les prix sont maintenus sans changement. Les jambons cuits sont sans changement et bien que le ton soit plus facile des prix plus bas sont probables. Parmi les lignes spéciales qui sont en demande active, il y a la mincemeat qui se vend, suivant sa qualité, de 15 à 19 cents.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.14	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix		0.55
Langue de porc en gelée		0.40
Jambon et langue, la lb.		0.30
Veau et langue		0.23
Jambons, rôtis	0.46	0.49
Jambons, cuits		0.50½
Epaules, rôties		....
Epaules, bouillies		0 44
Pâtés de porc (douz.)		....
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb.	0.15	0.19
Saucisse de porc, pure	....	0.23
Bologne, la lb.	....	0.13

LE BEURRE BAISSE

Beurre. — Les arrivages de beurre hier ont consisté en 436 paquets, contre 2,119 pour le même jour la semaine dernière et 1,953 pour la date correspondante de l'an dernier. A l'entrepôt frigorifique de Gould, il y a eu 400 paquets de beurre de crèmerie d'offerts en vente. par suite du retard de la saison et de la qualité de ce beurre, le prix a été réduit aujourd'hui de 3½ la lb. comparé au prix payyé vendredi dernier. Toutes les offres se sont vendues 64c la lb., livrées ici. En sympathie avec l'avance de ½c la lb. enregistrée sur le marché de New-York pour les meilleures qualités de beurre de crèmerie, le ton du marché local pour le meilleur beurre de crèmerie de septembre-octobre reste fort aux prix actuels, mais le volume des affaires qui est passé est plutôt petit.

Nous cotons:

Le meilleur crèmerie	0.68	0.68½
Le meilleur courant	....	0.67½
Bon crèmerie	0.66½	0.67
Le meilleur de ferme	0.62	0.63

LA GRAISSE VEGETALE EST FACILE, MAIS SON PRIX SE MAINTIENT.

Graisse végétale. — Le commerce du saindoux composé a été assez stable mais pour les besoins immédiats les tendances sont plus faciles, et des prix plus bas pourraient être annoncés bientôt. Les ventes sont de saison, mais pas très considérables.

Nous cotons:

Saindoux pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.28	0.28½
Tinettes, 50 lbs	0.28½	0.29
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.28¾	0.29¼
Morceaux de 1 lb., la lb.	0.30	0.30½

LE TON DU SAINDOUX EST FACILE; LES VENTES SONT BONNES

Saindoux. — Les ventes de saindoux

ont été assez bonnes, et la demande va probablement continuer d'ici encore quelques semaines. Les prix sont une tendance à baisser car les produits du porc en général sont enclins à baisser aussi.

ON ATTEND L'EXPORTATION; LE FROMAGE FERME.

Fromage. — Sous l'influence d'achats plus considérables d'Europe, le fromage s'est affermi au cours de la semaine. Aucun changement de prix n'a été enregistré, mais si la vente pour l'exportation continue, les prix monteront probablement, surtout par suite du fait que la saison est terminée pour plusieurs et que la production a grandement diminué.

MALGRE LA CHERTE DU BEURRE LE MOUVEMENT DE LA MARGARINE EST LENT.

Margarine — En dépit de la cherté du beurre, la margarine continue de se vendre lentement en gros. Il est difficile d'en comprendre la raison, déclarent quelques marchands de gros, surtout avec la variété des prix offerte actuellement sur le marché. Des bonnes qualités de margarine sont offertes actuellement à 37 cents la livre.

Nous cotons:

Margarine—		
En morceaux, suivant la qualité, la lb.	0.36	0.39
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.31	0.34

LA DEMANDE POUR LES OEUFS EST BONNE

Oeufs — Un bon commerce stable continue d'être fait sur les oeufs et le marché est très actif et le ton est ferme. La demande continue de porter surtout sur les oeufs strictement frais et sur le stock de choix d'entreposage, dont les approvisionnements sur place ne sont pas considérables. Les arrivages d'hier ont consisté en 63 caisses contre 860 pour le même jour de la semaine dernière et 246 pour la date correspondante de l'an dernier.

Nous cotons:

Oeufs strictement frais	0.80	0.90
Choisis	....	0.65
No 1	0.57	0.58
No 2	0.53	0.55

LE MARCHE DES VOLAILLES SANS CHANGEMENT

Volailles — Il n'y a pas de changement notable à enregistrer sur le marché de volailles préparées. Les offres ont été assez considérables, mais par suite de la température défavorable, les acheteurs n'ont pu opéré librement, et le commerce a été plutôt tranquille, ce qui a amené un fléchissement qui pourrait avoir pour effet de faire baisser les prix si un changement ne se produit pas bientôt dans la température.

Nous cotons:

Dindes, la lb.:		
Choix	0.45	0.46
Bonnes	0.43	0.44
Ordinaires	0.41	0.42
Poulets:		
Choix	0.28	0.30
Bons	0.24	0.37
Ordinaires	0.20	0.23
Oies	0.24	0.27
Canards	0.30	0.35

LES PRIX DES PATATES SANS CHANGEMENT

Patates — La demande pour les patates continue d'être bonne pour le marché local et pour l'extérieur et un commerce assez actif est passé, mais comme les approvisionnements arrivent plutôt librement, ils sont suffisants pour répondre à tous les besoins et les prix n'ont pas subi de changement. Des ventes de lots de char de patates blanches Québec ont été faites à $2.25 le sac de 90 lbs, ex-track, et en gros de $2.40 à $2.50 le sac de 90 lbs ex-magasin.

LE COMMERCE DU POISSON EST ACTIF; LES PRIX SONT MODERES

Poisson — Le commerce du poisson est actif. Avec l'approche des Quatre-Temps et la saison des fêtes, les marchands de gros s'attendent à de bonnes affaires durant les prochaines semaines. Les homards sont en plus grande abondance et les huîtres se vendent bien. La morue verte et les autres produits alliés sont enclins à être plus faciles, vu que les approvisionnements de ces poissons se sont accumulés et en plus grande quantité que les besoins . Le turbot de mer est rare et l'on peut dire la même chose du saumon du Labrador.

Nous cotons:

Poisson frais		
Haddock	0.07½	0.08½
Morue, tranchée	0.11	0.12
Morue pour le marché	0.07½	0.08
Carrelets	0.08	0.10
Crevettes	....	0.45
Homards vivants	....	0.40
Saumon (B.C.), la lb, rouge	....	0.30
Maquereau	....	0.17
Poisson blanc	....	0.16
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	0.12	0.13
Filets	0.17	0.18
Bloaters, la boîte	....	2.50
Kippers	2.20	2.40
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest	0.20	0.21
Flétan, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07	0.07½
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.09½	0.10
Saumon de Gaspé, la lb.	0.24	0.25
Poisson salé		
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs	....	21.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	20.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	18.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	15.00
Morue, sans arêtes (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.20
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.18
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.23
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, baril de 100 lbs	....	16.00

L'EPICERIE

Au cours de la semaine, les prix de plusieurs lignes ont monté. Le prix de la raffinerie de sucre Atlantic sur le sucre raffiné a monté à $13 le quintal depuis le 28 novembre. Le lait Klim a monté d'un demi-centin, de 29½c à 31½c la livre, suivant la dimension. Les marinades de la marque Libby se vendent plus chères pour les diverses variétés, sucrées et dans le vinaigre, ainsi que les petits cornichons et les catsups, tandis que les olives farcies ont subi une hausse d'environ 5 pour cent. La poudre à pâte Cook's Friend a monté de nouveau. La mincemeat condensée de Wethey a monté de 15c le paquet. Les soupes aux tomates sont très actives. Les amandes ont monté de 2c sur certains marchés, bien que les prix des marchands n'aient pas encore subi de changements. Les fruits secs sont très fermes et en demande active. Le riz est très ferme et il pourrait monter. Le café est stable et actif et les ventes du cacao sont considérables. L'avoine roulée en paquets est ferme et elle pourrait monter d'un moment à l'autre. Les nourritures sont très actives; le son et les shorts se vendent bien. Les légumes se vendent plus chers et le prix des pommes monte. En général, le marché est actif.

UNE AUTRE RAFFINERIE HAUSSE SON PRIX; LE SUCRE COMMENCE A ARRIVER

Sucre — Une autre avance a été enregistrée le 28 novembre: celle de 75 cents sur le sucre raffiné de la Atlantic. Les Canada Sugar Refineries n'ont pas encore augmenté leurs prix, mais les tendances sont fermes. L'arrivage, la semaine dernière, de deux ou trois cargaisons de sucre brut a été une amélioration et le marché attend ce sucre dès qu'il sera fondu et prêt à être livré.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	12.00
Acadia, extra granulé	12.00
St. Lawrence, extra granulé	12.00
Canada, extra granulé	11.25
Dominion Cristal granulé	12 00
Glacé, barils	12.20
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	12.60
Glacé, (boîtes de 50 liv.)	12.40
Glacé, 1 livre	13.70
Jaune No 1	11.60
Jaune No 2 or	11.50
Jaune No 3	11.40
Jaune No 4	10.55
En poudre, barils	12.10
En poudre, 50s	12.30
En poudre, 25s	12 50
Cubes et dés, 100 lbs	12.60
Cubes, boîtes de 50 lbs.	12.70
Cubes, boîtes de 25 lbs.	12.40
Cubes, paq. de 2 lbs	14.00
En morceaux Paris, barils	11.85
En morceaux 100 lbs	11.95
En morceaux boîtes 50 lbs	12.05
En morceaux boîtes 25 lbs	12.25
En morceaux cartons 5 lbs	13.00
En morceaux cartons 2 lbs	13.25
Crystal Diamond, barils	12.60
" " boîtes 100 lbs	12 70
" " boîtes 50 lbs	12.80
" " boîtes 25 lbs	13.00

LES CONSERVES SE VENDENT TRES BIEN

Conserves — Le mouvement des conserves est considéré de saison par le commerce, et quant aux fruits ils sont probablement en plus grande quantité que les légumes. Quelques meilleures variétés des premiers arrivent de l'Ontario et de la Californie. Les tendances des prix sont fortes.

Nous cotons:

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s.	4.85	5.25
Asperges (pointes) canadiennes	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax	1.75	2.85
Fèves, Refugee	1.70	1 75
Blé-d'Inde (2s)	1.62½	1.65
Betteraves, 2 lbs	1.00	1.25
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	1.80	1 85
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins	....	30.00
No 1	....	23 00
No 2	....	22.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s.	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s. doz.	4.00	4.05
" gallon, doz.		16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.50	4.75
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75
Gooseberries, 2s doz.	....	4.65
Gooseberries, 2s (seaux)	....	2.75
Pêches, 20 onces, doz.		....
Pêches, No 2	3.65	4.00
Pêches, 2½ (sirop clair)	4.80	5.15
Poires, 2s	4.25	4.50
Poires, 2½s	5.25	5.40
Poires, 2s (sirop clair)	....	1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Boîtes plates, 1 lb., douz.		1.90
Boîtes rondes, 2 lbs, douz.		2.30
Boîtes, 2½s	4.00	4.50
Pruneaux Lombardie	2.00	2.20
Prunes, Reines-Claudes, vertes, 2s.	2.40	2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		2.00
Framboises. 2s		4.70
Framboises, 2½s		....
Fraises, 2s		4.65

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	2.00
Chums, boîtes de ½s., plates	....	1.20
Sockeye, 48, 1s douz.	....	4.75
Sockeye, 96, ½s douz.	....	2.50
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz., la dz.	4.00	4.30
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	....	2.60
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.75
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.90
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	4.00
White Springs (1s)	....	2.40
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	4.25	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates	....	3.25
Hareng, kippered	2.85	2.90
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.)	....	2.35
Harengs (sauce aux tomates) douz.	....	1.85
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s)	24.00	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6 25	17 50
Sardines françaises	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1.90

LES AMANDES PLUS CHERES; LES NOIX TRES ACTIVES

Noix — Le marché des amandes écalées est plus haut aux points de l'importation et l'on a enregistré une avance de 2c. Cette hausse aura probablement son effet ici dans un avenir très rapproché. Les approvisionnements ont été en grande partie distribués aux diverses maisons de gros, et le commerce de détail a reçu les assortiments qu'il lui fallait pour les fêtes. On s'attend à ce que ces semaines-ci soient très actives dans ce commerce.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb.	0.28	0.30
Amandes (écalées)	....	0.62
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.26
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Chataignes (canadiennes)	....	0.20
Avelines (Sicile), la lb.	0.28	0.30
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.40
Peanuts (rôties) —		
Jumbo	0.23	0.25
Fancy	0.15	0.17
Extras	0 12	0 14
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0 26
Ecalées No 1	0.16½	0 18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0 60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)		0 90
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LES MEILLEURES FEVES DEMANDEES, MAIS LES VENTES PEU CONSIDERABLES

Fèves — Le mouvement des fèves étant limité, le commerce recherche et achète les meilleures variétés. La récolte de cette année offre à l'acheteur une meilleure qualité de fèves que jamais auparavant. On s'attend à ce que le temps froid ait pour effet d'accroître les ventes.

Nous cotons—

Fèves—		
Fèves canadiennes, triées à la main	5.25	5.40
Japonaises	....	5.25
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10	0.12
Lima, Californie	....	0.17
Pois—		
Blancs à soupe, le bois.	....	4.00
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs)	7.25	8.00
Pour bouillir, le boisseau	8 00	8 50
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES PRUNEAUX "15-20" SE VENDENT CHERS

Fruits secs — On dit que, bien que les arrivages de pruneaux soient immédiatement distribués au commerce de gros et à celui du détail, il y a encore des approvisionnements qui sont attendus avec anxiété et vendus à l'avance. On rapporte qu'un lot de pruneaux "15-20" s'est vendu 45c la livre et qu'on les achète en les voyant. Cela veut dire que le prix du détail doit être autour de 60 cents la livre. Les raisins ne sont pas abondants et certains regrettent de n'en avoir pas acheté il y a quelques mois, à présent que les prix sont rendus au double de ce qu'ils étaient l'été dernier. La demande est active pour les pêches, abricots, corinthe et pelures. Les marchés sont très fermes.

Nous cotons:

Abricots, fancy		0.36
" de choix		0.34
" slabs		0.30
Pommes (évaporées)	0.23½	0.24
Pêches (fancy)		0.28
Poires, de choix	0.25	0.26
Pelures séchées:		
De choix		0.26
Ex. fancy		0.30
Limon		0.45
Citron		0.68
Raisin:		
En vrac, boîtes de 25 lbs,, la lb	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes		0.16
" 1 couronne	0.17½	0.18
" 3 couronnes	0.18	0.18½
" 4 couronnes	0.19½	0.20
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.22	0.23
Corinthes, (loose)	0.22	0.25
" grecs, 15 onces		0.25
Epepiné, fancy		0.17
15 onces	0.21	0.22
Dattes, Excelsior (36-10 onces) paquet		0.15½
Farcies, boîtes de 12 lbs		3.25
En paquets seulement	0.19	0.20
" Dromadaire (36-10 onces)		0.19
En paquets seulement, Excelsior		0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb.		0.40
" 2½s, la lb		0.45
" 2½s, la lb		0.48
" 3½s, la lb		0.50
Figues blanches (70 botes tes 4 onces)		5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune		0.14
Figues espagnoles 28 boîtes de 8 onces		3.50
Figues espagnoles (12 boîtes de 10 onces)		2.20
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):		
20-30s		0.33
30-40		0.30
40-50s		0.25
50-60s		0.22
60-79s		0.21
70-80s (boîtes de 25 lbs)		0.20
80-90		0.18½
90-100s		0.17½
100-120s		0.17

LE MARCHE DU FOIN SANS CHANGEMENT ENCORE; L'AVOINE PLUS CHERE; L'ORGE

Foin et nourritures — La livraison du foin n'a pas été considérable bien que plusieurs cargaisons de barge soient arrivées au port de Montréal. Les cultivateurs, qui ont beaucoup de foin, ne veulent le vendre aux bas prix actuels, et s'ils le gardent indéfiniment le commerce sera obligé de payer le prix qu'ils veulent avoir. En attendant, il n'y a pas de changement, mais les prix devraient être plus bas.

L'avoine se vend plus chère actuellement, les meilleures variétés surtout sont fermes. L'orge est ferme aussi et l'on ne peut l'acheter en grande quantité.

Foin, paille, grain (prix du gros, par lots de chars):

Foin:	
Bon, No I, tonne de 2,000 lbs	$24.00
Bon, No 2	23.00
Bon, No 3	21.00
Paille	11.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	1.00
No 3 C.W.	0.98
Extra Feed	0.98
No 1 Feed	0.95
No 2 Feed	0.93
Orge:	
No 3 C.W.	....
No 3	....
No 4 C.W.	....

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LE COMMERCE DES FETES CREE DE L'ACTIVITE SUR LES EPICES

Epices — Le mouvement des épices au commerce est lourd actuellement, et les divers item de la liste sont fermes pour la plupart. Aucun changement de prix n'est rapporté pour la semaine.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.33	0.35
Cannelle—		
Rouleaux		0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous		0.85
Crème de tartre (française, pure)	0.75	0.80
Chicorée canadienne		0.20
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre		0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaique)		0.31
Macis		1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entieres	0.60	0.70
Muscade, moulue		0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac		2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.		0.30
Cannelle, la lb.		0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Clous ronds, entiers	0.21	0.22

LES VENTES DE SIROPS DE BLE-D'INDE SONT CONSIDERABLES; LES MELASSES FERMES

Sirops et mélasses — La demande pour les sirops de blé-d'Inde est, dit-on, lourde, et les approvisionnements diminuent considérablement. Il y a suffisamment de stock pour répondre aux besoins actuels, mais de l'arrivée de grandes quantité de charbon dépend s'il y aura suffisamment de sirop pour les besoins de la saison d'hiver, époque où les sirops se vendent en grande quantité. Bien que le marché de la mélasse n'ait pas enregistré de changement de prix, son ton reste ferme. Le commerce du gros s'attend à ce que le marché soit très haut d'ici quelque temps.

Nous cotons:

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils, environ 700 livres	0.08¼
½ baril	0.08½
Kegs	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque	2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque	6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse	6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7.50
½ barils, les 100 livres	10.50
Barils, les 100 livres	10.25
Glucose, cans 5 livres (caisse).	4.80
Mélasses des Barbades:—	
Prix pour l'Ile de Montréal	
Puncheons	1.20
Barils	1.23
Demi-barils	1.25

LE RIZ SE VEND BIEN ET LES TENDANCES PORTENT VERS LA HAUSSE

Riz — Le mouvement du riz n'est pas considérable, mais le marché est stable. Le prix, bien qu'ils n'aient pas dépassé les niveaux de ces dernières semaines, sont décidément fermes. Tout indique un marché ferme, et la baisse n'est pas probable, du moins

pour le moent. Les tendances portent plutôt vers une hausse des prix.

Nous cotons:

Caroline	17.50	18.00
Honduras		18.00
Siam No 2		12.50
Siam (fancy)		16.00
Rangoon "B"	11.75	13.00
Rangoon "CC"	11.75	12.90
Sparling		15.75
Mandarin		13.75
Patna	0.14	0.15½
Riz brisé, fin	....	7.00
Riz brisé, gros	8.50	9.00
Sagou, brun	0.15	0.16
Tapioca, la lb. (seed)	0.12½	0.16
Tapioca (flake)	0.11	0.13
Tapioca (pearl)	0.12½	0.14

DU CAFE ARRIVE VIA L'ANGLETERRE; LE CACAO EST ACTIF; LE MARCHE EST STABLE

Café, cacao — Le marché du café a été actif et il s'est affermi par suite de la demande ordinaire. Le ton est stable. L'un des importateurs nous apprend que du café nous arrive viâ l'Angleterre, et c'est là un indice que des stocks commencent à arriver des centres de production de l'Europe. Le marché du cacao est plus stable et les conditions plus normales. La demande est active et les importateurs ainsi que les marchands de gros sont très occupés.

Cafés:

Bogotas, la lb	0.45	0.47
Maracaibo, la lb.	0.43½	0.45
Mocha (types)	0.44	0.47
Jamaica	0.42	0.45
Mexicain, la lb	0.44	0.46
Rio, la lb	0.37	0.37½
Santos, Bourbon, la lb.	0.44	0.47
Santos, la lb	0.43	0.45

Cacao:

En boîtes de 1 lb, la douz.	5.25
" ½ lb. la douz.	2.75
" ¼ lb. la douz.	1.45
En petites boîtes, la douz	1.10

D'EXCELLENTS THES NOUS ARRIVENT; LES VENTES SONT ACTIVES

Thés — Les arrivages de thés du Japon sont, dit-on, de meilleure qualité que l'on s'attendait d'avoir. Les producteurs envoient les commandes qui avaient été placées il y a déjà quelque temps, et tout indique que les prix vont se maintenir, autrement dit: il n'y a pas de faiblesse sur le marché. Certains, toutefois, s'attendent à une hausse prochaine. La situation du change est encore un gros facteur dans les changements des prix, et l'augmentation continuelle de la consommation en est un autre tout aussi important.

Nous cotons:

Thés Japon—		
Choix	0.65	0.75
Early Picking	0.65	0.70
Javas—		
Pekeos	0.42	0.45
Orange Pekeos	0.46	0.45
Orange Pekeos brisé	0.43	0.46

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LES FARINES DE BLE STABLES; LES MINOTERIES TRES OCCUPEES

Farines de blé — Les minoteries travaillent encore sur le commandes de l'exportation qui ne sont pas encore remplies et l'on s'attend à ce qu'elles soient finies pour le 15 décembre. La levée des restrictions sur l'importation aux Etats-Unis peut avoir son effet ici plus tard, mais l'on ne sait si elle aura pour effet de produire l'envoi de stocks sur ce marché.

Nous cotons:

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2)sacs de juste, 98 lbs	11.00
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	11.15
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs	11.30
Farine de blé d'hiver (baril)	10.75

Un Aliment d'une Véritable Qualité

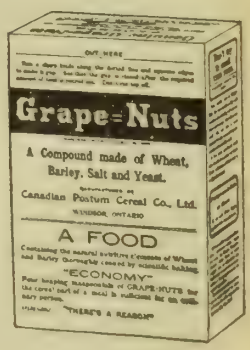
appuyé par une publicité continuelle dans tout le pays.

Grape-Nuts

est une spécialité qui se vend rapidement comme article de demande principale.

Il laisse un bon profit aux épiciers.

Le chiffre de ses ventes augmente continuellement.



Canadian Postum Cereal Co., Ltd,

Windsor, Ont.



Pouvez-vous toujours mettre la main instantanément sur "tel papier" ?

Pouvez-vous toujours mettre la main **instantanément** sur cet important document d'affaires — cette lettre ou ce papier "nécessaire à la minute même"?
Ou devez-vous tout bouleverser sur votre bureau — ou attendre impatiemment qu'un assistant recherche — **probablement** sans résultat — dans vos filières?
Vous savez vous-même combien on peut perdre de temps précieux en suivant l'une ou l'autre de ces deux dernières méthodes dépourvues d'organisation.
Un Classeur à Demi Section "Office Specialty" vous évite toute perte de temps par retards. Près de votre bureau vous gardez cet assistant "toujours-au-travail". Vous y placez les papiers — les comptes, les documents strictement personnels dont vous pouvez avoir besoin à la minute dans votre travail depuis le matin jusqu'au soir.

Si vous avez à faire face au problème de trouver de suite tel ou tel papier à l'instant où vous en avez besoin, écrivez-nous **aujourd'hui** à notre bureau pour recevoir une brochurette descriptive vous disant combien vous pouvez résoudre aisément ce problème.

OFFICE SPECIALTY MFG. CO., LIMITED
Les plus grands fabricants de classe-papiers de l'Empire Britannique.
Bureau: 81 Rue St-Pierre, Montréal.

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS



"Argonne"
UN
FAUX-COL
ARROW
D'UN AJUSTEMENT PARFAIT
CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs


PURE LAINE
VelvoRib
"velvorib"
Sous-vêtements confortables.
Remarquez les coutures plates
Pas de côtes qui blessent
Neuf fils de la plus fine laine assujétissent les bordures unies et fermes.
Ottawa
Agent vendeur
C.E. Winks
44 Aikin Block
Winnipeg Man.
Fabriqués par
Bates & Innes, Limitée
Carleton Place, Ontario
Valley
E.S. Bates & Co. LIMITED
35 St. Nicholas St.
Montreal Que.
8-10 Wellington St. E
Toronto Ont.

DE PLUS GROS PROFITS POUR 1920



Armour's QUALITY PRODUCTS

Tenez bas votre placement de marchandises, évitez les pertes résultant de la détérioration et écoulez plus souvent votre stock.

Concentrez votre travail sur les produits de Qualité Armour — des produits alimentaires se vendant rapidement et d'une qualité uniforme. Vous pouvez compter en toute confiance sur des commandes répétées. L'Etiquette Ovale d'Armour simplifie l'achat — des deux côtés du comptoir.

Une lettre à l'une de nos maisons-succursales la plus proche de chez vous ou à nos bureaux-chefs vous rapportera des renseignements détaillés sur la ligne Armour.

ARMOUR AND COMPANY

Bureaux-chefs et usine: Hamilton, Ontario.

Maisons-succursales: Toronto, Sydney, N.-E. Montréal, St. John, N.-B.

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer, veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet

TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.

Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE

sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

..."NOUS VOUS TRAITONS EQUITABLEMENT"...

FACTEURS QUI EDIFIENT N'IMPORTE QUEL COMMERCE ET COMMENT LA CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY A AGI EQUITABLEMENT AVEC VOUS DEPUIS BIEN DES ANNEES.

1°—Aujourd'hui, nos prix sont encore même plus profitables pour vous — Par exemple: Vous vendez à 65c aujourd'hui ce qui, avec votre escompte, vous revient à moins de 40c. La dimension que vous vendez 35c vous coûte moins de 21c.

2°—En mettant en évidence le Remède contre la Toux, le Liniment et les Tablettes Chamberlain, vous offrez à vos clients des remèdes d'une valeur éprouvée et qu'ils connaissent très bien depuis plusieurs années par les éloges qu'en font leurs amis et notre publicité *persistante* dans tout le Canada par les quotidiens, les magazines et les journaux d'agriculture. Cette publicité vous aide — et nous aussi.

3°—Les produits Chamberlain ne renferment pas de *Narcotiques*.

PRIX DE LA CHAMBERLAIN MEDICINE CO.

Remède Chamberlain contre la toux, $4.80 la douzaine. Se vend $7.80.

Deux dimensions: 35c et 65c, $2.50 la douzaine. Se vendent $4.20.

Liniment Chamberlain, deux dimensions, même prix que les précédents.

Tablettes Chamberlain, dans de petites bouteilles commodes, $2.00 la douzaine. Se détaillent $3.00.

Donnez votre commande à votre marchand de gros, ou directement s'il ne peut vous en fournir.

CHAMBERLAIN MEDICINE CO., TORONTO

LES PRIX MONTENT

L'homme qui attend que les prix baissent n'aura pas d'ici quelque temps sa récompense pour avoir attendu. Des gages plus élevés et des heures de travail plus courtes ont absolument pour effet de faire monter continuellement les prix, et il n'est que rationnel de conclure que des heures de travail plus courtes et des gages plus élevés augmentent le coût de la production, et c'est le consommateur qui aura à payer cette augmentation du coût de la fabrication.

ACTUELLEMENT, nous offrons encore de fabriquer et d'empaqueter pour n'importe quel épicier du Canada une Poudre à pâte de haute qualité en boîtes de fer-blanc de 1 lb. avec une magnifique étiquette lithographiée portant la marque spéciale du marchand, son nom et son adresse, et n'importe quelle matière publicitaire qu'il peut désirer, **au prix spécial de $25.00 la grosse, F. A. B., Toronto.**

Nous garantissons vous donner une qualité qui vous satisfiera sous tous rapports et la ménagère, de son côté, sera parfaitement contente du produit que nous empaquetons pour vous.
A ce prix spécial plusieurs marchands placent des commandes de lots de 3 et de 5 grosses, car ils savent très bien qu'il leur faudra payer environ $30.00 la grosse d'ici quelques semaines.
Aujourd'hui, à $25.00 la grosse, nous accepterons des commandes pour n'importe quelle quantité à partir d'une grosse. Nous sommes actuellement à exécuter de gros contrats et il nous faudra dix jours pour remplir toutes les commandes.

Nous avons 30 dessins d'étiquettes à offrir à votre choix. Si vous aimez à faire l'essai d'un échantillon de notre produit, nous vous l'enverrons immédiatement avec des étiquettes qui, croyons-nous, seront de votre goût. Veuillez attacher cette annonce à votre lettre de demande de renseignements ou à votre commande et l'adresser à

THE HARRY HORNE CO., LIMITED

(PROPRIETAIRES DES FABRIQUES INTEGRITY).

1297-1299 Queen St. West **TORONTO**



Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, nous vous prions de nous écrire, et nous vous adresserons promptement listes de prix et informations détaillées.

DOMINION SALT CO., Limited SARNIA, Canada
Manufacturiers et Expéditeurs

VENDEZ LE

TUE-MOUCHES

de J. B. CHOUINARD

qui détruit: **poux, mites, punaises, coquerelles, mouches,** etc. Ne renferme pas de poison. Se vend 25c la boîte ou un soufflet remplit de poudre pour 30c. Les conditions et prix que nous offrons aux marchands leur laissent un **superbe profit. Echantillons gratis sur demande.**

Adresser toute correspondance à

J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

ETES-VOUS PRET POUR LE COMMERCE DES FETES ?

Avez-vous en stock des

CONFITURES AUX

Fraises,
Prunes,
Framboises,
Pêches,
Groseilles



de la GELEE DE GADELLES ROUGES du CATSUP, des SIROPS de Table, Sirops d'Erable

qui seront non seulement un véritable régal pour votre clientèle, mais encore qui vous assureront des VENTES REPETEES?

Nos acheteurs réguliers connaissent la qualité exceptionnelle de nos produits.

La seule chose que nous demandons aux marchands qui ne connaissent pas notre ligne, c'est de nous confier une commande d'essai. NOS PRODUITS FERONT LE RESTE.

Donnez votre commande immédiatement pour la recevoir à temps pour le commerce des fêtes.

Notre service de livraison est RAPIDE ET SATISFAISANT.

Old City Manufacturing Co. Reg'd

QUEBEC, Qué.

ON DEMANDE

SACS

de n'importe quelle dimension---en n'importe quelle quantité

EN JUTE—POUR LE SUCRE

Aussi les principales lignes de sacs en coton.

E. PULLAN

TORONTO.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE
117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE



Nous vous offrons les prix les plus avantageux du marché.

Tout en vous donnant la meilleure valeur qu'il soit possible d'avoir en fait de balais.
Notre outillage moderne assure la qualité parfaite de nos produits et le meilleur maïs à balais au monde employé dans leur fabrication leur assure une longue durée et un service exceptionnel.

C'est le bon temps de placer votre commande avant la hausse prochaine des prix. Le marchand qui est en affaires pour faire des profits n'hésitera pas à profiter IMMEDIATEMENT de l'offre que nous faisons actuellement.

Nous apportons une attention toute particulière aux commandes par la poste.
Notre service de livraison est rapide et satisfaisant.

La Fabrique de Balais de Granby

Granby, Qué.

Marque de fabrique



enregistrée

LE PROFIT SUPPLEMENTAIRE DU DETAILLANT

Si vous achetez le tabac Macdonald dans la boîte de 10 lbs. cachetée, vous y gagnez à la longue, vu que vous faites un profit additionnel de 60c à 80c sur chaque boîte.

TABAC EN PALETTES DE MACDONALD

A fumer

BRIER,
INDEX,
BRITISH CONSOLS.

A chiquer

PRINCE OF WALES,
CROWN,
BLACK ROD, (Torquettes),
NAPOLEON.

Agents des ventes:

Nouvelle-Ecosse—Pyke Bros., Halifax.
Nouveau-Brunswick—Schofield & Beer, St. John.
Kingston—D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa—D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto—D. Stewart Robertson & Sons.
Hamilton—Alfred Powis & Son.
London—D. C. Hannah.
Manitoba et Nord-Ouest—The W. L. Mackenzie & Co., Ltd., Winnipeg.
Colombie-Anglaise—George A. Stone, Vancouver.
Québec—H. C. Fortier, Montréal.

W. C. MACDONALD REG'D.

INCORPORATED

MONTREAL



Les Aliments Marins

De la Marque BRUNSWICK

Sont des Producteurs d'Argent.



Chaque boîte de *produits de la Marque Brunswick* que vous vendez veut dire de bons profits et des clients satisfaits. Chaque boîte est empaquetée avec le plus grand soin et rien que le meilleur poisson n'est vendu au public.

Lorsque vos clients demandent du poisson en conserve, recommandez la MARQUE BRUNSWICK.

¼ Sardines à l'huile.
¼ Sardines à la moutarde.
Finnan Haddies (boîtes ovales et rondes).
Hareng saur.
Hareng à la sauce aux tomates.
Clams.

CONNORS BROS., LTD.

Black's Harbor, N.B.



Mets Préparés de CLARK

Boeuf Salé, Ragoût anglais, Ragoût de queue de boeuf, Saucisse Cambridge, Hachis de boeuf salé, Langue à lunch, Rosbif, Pattes de cochons désossées, Ragout de rognons, Saucisse de Genève, Boeuf à la mode, Langue de boeuf.

QUALITE GARANTIE



Fèves au lard de Clark. Soupes concentrées de Clark. Beurre de peanut de Clark. Viandes en pots de Clark, Dîner bouilli canadien de Clark, Etc., Etc.

Tous de vente facile. ACHETEZ-LES MAINTENANT.

W. Clark, Limited MONTREAL

Les Fêves cuites au Four

MARQUE SIMCOE

(à la sauce aux tomates)



La vente de la Marque Simcoe est très profitable. *Ne laissez pas diminuer votre stock.*

Il y a dans le moment une bonne demande pour les fêves cuites au four de la Marque Simcoe. C'est un mets riche, nourrissant et délicieux, chaud ou froid — prêt à servir.

La qualité des fêves cuites au four de la Marque Simcoe permet au marchand d'inciter un nombre de plus en plus considérable de clients à en acheter une caisse à la fois.

Dominion Canners Limited

HAMILTON - - CANADA

Ces cirages augmenteront vos profits

Poussez la vente de cette ligne de producteurs de profits — tenez en stock la ligne complète — mettez-la en évidence dans votre magasin. Chaque vente vaut des commandes répétées.

Nettoyeurs pour la maison

Le Poli à métal Ideal, le Poli à Métal Klondike, les cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, le nettoyeur Bonnie Bright pour la cuisine et le Poli à meubles Renuall.

Pour l'automobile

Préparation Kleanall pour carrosserie d'auto, préparation Renuall pour capote d'auto et Cire à auto.

Envoyez votre commande immédiatement !

Adressez-vous à votre marchand de gros ou écrivez-nous pour avoir nos prix et nos escomptes.

CANADIAN POLISHES LIMITED

Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LTD.

HAMILTON, Canada.

Une Bonne Combinaison pour la Vente des "SILENT FIVE" D'EDDY et les Articles en Fibre Durcie d'Eddy.

Les "Silent Five"—les allumettes silencieuses qui ne renferment pas de poison et qui ne présentent aucun danger après avoir servi. Ces allumettes sont bien annoncées et se vendent facilement.

ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY

Durables, légers, faciles à nettoyer et à tenir propres. De beaucoup supérieurs aux ustensiles en bois ou en tôle galvanisée. Etaler les articles en fibre durcie veut dire les vendre facilement.

La publicité d'Eddy chez le consommateur crée de plus grandes affaires pour les marchands de partout.

En avez-vous votre part ?

The E. B. EDDY CO., Limited

HULL, Canada.

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.
Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes fait une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.
Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINTY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

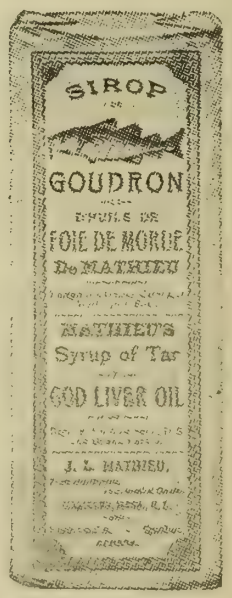
Aussi un joli choix de
PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.
Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.
Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

The Montreal Biscuit Co.

FABRICANTS DE BISCUITS ET DE CONFISERIES.

MONTREAL



Le temps froid veut dire une plus grande demande

pour un remède de confiance contre rhumes, grippe, pneumonie, etc. Vous ne pouvez recommander un remède ayant un meilleur renom pour ses propriétés curatives que le

Sirop de Goudron et à L'Huile de Foie de Morue de Mathieu

Faites un étalage de ce remède dans votre magasin. Il provoque invariablement une demande de renseignements qui fait faire des ventes.

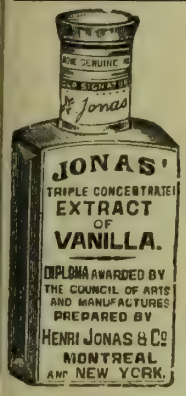
D'autres épiciers constatent que cet excellent produit se vend très facilement et par suite fait faire un joli chiffre supplémentaire de ventes. Donnez une commande d'essai aujourd'hui même.

La Cie J. L. Mathieu

Sherbrooke, Qué.

Essences Culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
1 oz.	12 00
2 oz.	22 80



JONAS' ROYAL QUINTESSENCE

	Prix par Grosse
2 oz.	28 00
2¼ oz.	30 00
5 oz.	52 50
8 oz.	92 50
8 oz. carré	92 50



"SOLUBLE"

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	27 60
4 oz.	48 00
8 oz.	90 00
16 oz.	174 00



"ANCHOR" PUR CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	14 40
4 oz.	25 80
8 oz.	43 20
16 oz.	86 40



"LONDON"

	Prix par Grosse
1 oz. "London"	7 80
2 oz. "	11 40



Prix par Grosse

Essence Parisienne — 27 60

Essence de Café — 34 80



"GOLDEN STAR" Double Force

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs

	Essence à la livre
Ext.	1 25
X	1 60
XX	2 00
XXX	2 50
XXXX	3 00
XXXXX	3 50
XXXXXX	4 00

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix $8 à $24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest - - - - - - - MONTREAL

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 1,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL

Avis est par le présent donné qu'un dividende de deux dollars cinquante cents par action, sur le capital appelé et versé de cette institution a été déclaré et sera payable à son bureau principal, à Montréal, le et après vendredi le deux janvier prochain, aux actionnaires enregistrés lundi, le quinze décembre prochain, à trois heures, p.m.

Par ordre du conseil de direction.

A. P. LESPERANCE,
Gérant Général.

Montréal, le 25 novembre 1919.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 64

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX POUR CENT (2%), étant au taux de HUIT POUR CENT (8%) l'an sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1919; de plus, un dividende-intérêt au taux de HUIT POUR CENT (8%) l'an sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital a été également déclaré pour le temps couru au 31 décembre 1919. Le tout sera payable au bureau central de la Banque, à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1920, aux Actionnaires enregistrés dans les livres le 16 décembre prochain.

Par ordre du Conseil d'Administration.

Le vice-président et directeur général,

TANCREDE BIENVENU

Montréal, le 28 novembre 1919.

LA BANQUE MOLSONS
[Incorporée en 1855]

Capital et Fonds de Réserve $9,000,000

Peu d'entreprises de nos jours peuvent réussir sans l'appui des banques. Si vous vous proposez quelque nouvelle entreprise, le Gérant local de la Banque Molsons sera prêt à vous conseiller quant à vos affaires de banque et de crédit.

Edward C. Pratt,
Gérant Général.

BANQUE D'HOCHELAGA
—— Fondée en 1874 ——

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 67,000,000

—— DIRECTEURS: ——

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson,
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

——— 39 Bureaux de Quartiers ———

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

MARCHE DES VALEURS DE MONTREAL VIENT UN CENTRE DE TRANSACTIONS

e marché des valeurs de Montréal a atteint hase nouvelle de son développement constant ie un des plus forts marchés du continent.
)epuis plusieurs mois, le marché de Montréal appé de plus en plus à l'influence du marché all Street, et s'est mis graduellement par lui- en position de pouvoir opérer indépendam- de toute influence extérieure.
)eux choses principales ont contribué à ce ré- : d'abord l'augmentation remarquable dans e Canada du nombre de négociants en sécuri- nadiennes pendant ces dernières années, et, dement la grande expansion du marché de nt à demande, comme résultat des gros mon- qui ont été obtenables pour fin de prêts à de- e des corporations et individus, aussi bien es banques canadiennes.
e sont ces développements qui ont contribué ndre plus attrayant le marché d'ici, tant au de vue négociations qu'au point de vue place- et on s'attend à ce qu'avant longtemps, le é de Montréal devienne le centre le plus im- t pour la vente des obligations de tout le ent, en dehors du marché de Wall Street.
e chiffre des transactions pendant la semaine a été des plus remarquables au point de vue vis donné aux intérêts portés aux valeurs iées avec la Bourse locale que la sur-spécu- dans les stocks sans dividende ne devrait re poussée au-delà d'un certain point. Cela tre en certains lieux la crainte qu'il pourrait duire une réaction sur les récents niveaux. e part, d'importants progrès se sont produits e qui a trait aux actions portant intérêts et la forte négociation sur ces actions qui at- l'attention sur la nouvelle position où s'est de lui-même le marché local.
'ampleur du marché s'est aussi manifesté gros montant de transaction faites chaque ur différentes émissions et il n'est pas rare à t de voir en une journée des milliers de changer de mains dans des valeurs telles que of Canada, Dominion Iron, Canada Steam- Spanish River, Brompton, Canadian Car & ry, Atlantic Sugar, Dominion Textile, Lau- e, etc.
n s'attend à ce que dans les prochains mois rtain nombre de valeurs additionnelles soient es sur la liste de la Bourse locale. Les in- és sur le marché prévoient le temps, après mier de l'an, où il se transigera bien souvent de 50,000 parts par jour.

DEMANDE D'ENTREVUE AVEC LE MINISTRE DES FINANCES

Le Conseil du Board of Trade veut discuter le nouveau règlement de douane.

A la dernière réunion du Conseil du Board of Trade de Montréal, on a encore une fois examiné le nouveau règlement de douane qui demande que la valeur marchande des produits soit déclarée pour le paiement des droits dans la monnaie du pays d'où provient chaque article.

Plusieurs des membres présents ont déclaré qu'ils avaient été approchés par des membres influents du bureau qui se plaignaient de l'injustice d'un tel règlement Comme le ministère des douanes à qui l'on avait soumis une réclamation formelle avait répondu que la question était du ressort du Ministère des Finances, il fut décider de demander une entrevue au Ministre des Finances.

En accusant réception de la résolution adoptée à la réunion précédente du Conseil demandant la création d'un comité du tarif sous la juridiction du Ministre des Finances, le Premier Ministre a déclaré que cette résolution recevrait toute son attention.

Le président, M. John Baillie, fit rapport que, sur convocation du comité des tranpsorts du Board of Trade, deux assemblées avaient été tenues par les représentants des compagnies de navigation, des compagnies de chemin de fer et de la Chambre de commerce pour étudier la question de l'augmentation proposée des taux de quayage dans ce port. A la dernière de ces assemblées il a été décidé de demander aux Commissaires du port de recevoir le comité choisi par ces représentants pour discuter la question.

Le président fit également rapport de la réunion du Comité du Commerce à laquelle il avait assisté en qualité de délégué au sujet du prix du lait. Il déclara que malgré une longue discussion, il semblait difficile de prendre une décision parce qu'il paraissait impossible d'obtenir des chiffres exacts pour le prix de revient du lait.

On soumet au Conseil qu'il est désirable de formuler dès maintenant les vues du Board of Trade sur toutes les questions qu'il peut avoir l'intention de soumettre au Congrès des Chambres de Commerce de l'Empire qui doit avoir lieu à Toronto l'année prochaine et à cet effet on propose qu'une circulaire soit envoyée à chacun des membres de la Chambre pour lui demander des suggestions dans ce sens.

Le Consul général de Russie a fait parvenir un exemplaire d'une carte publiée par l'Union de l'Association sibérienne de crémerie montrant la région de Sibérie où l'Union exploite ses fermes et ses usines. Cette carte sera exposée.

Assurances et Cartes d'Affaires

Automobiles Assurance couvrant contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol le Transport, la Responsabilité Publique, la Collision, les Dommages Matériels à autrui.

VIE, BRIS DE GLACES

Accidents, Maladies, Vol, Attelages,
Responsabilité de Patrons et Publique,
Garantie de Contrats,
Cautionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.

LA PREVOYANCE

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné,
Directeur-Gérant.
Tél. Main 1626

ASSURANCE COMMERCIALE

Un commerce quel qu'il soit ne saurait être solidement protégé, si ceux qui contribuent le plus à son succès ne sont pas titulaires d'une Police d'Assurance dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous renseignements à la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - TORONTO

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.
Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.
GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

The Liverpool-Manitoba Assurance Company

Bureau Principal
angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL
FIRE INSURANCE COMPANY
MONTREAL

Capital Autorisé $2,000,000.00
Capital Souscrit $1,000,000.00
Capital Versé $247,015.70
Actif $1,019,177.68
Passif (Réserve) $139,911.62

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal
Compagnie Indépendante (Incendie)
17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059
PAQUET & BONNIER
Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.
COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE
Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

ES BENEFICES DE L'ASSURANCE NATIONALE CONTRE LA MALADIE

La prospérité et le progrès d'une société dépen-ent d'une façon vitale du maintien de la santé pu-lique. Tout comme un homme malade dans sa fa-ille éprouve des difficultés à payer ce qu'il doit, ne localité sent comme un frein se poser sur le rogrès commercial quand des maladies survien-ent parmi ses habitants. L'assurance contre la aladie peut donc être véritablement considérée omme un facteur essentiel de la production, de la rospérité et du bonheur et marque donc un pro-rès dans la civilisation.

David Lloyd George a dit que pour être bien rmé pour faire face à tout imprévu de paix ou de uerre, la nation doit porter un intérêt plus cons-nt et plus intelligent à la santé et au confort des ens. Si des corps solides sont nécessaires pour ssurer la victoire dans les guerres occasionnelles, s sont aussi nécessaires pour assurer le succès ans les luttes pour l'existence en temps de paix, uttes qui augmentent constamment.

La guerre a ressucité parmi tout le monde un éal de perfection physique et la réalisation de la omination de la santé et de la force. Quels pro-lèmes peuvent être d'intérêt plus vital que celui e la conversation de la santé? Nous croyons que public en général ,n'a qu'une très faible concep-on de ce que la maladie et l'incapacité physique euvent enlever d'énergie et d'efficacité à la nation. n vaste programme pour s'occuper de ce problè-e est un besoin immédiat. L'attention législative est portée jusqu'ici à compenser la perte de sa-ires pour incapacité des ouvriers industriels plu-ôt qu'à prévenir les accidents.

Le besoin de prévenir la maladie et les pertes u'elle entraîne est évident. On pourrait même re que parmi les problèmes fondamentaux que la uerre a soulevés, nul n'offre des avantages plus arqués par sa solution que le problème de la ma-die.

Il ne fait aucun doute que le succès d'une na-on, en temps de paix comme en temps de guerre, épend de la force et de la vitalité de ses citoyens; la maladie se manifeste parmi ces citoyens, et urs revenus, principalement ceux des ouvriers qui emblent minimes comparativement au coût élevé e la vie, ne peuvent supporter les frais des médi-aments et des soins médicinaux ni prévoir une omme de côté pour compenser la perte du salaire our cause de maladie. On pense que l'assurance ontre la maladie peut apporter un remède partiel cet état de choses.

L'assurance a été définie comme une méthode de coopération parmi les membres d'un groupe sujet à un risque dont la fréquence peut être calculée avec un certain degré d'exactitude. Le groupe comme tel assume et distribue le risque, réduisant ainsi le risque de chaque membre. L'assurance a aussi assumé la fonction secondaire de réduire les pertes par la réduction du hasard. Par exemple, dans l'assurance-feu les compagnies d'assurance exigent l'installation d'un système d'extincteur; les Workmen's Compensation Boards exigent des employeurs qu'il installent des moyens de protection.

La prévention, ou la réduction du hasard est, par conséquent, un avantage tant pour la victime que pour le Workmen's Compensation Board.

L'assurance contre la maladie peut être définie comme une méthode par laquelle la perte économique occasionnée par la maladie est répartie sur un groupe de personnes, des payments périodiques étant faits par les différents membres du groupe.

Elle peut être encore définie simplement comme une extension des principes acceptés d'assurance, pour répartir le coût de la maladie qui pèse lourdement sur ceux qui sont moins aptes à en porter le poids seuls.

L'assurance contre la maladie n'est pas nouvelle. Actuellement le Canada et les Etats-Unis ont la distinction peu enviable d'être les deux seules grandes nations industrielles, sans assurance obligatoire contre la maladie.

Depuis longtemps déjà les nations industrielles d'Europe ont, l'une après l'autre discuté l'idée de cette catégorie d'assurance et suivi la discussion par adoption.

L'assurance contre la maladie a constitué une partie importante de la politique et de la carrière de quelques-uns des plus grands hommes d'état 'Europe, entre autres Bismarck et Lloyd George. L'Allemagne s'en fit le pionnier en 1883, sous l'impulsion de Bismarck. Ses progrès industriels considérables depuis cette époque, l'absence des décès, le progrès de l'hygiène, et la préparation physique de ses soldats sont dûs à cette législation.

A la suite de l'Allemagne, l'assurance contre la maladie fut adoptée par l'Autriche, la Hongrie, le Luxembourg, la Norvège, la Serbie, la Grande-Bretagne, la Russie, la Roumanie et la Hollande, tandis que les autres pays adoptaient un système volontaire subventionné, tels la France, la Belgique, la Suède, le Danemark, la Suisse, l'Islande.

Tél. St-Louis 9539

J. A. CHARTRAND

EPICIER — SLABS ET BOIS DE CORDE
COMMERÇANT DE BOIS — En Gros

494 Parc Lafontaine — MONTREAL.

CYRILLE VERMETTE

EPICERIES, VINS ET BIERES
AUTOMOBILE SEDAN A LOUER

1251 rue Notre-Dame Est — MONTREAL.

Téléphone Lasalle 240

L. L. JETTE

FROMAGE, BEURRE, OEUFS.
Spécialités : Miel et Tabac

No 19 Marché Bonsecours — MONTREAL.

Téléphone St. Louis 1526

R. VALIQUET

PIANOS, VIOLONS, MUSIQUE EN FEUILLES,
PHONOGRAPHES ET DISQUES
MACHINES A COUDRE WHITE

1968 Boulv. St-Laurent — MONTREAL.

ROCKLAND 1231

J. C. MERCURE

BOEUF, VEAU, MOUTON, PORC-FRAIS, PORC SALE
POISSON, LEGUMES, FRUITS.

1200 Ave. Van Horne — MONTREAL.

St. Louis 3861

JOS. O. QUENNEVILLE

Prop. des Magasins Carter & Power

112-114-120 Ave. Bernard — MONTREAL.

NOUVEAUTES ET MARCHANDISES SECHES
Prix spéciaux pour les fêtes.

D. ROBERT

TABAC, CIGARES, ARTICLES D'EPICERIE

68 rue Amherst — MONTREAL.

Marché Bernard

LAIT PASTEURISE, CREME, BEURRE, OEUFS, ETC.

143 ave. Bernard ouest — MONTREAL.

TEL. WEST 3239

J. B. CHARTRAND

CONFISERIE, PATISSERIE FRANÇAISE,
ECOSSAISE, BONBONS, TABACS, ETC.

1996 rue Notre-Dame ouest — MONTREAL.

Téléphone St. Louis 5390

J. O. LAUZON
P. A. PHANEUF

Pianos, gramophones et disques, Violons, Mandolines, Guitares, Machines à Coudre Singer.

610 Ave. Mont-Royal Est — MONTREAL.

Tél. Est 5644

La Compagnie d'Assurance Funéraire de Montréal, Ltée

ALFRED BONNIER, Gérant.

EMBAUMEMENT ET FUNERAILLES PRIVEES
UNE SPECIALITE

Voitures doubles.

523 Ave. Papineau — MONTREAL.

TEL. ST. LOUIS 7591

Y. DAIGNEAULT

BOUCHER ET PROVISIONS

811 Ave. Laurier Est — MONTREAL.

ST. LOUIS 3680

T. DUBUQUE

Marchand d'occasions. Spécialité: Outils.

602 Ave. Mont-Royal Est — MONTREAL.

Tél. Est 5267

J. RENAUD

Epicerie de choix

782 rue St-Denis — MONTREAL

Tél. St-Louis 4172

E. CHATEAUNEUF

Pâtisserie et confiserie de choix. Spécialité: Gâteaux de noces

663 Ave. Mont-Royal Est — MONTREAL.

Livingston

Les vieux noms "BADEN" et "LIVINGSTON" veulent dire la même chose.

Comme preuve, demandez à quelques-uns des plus vieux quincailliers du Canada ce que veut dire pour eux le nom "Baden" et ils vous répondront que c'est de "l'huile de graine de lin" — l'huile de graine de lin Baden.

La même petite ville d'Ontario est encore l'endroit où se fabrique l'authentique HUILE BADEN, qui en honneur de son inventeur, s'appelle depuis longtemps la

Marque Livingston

L'huile Baden est celle qui sert de modèle aux autres. Les épreuves ont prouvé qu'elle était la meilleure.

Que vous soyez détaillant, marchand de gros ou manufacturier, vos intérêts seront les mieux servis par la **"Marque Livingston"**.



THE DOMINION LINSEED OIL COMPANY, Limited.

Baden, Ont. Montréal Qué.
Toronto, Ont. Winnipeg, Man.



Sauvez la surface

et

Vous sauvez tout

C'est pendant l'hiver que le fermier a le loisir de repeindre ses instruments aratoires et l'intérieur de ses maisons. C'est donc une excellente saison pour la vente de la peinture.

Nos produits sont toujours de la même qualité égale qui a fait leur réputation.

OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

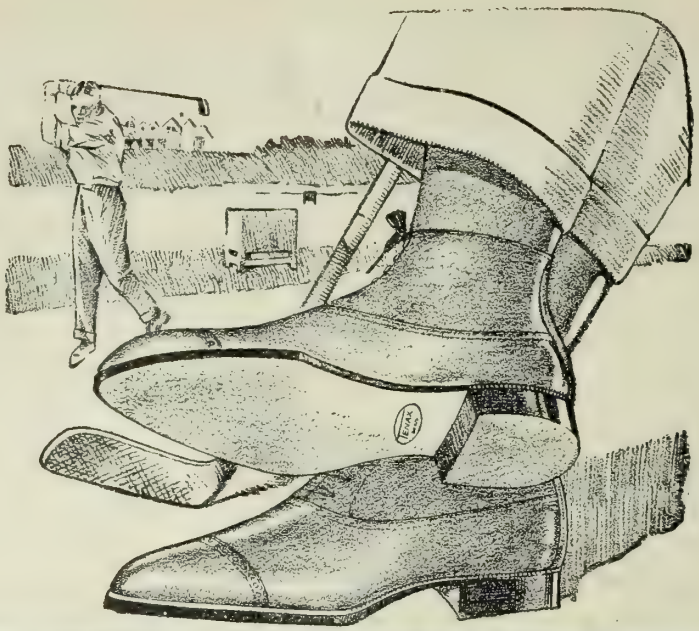
OTTAWA,
Canada.

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887 | MONTREAL, VENDREDI 19 DECEMBRE 1919 | Vol. XXXII—No 51

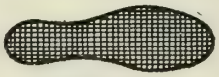




TENAX

— REGISTERED —


WHITE
BLANCHE


BLACK
NOIRE


TAN
JAUNE

La Semelle "qui est meilleure que celle en cuir"

Mettez votre magasin sur une base solide en plaçant en évidence, en recommandant et en fournissant les Semelles Tenax pour tous les travaux de réparations. Si votre manufacturier vous offre des chaussures portant les Semelles Tenax, vous pouvez compter que vous aurez des clients satisfaits, au moins aussi longtemps que les SEMELLES résisteront. Les Semelles Tenax étant flexibles, à l'épreuve de l'eau et durant très longtemps, seront très appréciées de vos clients. Leurs nombreux avantages sur les semelles de cuir sont si bien connus que vous n'aurez pas à tenir une longue conversation pour les faire accepter à votre clientèle. Adressez une carte postale à votre marchand de gros ou écrivez-nous directement pour avoir des échantillons ainsi que notre liste de prix. Un timbre de deux cents vous procurera des renseignements qui vous aideront à faire un commerce de chaussures profitable.

"Les Semelles qui donnent satisfaction"

GUTTA PERCHA & RUBBER, Limited

Siège social et fabrique: TORONTO

Succursales à Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Fort William, Winnipeg, Régina, Calgary, Edmonton, Saskatoon, Lethbridge, Vancouver, Victoria.

AHM System

L'Emblême d'un Service Complet

Quels que soient vos besoins en fait de chaussures, le Système AHM de succursales avec stocks est à votre portée avec un *service complet,* pour vous permettre de retirer plus de profits sur chaque dollar de votre capital. Les Succursales AHM avec stocks ne limitent pas leurs affaires aux chaussures de cuir: elles peuvent répondre à tous les besoins ordinaires de n'importe quel détaillant canadien.

Claques, chaussures en canevas blanc, Chaussures de Tennis et de Récréation, Chaussures en Feutre

De sorte que le détaillant canadien trouve commodité et profits à faire affaires avec une maison qui peut lui donner et qui lui donnera un service de stock sur lequel il peut compter pour toutes les catégories de chaussures qu'il vend. Plus de 5,000 marchands apprécient déjà l'avantage de ce service.

AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON WINNIPEG
REGINA SASKATOON CALGARY EDMONTON VANCOUVER

PRENEZ VOTRE PART DU COMMERCE DE NOEL, CETTE ANNEE

A l'occasion de Noël, beaucoup d'argent sera dépensé cette année --- beaucoup de profits seront faits. Mais combien de ces profits iront au marchand de chaussures ?

La part de ces profits qui ira au marchand de chaussures dépendra en grande partie de l'effort qu'il fera pour l'avoir. Plusieurs de vos clients se demandent actuellement: "Quel cadeau vais-je donner à Un Tel ? " Parlez-leur des avantages qu'il y a à donner des chaussures comme étrennes.

Faites-leur remarquer que des chaussures sont un cadeau qui sera doublement apprécié --- pour le plaisir qu'elles donnent et pour lur utilité. Mettez en évidence dans vos vitrines les lignes les mieux appropriées pour cadeaux, et attirez l'attention sur elles au moyen d'une ou deux jolies pancartes.

Tâchez que vos vitrines répondent au problème que doit résoudre presque tout le monde: "Que vais-je acheter pour...?" Etalez des chaussures pour le bébé, la jeune fille qui va souvent en soirée ,sans oublier la grand'maman. Si vous vendez des bas, n'oubliez pas de les mettre en étalage, avec vos boucles et vos ornements de souliers.

Un petit effort de votre part en ce sens se traduira par des profits supplémentaires avec votre commerce à l'occasion de Noël. Nombre de gens ne pensent pas aux chaussures comme cadeau très approprié. Faites-leur penser à donner ce cadeau utile. Beaucoup de gens encore sont sous l'impression qu'il est difficile d'avoir une chaussure d'un bon ajustement. Dites-leur que ce n'est pas un problème difficile à résoudre chez vous.

Une bonne partie de cet argent supplémentaire dépensé à Noël vous appartient de droit. Voyez à l'avoir.

AHM System

AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON WINNIPEG
REGINA SASKATOON CALGARY EDMONTON VANCOUVER

AHM AHM AHM

TENEZ-VOUS AU COURANT

LE détaillant qui obtient le plus de succès en ce moment, c'est celui qui se tient en relations continuelles avec toutes ses sources d'approvisionnement. Il sait ce qu'il peut avoir avant qu'il soit trop tard pour se le procurer, de sorte qu'il peut tenir ses pointures assorties et écouler son stock facilement. Il peut souvent faire un achat avantageux et l'écouler rapidement, avant que son concurrent, pas aussi bien informé que lui, s'aperçoive de l'occasion qu'il a manquée.

Pour aider le commerce au détail à se tenir au courant des modèles que nous pouvons livrer immédiatement, nous avons inauguré le Système de Catalogue de Stock AHM. Chaque semaine, ou plus souvent si désiré, le détaillant peut recevoir de la succursale AHM la plus rapprochée, des descriptions et des illustrations exactes, avec les prix courants, des lignes qu'elle peut expédier immédiatement. Chaque modèle porte une date étampée, de sorte que vous savez exactement si vous pouvez ou non le recevoir. Et à moins qu'un modèle ne soit en stock en quantité suffisante pour répondre à n'importe quelle demande ordinaire, il n'en sera pas fait mention dans ce catalogue.

Nous sommes certains que cette méthode aidera beaucoup le commerce de détail à se tenir au courant des marchandises que nous pouvons lui fournir immédiatement. Si vous ne recevez pas régulièrement notre Catalogue de Stock, veuillez vous adresser à notre succursale la plus rapprochée.

AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON WINNIPEG
REGINA SASKATOON CALGARY EDMONTON VANCOUVER



EXPANSION

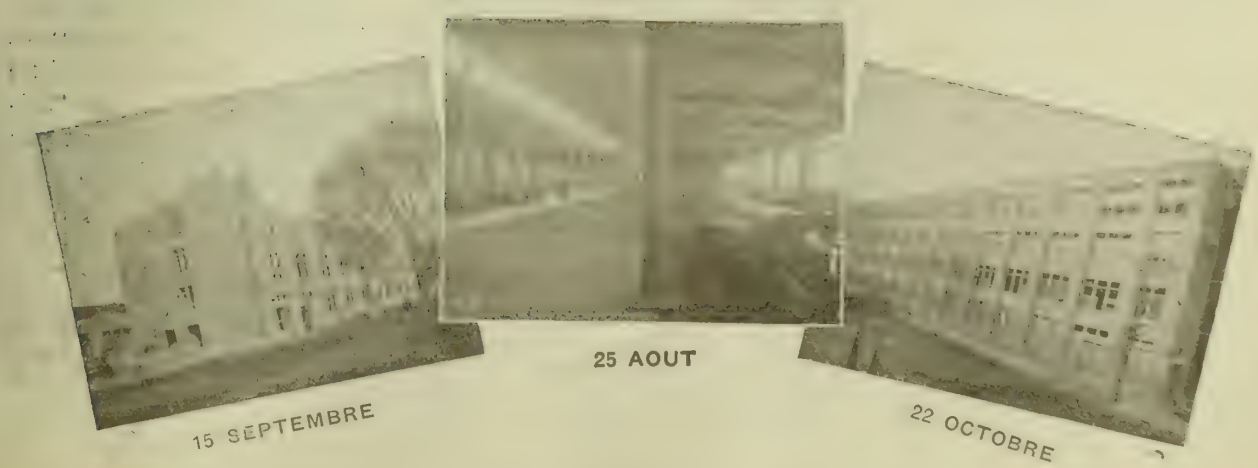
La nouvelle fabrique de la Ames Holden Tire Co., Limited, à Kitchener, Ontario, est presque terminée. Cet important développement du Système AHM ne peut manquer d'intéresser nos amis dans le commerce de la chaussure, et les Pneus Ames Holden seront bientôt aussi bien et favorablement connus dans tout le Dominion que le sont aujourd'hui les Chaussures AHM.



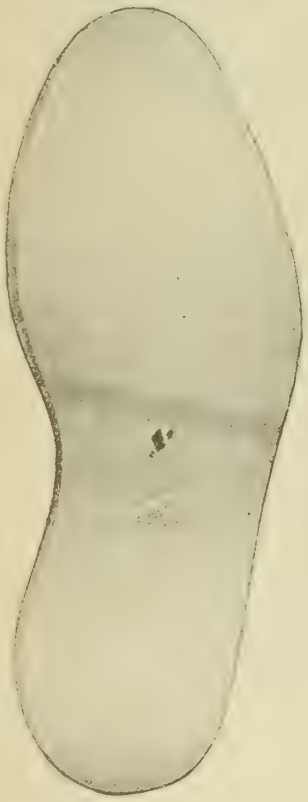


ACCROISSEMENT

L'appréciation grandissante du Système de la fabrication et de la distribution des chaussures AHM est due à cette grande addition faite à la fabrique de Montréal de la Ames Holden McCready, Limited. Comme nous l'avons déjà démontré par l'accroissement de notre système de Stocks de succursales, nous nous efforçons d'augmenter par tous les moyens possibles notre capacité de service pour le commerce de la chaussure du Canada.



Ce "Pas Assuré" de la Semelle "PANTHER"

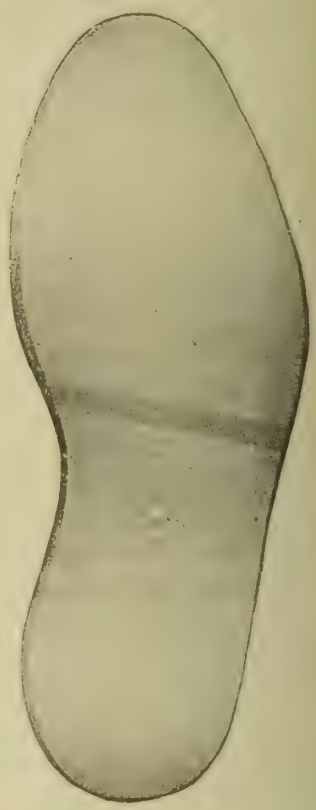


Beau temps ou mauvais temps, la chaussure munie de la semelle Panther donne une égale bonne satisfaction.

Les semelles et les talons en Composition Panther sont le résultat de recherches attentives de plusieurs spécialistes en renom.

Ils sont faits pour résister le plus possible à l'usage de tous les jours. Une fois qu'un client a essayé la Semelle Panther, il n'en veut plus d'autre.

Cette année a été très remarquable pour notre produit. Tous les manufacturiers prévoyants en avaient pris un stock de bonne heure et ils ont dû revenir en chercher encore. Voyez à avoir un stock suffisant de Panthers pour 1920.



Les clients du détail doivent être satisfaits autrement la demande n'aurait pas persisté.

Ecrivez-nous pour avoir des détails et des recommandations de manufacturiers en renom.



Le ressemelage Panther a l'apparence du cuir—il est fait dans toutes les couleurs. Peut être cousu et travaillé facilement et il ne laissera pas les points "s'échapper". Ne craquera pas et il est imperméable.

Panther Rubber Mfg. Co.

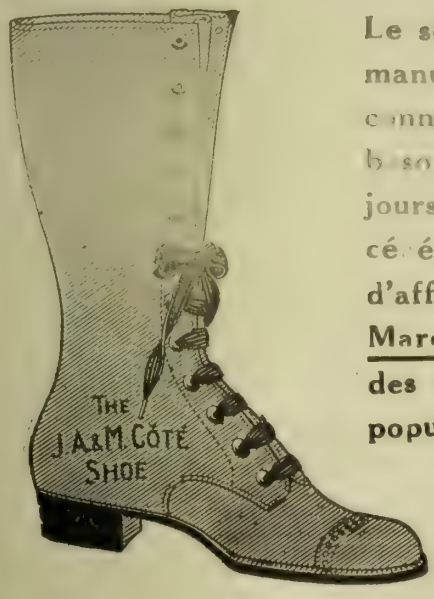
Sherbrooke, Qué.

Bonne et Heureuse Année à tous nos clients et amis et chaleureux remerciements pour leur patronage au cours de 1919.

LA CIE J. A. & M. COTE.

LE NOM "YAMASKA"

est, dans le domaine de la chaussure, l'équivalent de Qualité.



Le soin apporté par la Compagnie J. A. & M. Côté à la manufacture des chaussures de la Marque YAMASKA, la connaissance qu'ont ses fabricants canadiens-français des besoins particuliers de notre province, leur désir de toujours mieux faire et de perfectionner sans cesse leurs procédés de fabrication et leur outillage, enfin leur politique d'affaire qui met en première ligne l'idée du Service au Marchand, tout contribue à faire des chaussures sortant des ateliers de la Compagnie J. A. & M. Côté les plus populaires qui soient chez les commerçants aussi bien que chez les consommateurs.

Prenez en stock la bonne chaussure si vous voulez faire de bonnes ventes.

Vous obtiendrez ce résultat en vendant les chaussures manufacturées par

La Compagnie J. A. & M. Côté

ST-HYACINTHE, P. Q.

CE QUE LES AUTRES MARCHANDS PENSENT DES SEMELLES NEOLIN

A. H. STEVENS

"La Boutique moderne pour réparations de chaussures."
Avec chauffage et machines à l'électricité.
Ouvrage de première classe promptement exécuté.

St-Stephen, N.-B., 28 février 1919.

MM. Goodyear Tire & Rubber Co.,
of Canada, Limited,
Toronto, Ont.

Messieurs,

Ayant vendu mes intérêts dans l'atelier de réparations dont j'étais un associé, j'ai ouvert une boutique moderne pour la réparation des chaussures et j'aimerais à voir mon nom sur votre liste postale. Je tiens à recevoir la matière publicitaire que vous adressez au commerce des réparations de chaussures. J'ai suivi vos annonces des Semelles Neolin, annonces publiées dans les quotidiens et les magazines, et je constate que la demande publique pour les Neolin augmente beaucoup, grâce à cette publicité.

En ma qualité de réparateur de chaussures, vos annonces m'intéressent beaucoup, car cette publicité est faite dans le but d'aider le commerce de la réparation des chaussures.

Lorsque j'ouvris mon nouvel atelier, je pris immédiatement un assortiment de Semelles Neolin et de talons Wingfoot. Mon expérience avec les Neolin a été si satisfaisante que je ne voudrais pas continuer mon commerce de réparations sans ces semelles, pas plus que je ne voudrais me dispenser de mes machines modernes.

Les talons Wingfoot sont aussi très nécessaires, si vous tenez à donner satisfaction aux clients qui apprécient la véritable valeur

Actuellement, j'emploie votre semelle "Fifteen Iron" et je donne à mes clients le choix entre le modèle 146 ou le modèle 196.

Vous m'obligerez en me faisant parvenir le plus tôt possible des étiquettes de réparations.

Votre tout dévoué,

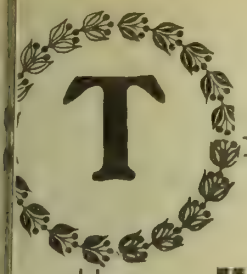
(Signé) A. H. STEVENS.

Les Neolin offrent la plus grande valeur en fait de semelles

Choisissez cinquante détaillants de chaussures progressistes — des hommes dont les affaires ont augmenté continuellement ces trois dernières années. Demandez-leur ce qu'ils pensent des Semelles Neolin comparées à toutes les autres semelles. Ils vous convaincront du grand service rendu par les Semelles Neolin à tous les intéressés dans la fabrication, la vente et l'achat des chaussures.

THE GOODYEAR TIRE & RUBBER
CO. OF CANADA, Limited,
TORONTO, Ont.

Neolin Soles





UN AIMANT COMMERCIAL

Si vous désirez que votre stock de chaussures ait un ATTRAIT EXCEPTIONNEL — si vous tenez à le rendre "facile" à vendre à votre clientèle, mettez en évidence les

WELTS TETRAULT

Ces chaussures doivent avoir un puissant attrait, si l'on en juge par le gros chiffre d'affaires qu'elles font faire. Cette popularité est due à leur style et à leur ajustement, mais surtout à leur VALEUR sans égale.

Ce qu'est l'acier pour un aimant, les WELTS de TETRAULT le sont au commerce de la chaussure pour hommes.

La Chaussure à Trépointe qui sert de mcdèle au Canada

Nous prions nos clients d'accepter nos meilleurs souhaits de bonheur et de prospérité pour la Nouvelle Année.

Tétrault Shoe Manufacturing Co., Limited

Les plus grands manufacturiers de chaussures du Canada ainsi que les plus gros exportateurs de chaussures du Canada.

Paris, France **MONTREAL** **Londres, Angleterre**

NA-VAR-LAC

VERNIS ET APPRETS CELLULOSE POUR CHAUSSURES, TOUTES LES COULEURS AU CHOIX DEPUIS LE TON UNI JUSQU'AU FINI BRILLANT FRANÇAIS

Spécialités NA-VAR-LAC pour Chaussures

Vernis émail blanc pur ou gris pour chaussures en canevas.
Vernis-filler pour première couche.
Dissolvant-nettoyeur.
Vernis émail pour finis brillants français.

Nos finis sont résistants, flexibles, ne s'écaillent pas, ne craquent pas ni ne perdent leur couleur.

Livraison prompte --- Qualité Garantie.

Les plus bas prix.

FAITS AU CANADA

Par une compagnie essentiellement canadienne

Nous profitons de l'occasion pour offrir à tous nos clients nos meilleurs souhaits pour la Nouvelle Année.

NATIONAL VARNISH COMPANY OF CANADA, Limited

Fabriques et Laboratoires: 369 rue Craig ouest.

Bureaux: 120 rue St-Jacques, MONTREAL

Etes-vous "prêt"

pour les ventes de l'hiver ?

Chaque changement de saison amène les gens chez leur marchand de chaussures pour des chaussures appropriées *à la saison.* Vos lignes de chaussures pour le temps froid vont commencer à partir rapidement maintenant.

Nous avons les marchandises qu'il vous faut

en un choix très varié et en énormes quantités — bottines, souliers, claques et chaussures lourdes — des chaussures nécessaires à cette saison et que la mode rend populaires.

Ayez un assortiment complet pour le commencement de la saison et tenez-le assorti avec le

Service de Robinson

A l'occasion de Noël et du Jour de l'An nous offrons à tous nos clients nos souhaits sincères de santé, de bonheur et de prospérité.

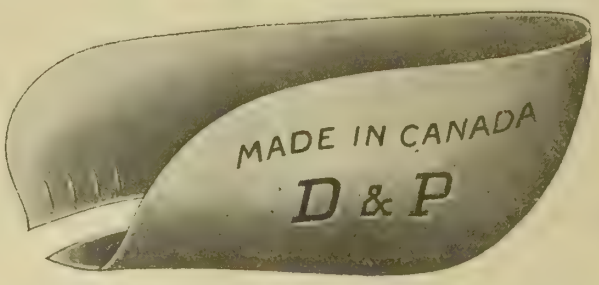
James Robinson Company

LIMITED

MONTREAL.

SANS UN BON CONTRE-FORT

UNE CHAUSSURE NE PEUT ETRE DURABLE



Le Contre-fort en fibre, fait au Canada de D. & P.

Le contre-fort est ce qui donne à une chaussure sa force de résistance à l'usage dur auquel elle est soumise.

Depuis plusieurs années, nous sommes les fournisseurs attitrés de plusieurs manufacturiers de chaussures de haute qualité qui se servent exclusivement de notre contre-fort.

Nous faisons une spécialité de cet accessoire indispensable dans la fabrication des bonnes chaussures et nos nombreuses années d'expérience dans cette industrie sont un garant que nous pouvons remplir vos commandes à votre entière satisfaction.
Nous fabriquons des

CONTRE-FORTS EN FIBRE, ET DES CUIRS A TIGES ET A SEMELLES

qui ajouteront beaucoup à la durée et à l'élégance des chaussures que vous fabriquez.

Malgré l'incertitude qui règne actuellement dans les industries du cuir et de la chaussure, nous sommes quand même en position de faire des livraisons promptes.

Pour plus de renseignements au sujet de nos divers produits, écrivez à

DUCLOS & PAYAN

Tannerie et Fabrique : ST-HYACINTHE, Qué.

Bureau des ventes et entrepôt:

224 RUE LEMOINE, MONTREAL.

ED. R. LEWIS, 21 Scott St., Toronto.
Agent exclusif des ventes pour l'Ontario.

RICHARD FRERES, Québec.
Agents vendeurs pour la ville de Québec.

UNE BONNE ET HEUREUSE ANNÉE

Nous offrons aux lecteurs du " Prix Courant " nos meilleurs souhaits de Noël et nos voeux sincères de bonheur et de prospérité pour l'année qui va bientôt commencer.

Nous profitons de l'occasion pour exprimer ici notre vive appréciation de l'encouragement que nous avons eu de la province de Québec au cours de l'année, la première que nous avons un représentant direct dans ce territoire.

Nous pouvons assurer nos clients et le commerce de la chaussure en général que nous allons nous efforcer de continuer à mériter leur encouragement en donnant, si possible, un meilleur service.

The Perth Shoe Company
LIMITED.

PERTH, ONTARIO.

CONTINUATION DES PROFITS DE LA SEMAINE DE DEMONSTRATION

Suggestions pratiques pour la continuation des profits et de l'intérêt soulevé par cet événement à succès.

La semaine de démonstration nationale du Dr Scholl, avec son intérêt et ses profits exceptionnels, est finie, laissant derrière elle tout un monde de projets intéressants.

Le fait de voir près de 20,000 magasins de chaussures profiter de cette semaine de démonstration pour la mise en évidence de leur Service du Confort du Pied a soulevé un tel intérêt que le marchand qui continuera à parler à ses clients de son Service du Soin et du Confort du Pied en retirera des profits ininterrompus.

Quelques suggestions utiles pour saisir cette occasion de faire des profits continuels.

1. Le soulagement que vous avez incontestablement donné en ajustant d'une manière scientifique les appareils du Dr Scholl n'a pas manqué d'intéresser grandement des centaines de gens de votre district souffrant de maux de pieds ainsi que vos médecins.

Demandez à votre quotidien de publier le témoignage des plus intéressants de ces cas. Ces témoignages seront suffisamment intéressants pour justifier l'emploi de plusieurs paragraphes, tel que, par exemple, le petit article ci-dessous:

Un Marchand Local Rend un Véritable Service

Le Service du Confort du Pied de Cronin fait un bon travail.

M. J. Cronin, propriétaire du magasin de chaussures de ce nom, vient de terminer un cours à The American School of Practipedica, de Chicago, pour le soulagement scientifique des maux de pieds, et il a certainement appliqué ses connaissances à l'avantage de ses clients, comme l'atteste M. John Stevens, de Glendale.

M. Stevens souffrait de maux de pieds depuis quelque temps, mais après avoir été examiné et traité par M. Cronin, il ne ressent plus aucun malaise et il est maintenant en bonne voie de guérison.

Nous félicitons M. Cronin de son succès et nous espérons qu'il va continuer son bon travail.

2. Une lettre écrite aux médecins de votre localité et aux gens que vous connaissez comme souffrant de maux de pieds maintiendra l'intérêt et voudra dire plusieurs clients nouveaux pour vous.

Un étalage continuel d'appareils pour le confort du pied vous distingue des marchands ordinaires.

3. Une section de votre vitrine, consacrée à l'étalage continuel de votre Service du Confort du pied vous distinguera des marchands ordinaires et attirera de nouveaux clients, tant pour des appareils que pour des chaussures.



Un petit étalage de vitrine coincidant avec notre publicité nationale et vous distinguant des marchands ordinaires.

Ecrivez et demandez-nous de vous aider à résoudre tous vos problèmes d'étalages, de la vente ou de l'usage de nos appareils. Nous vous fournirons tous les renseignements dont vous pourriez avoir besoin.

Vous pouvez compter sur nous pour vous aider à continuer votre bon travail.

THE SCHOLL MFG. CO.

112 Adelaide St. E., TORONTO.

New-York — Chicago — London

A l'occasion de l'année nouvelle, nous désirons remercier nos clients de leur encouragement et leur assurer pour l'avenir un service encore mieux suivi si possible, que par le passé.

Tous recevront d'ici quelques jours notre nouveau catalogue et la nouvelle liste de prix.

Nous espérons qu'il sera à tous, un aide puissant pour stimuler le commerce dans les temps difficiles que nous traversons.

THE SLATER SHOE CO., LTD.

Joyeux Noël et Heureuse Année à tous nos Clients et Amis.

LES CONTRE-FORTS "PERFECT"

sont exactement ce que leur nom implique, c'est-à-dire des produits "parfaits" sous tous rapports. Le grand soin apporté à leur fabrication et l'emploi de la meilleure fibre assurent un produit donnant une

SATISFACTION PARFAITE

Leur robustesse, leur modèle, leur apparence et leur prix leur donnent la préférence sur tous les autres. Ils sont garantis durer plus longtemps que les chaussures elles-mêmes.



Faites l'essai de notre FAUSSE SEMELLE, flexible et à l'épreuve de l'humidité. Cette fausse semelle est faite du meilleur matériel et d'une haute qualité uniforme.

PERFECTION COUNTER, LTD.

699 AVENUE LETOURNEAUX, angle de la rue Ernest,

MAISONNEUVE, MONTREAL.

LA CHAUSSURE

"GLOBE PILLOW WELT"

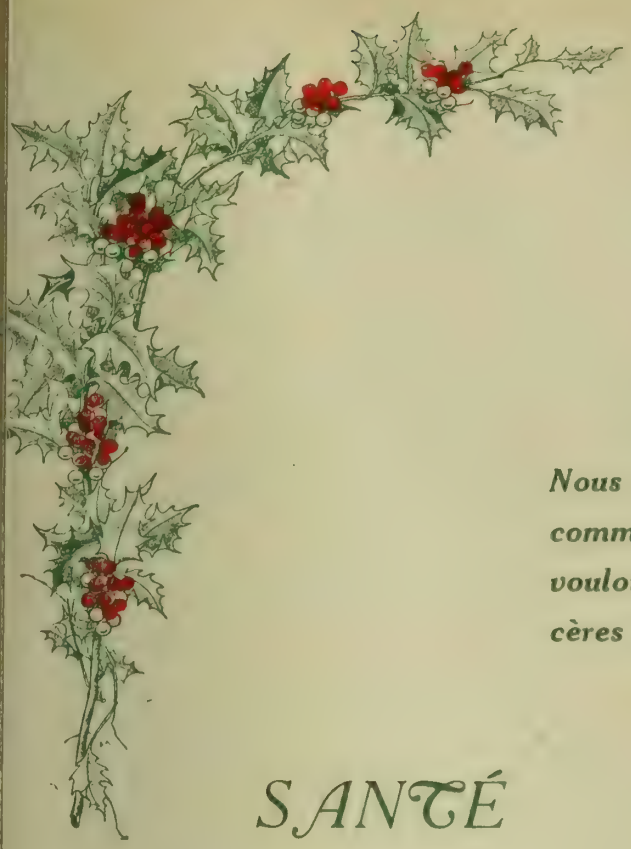
Pour demoiselles, fillettes, enfants et bébés

C'est une *Véritable Trépointe Goodyear à Coussin.* Le soin apporté à sa fabrication lui assure une superbe apparence, un meilleur ajustement et un plus grand confort, parce que *le Coussin est construit à même de façon à en faire partie intégrante.*

Par suite des commandes de plus en plus considérables que nous recevons, nous vous demanderions de bien vouloir donner la vôtre de bonne heure, pour que vous n'ayez pas à subir de délai inutile dans la livraison de vos chaussures.

L. H. PACKARD & CO., LIMITED, MONTREAL

Agents vendeurs pour les chaussures "GLOBE PILLOW WELT."



Nous prions notre nombreuse clientèle et le commerce de la chaussure en général de vouloir accepter nos souhaits les plus sincères de

SANTÉ

BONHEUR

PROSPÉRITÉ

pour l'année 1920. Nous profitons de cette occasion pour remercier nos clients du généreux encouragement qu'ils nous ont accordé dans le passé et pour leur dire que nous allons faire en sorte de maintenir les bonnes relations qui ont toujours caractérisé nos affaires avec eux.

KINGSBURY FOOTWEAR CO., LIMITED

Spécialité de chaussures pour dames.

MONTREAL - - - QUEBEC

Breveté le 30 déc. 1913

Breveté le 26 oct. 1915

C'est le bout rapporté

Regardez bien le Bout Rapporté (Box Toe) de votre chaussure. De lui dépendent non seulement le style, mais encore la *durée de la chaussure aussi.*

LES BOUTS RAPPORTES VULCO-UNIT sont à l'épreuve de l'eau et ils conservent leur forme. Ils sont faits du matériel à bouts rapportés le plus résistant connu.



BECKWITH BOX TOE, LIMITED

Sherbrooke, Qué., Canada.

Souhaits pour un Joyeux Noël et un Nouvel An heureux de la part de

THE BREITHAUPT LEATHER CO., LTD.

Les plus grands et les plus prospères Manufacturiers de cuir de haute qualité.

Employez pour la fabrication de vos chaussures un ou plusieurs de nos six fameux tannages de

CUIR A SEMELLES
EN
HEMLOCK, UNION ET OAK

THE BREITHAUPT LEATHER Co., Ltd.

Fabricants du " Cuir à semelles qui sert de modèle au Canada."

Bureaux de ventes: A Québec, Montréal, Toronto, Kitchener, Vancouver.
Tanneries à: Kitchener, Penetang, Hastings, Woodstock.
Bureau principal: Kitchener.

Nos souhaits les plus sincères de BONHEUR et de PROSPERITE sont acquis à nos nombreux clients et au commerce de la chaussure du Canada. L'année qui vient de finir a été pour nous remarquable sous plusieurs rapports et avec l'encouragement de nos amis et de nos clients, nous allons faire en sorte d'améliorer si possible le service que nous donnons au commerce de la chaussure, convaincus que nous sommes, que c'est le meilleur moyen à notre disposition pour conserver notre clientèle et l'accroitre davantage.

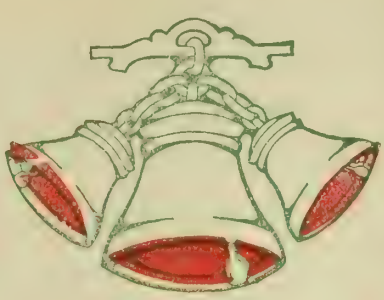


DUFRESNE & LOCKE, Limitée

MAISONNEUVE, MONTREAL, Canada

Manufacturiers de Chaussures. Production quotidienne : 5,000 paires.

Spécialités: GOODYEAR WELTS POUR HOMMES,
McKAYS POUR FEMMES.



Un Très

Joyeux Noël

à nos amis du commerce de la chaussure

et nos voeux les plus sincères leur sont acquis pour toutes sortes de bonnes choses en 1920. Puisse l'An Nouveau leur apporter Santé, Richesse et Prospérité.

VOS BESOINS POUR 1920

Les besoins des marchands de chaussures pour la prochaine année ont été entièrement anticipés par nous. Nos stocks sont énormes, notre choix considérable et nos lignes très complètes. Nulle part ailleurs vous trouverez un étalage plus approprié ni plus complet que celui que nous offrons présentement à l'examen du marchand de chaussures moderne qui tient à la clientèle des familles. Lorsque notre voyageur se présentera chez vous, n'oubliez pas qu'il représente une maison en position de garantir un véritable service.

Nous sollicitons votre clientèle pour 1920.

The Miner Shoe Company, Ltd.

Montréal Ottawa Québec Toronto

Agents pour la célèbre Chaussure en Caoutchouc Miner

A nos nombreux amis —

Un Joyeux Noël et une Bonne et Heureuse Année

Que Noël de cette année apporte joie et bonheur à chacun d'entre vous, et fasse que l'An Nouveau surpasse tous les autres en santé et en prospérité pour vous.

Tels sont les voeux de

DUPONT & FRERE

Fabricants de bonnes chaussures

301 Avenue Aird, MONTREAL.



Joyeux Noël ! Bonne et Heureuse Année !

Prenez en stock les

CHAUSSURES FINES McKAY POUR DAMES

faites par la fabrique

Lady Belle Shoe

L'élégance de leurs modèles, leur qualité résistante, le confort qu'elles donnent plairont sûrement à votre clientèle, quelque difficile qu'elle soit, et les ventes répétées que vous ferez vous récompenseront de la sagesse que vous avez eue de pousser la vente de ces chaussures. En dépit de la hausse générale de la matière, nous pouvons vous offrir des prix qui rendront vos ventes faciles tout en vous laissant une bonne marge de profits.
Pour plus de renseignements, écrivez-nous aujourd'hui même.

THE LADY BELLE SHOE COMPANY, LIMITED

Fabricants de chaussures fines McKay pour femmes

KITCHENER, - - Ontario.

H. O. McDOWELL H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs
Manufacturiers

INTERNATIONAL SUPPLY CO. SERVES YOU RIGHT KITCHENER-MONTREAL

"Jobbers"
Agents vendeurs

Succursale de l'Est:
401 EDIFICE CORISTINE
Montreal.

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

Bureau-chef et fabrique:
37 RUE FOUNDRY S.
Kitchener.

REPRESENTANTS:

American Lacing Hook Co., Waltham, Mass. Crochets à lacets et machines pour fixer les crochets.

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissu et papier Crystolon pour frapper et dégraisser.

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.
Encres, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.

The Ceroxylon Co., Boston, Mass. Ceroxylon, la cire liquide parfaite.

Renforcement de contre-fort et attache-talon Staytite.

Dean Chase Co., Boston, Mass. Articles pour chaussures, fil de coton.

The Ls. G. Freeman Co., Cincinnati, O. Machinerie à chaussures.

Hazen Brown Co. Brockton, Mass. Bouts rapportés imperméables, Gomme, ciment à caoutchouc.

Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emporte-pièce.

Markem Machine Co., Boston, Mass. Machines à marquer et frapper, composés, encres.

M. H. Merriam & Co., Boston, Mass. Machines à coudre, à arrêter, etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre avec fil ciré. Procédé Poole pour fausses semelles Goodyear.

The S. M. Supplies Co., Accessoires de fabriques, Aiguilles, etc.

J. Spaulding & Sons Co., N. Rochester, N.H. Contre-forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

United Stay Co., Cambridge, Mass. Cuir et imitation de cuir; Trépointe, etc.

LAISSEZ-NOUS VOUS AIDER AVEC VOS TROUBLES D'EMPAQUETAGE

Nous fabriquons toutes sortes de boîtes en carton pour les marchandises suivantes: chaussures, bonbons, chocolats, ferronnerie, tabac, tricots, lainages, céréales, épices, essences, cartouches, remèdes, papeterie, produits chimiques, etc., etc.

DECIDEZ MAINTENANT DE NOUS CONSULTER.

Une demande ne vous placera sous aucune obligation.

En écrivant, mentionnez ce que vous voulez empaqueter, donnez les dimensions et les quantités que vous voulez acheter.

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

Cuir de côté de haute qualité de **ROBSON**

Côté chromé de couleurs
Côtés Kip Gun Metal
Côtés Kip Mats
Grenelé Armée Retan
Côtés vernis chromés
Côtés Kip Box
Rennes (couleurs diverses)
Splits Chrome Ooze

Echantillons fournis avec plaisir

NOS MEILLEURS VOEUX DE BONNE ANNEE

THE ROBSON LEATHER CO., Limited.
OSHAWA, Ont.

Montréal **Québec**

OFFRIR à vos clients de belles chaussures qui répondront à toutes leurs exigences en fait de modèles à la dernière mode, tout en leur donnant satisfaction sous les rapports de la durée et du confort, est l'un des moyens certains d'attirer et de conserver une clientèle profitable. Les chaussures qui édifieront le plus rapidement un tel commerce sont les lignes

DA--LA--CO
Welts et McKays pour hommes et femmes.

PATRICIA
Turns pour femmes.

METROPOLITAN
Welts et McKays pour hommes et femmes.

CHAUSSURES

Qui édifient un commerce

Une grande variété au choix de Modèles faciles à vendre à des prix populaires profitables.

A l'occasion de Noël et du Jour de l'An, nous offrons à notre nombreuse clientèle nos meilleurs souhaits de bonheur et de prospérité pour l'année nouvelle.

Daoust, Lalonde & Cie, Limitée

MONTREAL.

Succursales: The Metropolitan Shoe Co., 91 rue Saint-Paul.

Daoust & Cie, 60 Boulevard Beaumarchais, Paris, France.



Souhaits

A cette saison de l'année nous vous adressons nos meilleurs souhaits de santé et de prospérité pour le Nouvel An.

The Columbus Rubber Co. of Montreal, Limited.

1349 rue DeMontigny Est, Montréal.

Avec succursales à

Montréal Ottawa Winnipeg Calgary

Nous adressons à tous nos clients et amis nos meilleurs voeux de bonheur et de prospérité à l'occasion de Noël et du Nouvel An.

C'EST UNE IDEE DE L'ANCIEN TEMPS

que de croire que le cirage à chaussures ne se vend pas en hiver. Cela n'arrive pas avec le

CIRAGE A CHAUSSURES "NUGGET"

Ce cirage se vend durant toutes les saisons de l'année. Il conserve le cuir souple, donne un poli luisant, résistant et rend les chaussures imperméables. Il est bon également pour les claques.

Vous pouvez vous en procurer durant tout l'hiver. Il ne gèlera pas.

Donnez votre commande à votre marchand de gros ou écrivez-nous.

THE NUGGET POLISH CO., Limited,

Toronto.

UN JOYEUX NOEL

UNE BONNE et HEUREUSE ANNEE

Nous remercions nos clients de l'encouragement qu'il nous ont accordé durant l'année 1919. Nous leur adressons ici nos voeux les plus sincères de bonheur et de prospérité pour l'An Nouveau, et nous espérons qu'à l'aide de nos lignes si remarquables, ils feront de plus grosses affaires que jamais en 1920.

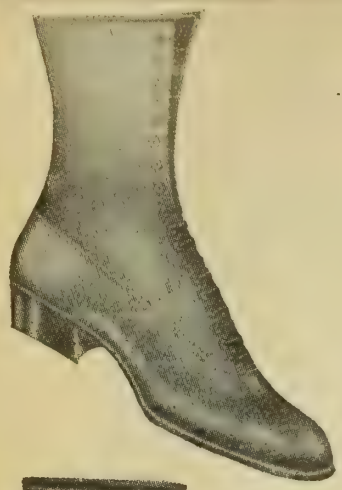
La Compagnie de Chaussures **LA RENA**

Angle rue Ernest et 3ème avenue, Maisonneuve, Montréal

USMC

L'administration et le personnel
de la
United Shoe Machinery Company
of Canada Limited
vous adressent conjointement leurs meilleurs
souhaits d'un
Joyeux Noël
avec leurs voeux les plus sincères de bonheur et
de prospérité pour la Nouvelle Année.

Noël
Montréal *Dix-neuf-cent dix-neuf.*





CHAUSSURES POUR ENFANTS



Pour répondre aux demandes du "jobber"

Notre production comprend une ligne complète de McKays pour bébés et enfants et nous venons d'y ajouter une ligne nouvelle pour fillettes. Nous nous ferons un plaisir de vous faire voir des échantillons de nos formes les plus populaires et de vous donner nos meilleures cotations. Vous êtes invités à venir visiter notre fabrique munie d'un outillage moderne et de toutes les facilités pour manufacturer un produit de première classe. Vous constaterez qu'elle est dirigée par des hommes ayant plusieurs années d'expérience pratique — d'où la garantie d'une qualité recommandable.

CHILDRENS SHOE MFG. CO.,
REG'D

11 rue Belleau - - - - QUEBEC, P. Q.

TELEPHONE 6632 SPECIALTY: SPORTING SHOES

JOS. TANGUAY

FABRICANT DE CHAUSSURES
BOOT AND SHOE MANUFACTURER

ANGLE DES RUES DU ROI ET ST-DOMINIQUE COR. DU ROI AND ST. DOMINIQUE STS.

QUEBEC, Décembre 1919

A vous lecteur,

L'année 1919 sera bientôt écoulée, mais je ne puis la laisser finir sans adresser un cordial merci à mes nombreux clients pour l'encouragement reçu, et vous offrir mes meilleurs voeux pour la nouvelle année.

J'espère que l'année qui finit vous a été profitable et que j'aurai le plaisir de vous servir comme par le passé, vous assurant d'avance de ma meilleure attention.

Je vous prie de noter dès maintenant que j'aurai quelque chose de très nouveau à vous offrir, et spécialement dans la BOTTINE A PATINS, d s modèles qui vous seront une SURPRISE, et il sera de votre intérêt comme du mien de voir ces échantillons avant de placer vos commandes pour la prochaine saison.

Encore une fois mes meilleurs voeux pour votre succès.

Bien à vous, JOS. TANCUAY

Nous offrons à tous nos amis et à tous nos clients nos voeux sincères de Santé, Bonheur et Prospérité pour la nouvelle année.

Chaussures à prix modérés pour dames.

Oxfords, Escarpins et Bottines Hautes
EN
Cuir et en Matériel Blanc

Splendide variété et valeurs véritables
avec
chaque ligne que nous offrons.



Le choix considérable que nous avons préparé pour la saison prochaine mérite votre examen soigné. On y trouvera une grande variété de nouveaux modèles à la mode, jolis et chics, qui seront sûrement populaires et de vente facile. Une bonne qualité et un service satisfaisant sont assurés avec ces chaussures.

A partir du Jour de l'An, nous serons en mesure d'apporter une attention prompte à toutes les commandes d'automne que l'on voudra bien nous confier.

Nous ne vendons qu'aux "Jobbers"

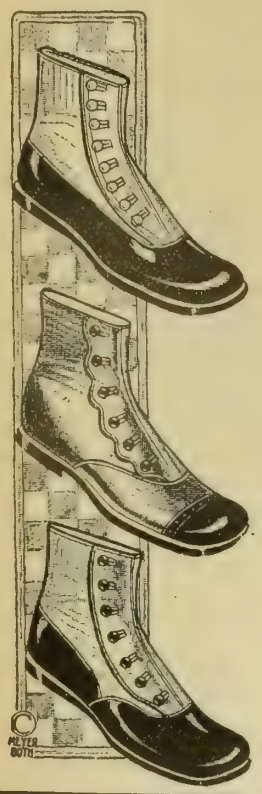
Ne manquez pas de voir nos échantillons.

GAGNON, LACHAPELLE & HEBERT

55 rue Kent - - - MONTREAL, Qué.

Chaussures pour dames et demoiselles.

POUR FAIRE DES VENTES REPETEES



Prenez en stock les chaussures GERMAIN et chaque paire que vous vendrez vous vaudra plusieurs autres ventes, tellement vos clients seront satisfaits du service donné par ces chaussures de qualité.

Les chaussures GERMAIN pour enfants représentent actuellement la meilleure valeur sur le marché, tant pour le marchand que pour le client.

Le soin apporté à la fabrication de nos chaussures leur donne une DUREE et un CONFORT que seules des chaussures faites par un *spécialiste* peuvent avoir.

Outre les avantages exceptionnels offerts par nos chaussures, nous les vendons à des prix qui laissent au marchand une superbe marge de profits.

Notre service de livraison est rapide et nous garantissons vous donner entière satisfaction.

LOUIS GERMAIN

Spécialiste en fait de chaussures " Turn " pour enfants.

251, rue Christophe-Colomb, Montréal.

A NOS CLIENTS

L'année qui finit a été exceptionnelle pour nous.

Durant 1919, nous n'avons rien épargné pour maintenir le renom et la haute qualité de nos chaussures ainsi que la ponctualité de notre service. Nous avons fait en sorte d'offrir à nos nombreux clients, des lignes dont les qualités exceptionnelles comptaient pour beaucoup dans le succès de leur commerce.

En 1920, nous allons encore faire mieux, si possible, et nous profitons de l'occasion pour leur offrir nos souhaits sincères de SANTE, BONHEUR et PROSPERITE et les assurer que nous ferons en sorte de continuer à mériter leur précieux encouragement, si nécessaire à nos intérêts mutuels.

La Maison GIROUARD Limitée

(Successeurs de The E. T. Shoe Company)

St-Hyacinthe, Qué.

POUR LA NOUVELLE ANNEE

Nous présentons à tous nos clients et au commerce de la chaussure en général, nos voeux les plus sincères de

SANTE,

de BONHEUR

et de PROSPERITE

Nous profitons également de l'occasion pour leur rappeler que nous allons continuer à nous efforcer de leur donner un service aussi satisfaisant que celui que nous leur avons donné dans le passé, afin de mériter l'encouragement qu'ils nous ont si chaleureusement accordé depuis que nous sommes en affaires.

J. R. Labelle

229 rue Lemoine, - - - MONTREAL.

CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER CO. LIMITED
DOMINION RUBBER SYSTEM
AND ASSOCIATED COMPANIES

CLAQUES

pour tous les modèles et toutes les formes de chaussures portées par les hommes, les femmes et les enfants.

Peu importe ce qu'il vous manque pour compléter votre stock de claques, écrivez ou télégraphiez à notre succursale de service la plus rapprochée. Vous pouvez de cette manière vous procurer exactement ce qu'il faut à votre commerce, afin d'ajuster parfaitement tous les clients qui entrent dans votre magasin, avec

LES PRODUITS DU SYSTEME DOMINION RUBBER

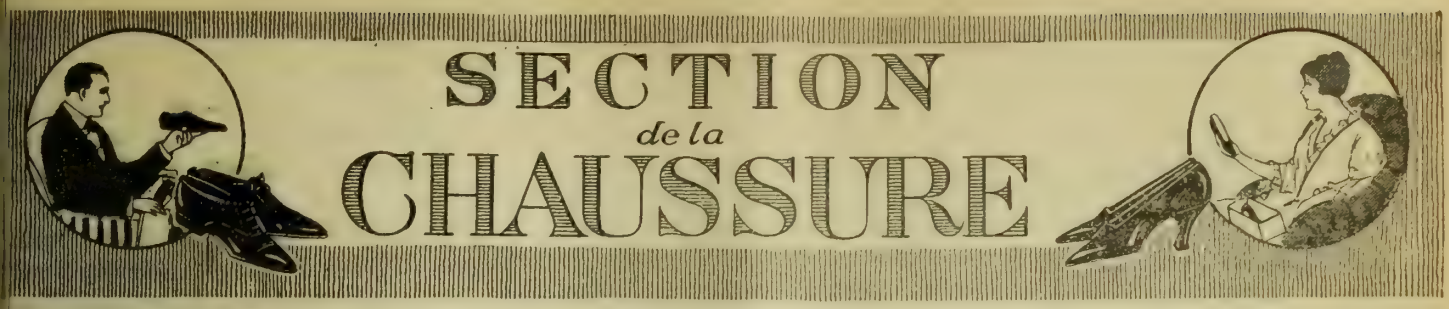
Les "Jacques Cartier" — "Merchants" — "Maple Leaf" — "Dominion" — "Granby" et "Daisy" sont les six marques qui sont annoncées d'un océan à l'autre. Mettez en évidence les marques les mieux appropriées à votre commerce, et de cette façon vous aurez tous les avantages de notre publicité dans les quotidiens, dans les magazines et sur les grandes affiches.

Vous pouvez avoir un service rapide et satisfaisant par l'intermédiaire des

Succursales de service du système Dominion Rubber

situées à

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Belleville, Toronto, Hamilton, Brantford, London, Kitchener, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver et Victoria.



Vol. II MONTREAL, DECEMBRE 1919. No 13.

Notes sur le Cuir et la Chaussure

Les affaires ont marqué un grand progrès dans toutes les branches pendant les deux dernières semaines. Les détaillants rapportent un regain d'activité et la disparition graduelle du malaise et du soupçon créés par les rapports sensationnels des journaux au sujet des profits exagérés. Les commissionnaires rapportent également une grande activité dans le réassortiment et déclarent que le mois courant promet d'être aussi satisfaisant que d'ordinaire pour la chaussure. Beaucoup d'ennui et de malaise a été créé par l'"Ordre" du Conseil du Commerce, qui a été interprété comme s'il signifiait que le détaillant n'avait droit d'ajouter qu'un tiers au prix d'achat des chausures dans le commerce de gros. Cela aurait un résultat désastreux pour le commerce de détail,si cela avait été vrai, mais l'ordre montre lui-même que le pourcentage doit être calculé sur le prix de vente, ce qui signifie naturellement une augmentation de 50% sur le prix de facture. Ceci est considéré comme très satisfaisant par le ban et l'arrière-ban du détail, car il n'y a pratiquement rien de changé en ce qui concerne les bénéfices. Comme le disait un détaillant: "Cela aurait pu être pire". Etant donné que l'opinion publique avait été travaillée par les rapports sensationnels des journaux, il était à craindre qu'on prenne quelque mesure draconienne qui aurait paralysé les affaires au moment le plus important et le plus critique de l'année. Rien de plus mauvais n'a peut-être été fait que de donner au public la fausse impression que les chaussures allaient diminuer de prix.

Les prix vont-ils baisser ? Comme question de fait, beaucoup de détaillants par tout le pays se sont contentés d'un bénéfice moindre que celui qui leur était permis par le règlement du Conseil du Commerce. Un certain nombre se sont efforcés de travailler avec un faible bénéfice d'un tiers du prix coûtant et ne sont arrivés qu'à vivre bien modestement d'année en année sans avoir aucune réserve. Le Conseil du Commerce, qui a certainement étudié tous ces faits et qui s'est rendu compte des frais du commerçant, a basé son règlement sur le fait équitable que le commerçant doit réaliser en plus de son salaire et de ses dépenses courantes d'affaires, un profit qui, d'après les expériences répétées, ne doit pas être moindre que de 25% de ses ventes et non pas de son prix coûtant. Le geste du Conseil du Commerce vient donner raison à la campagne qui a été faite depuis des années pour démontrer que le détaillant de chaussures doit ajouter une moyenne de 50% à son prix coûtant pour réaliser un bénéfice approprié à son commerce.

Les fabricants de chaussures sont très affairés. Quelques fabricants ont leurs commandes de printemps en bonne voie d'exécution, tandis que d'autres sont obligés d'attendre par suite de manque de matériel ou pour d'autres considérations. On se plaint en général des expéditions de cuir, surtout celles venant de l'autre côté de la frontière. Des ordres vieux de plusieurs mois ne sont remplis que maintenant et les livraisons n'arrivent pas assez vite pour permettre aux fabricants de fournir les différents genres de marchandises. Les maisons de cuir canadiennes semblent bien servir leurs clients, bien qu'on entende ça et là quelques plaintes au sujet du retard dans la livraison et de la trop grande attention apportée au commerce d'exportation. Autant que nous sachions, il n'y a cependant aucune raison d'accuser l'importance des exportations faites par les tanneurs canadiens d'avoir eu quelque répercussion sur les besoins intérieurs. Les ordres de printemps continuent à arriver dans les cas où les détaillants avaient tout d'abord acheté avec tant de parcimonie qu'ils comprennent maintenant qu'ils vont se trouver au dépourvu. Le réassortiment est bon, quoiqu'il n'atteigne pas celui des autres années à cette époque. Les détaillants semblent suivre la situation de très près. Ils se sont trouvés presque désemparés le mois dernier par suite de la mauvaise interprétation des ordres du Conseil du Commerce. On a beaucoup parlé d'annulations probables s'il était prouvé que le pourcentage indiqué devait s'appliquer au prix coutant. Nombre de fabricants ont reçu de pressantes demandes à ce sujet et même les commerçants de cuir ont ressenti la force du frisson qui a passé sur cette branche de commerce par suite de la crainte de quelque mesure draconienne de la part du Conseil du Commerce.

Cuirs et peaux. — Les ventes de cuirs ont été très actives, bien qu'aucun mouvement extraordinaire ne se soit produit. Les fabricants de chaussures sont venus s'approvisionner sur le marché, mais ont acheté avec précaution. Il y a quelque tendance à faire certaines concessions sur les qualités inférieures, mais toutes les bonnes lignes se maintiennent fermes dans les cours des tanneurs. Les fabricants semblent disposer à suivre une politique d'attente et espèrent toujours un marché plus facile. Bien que rien n'indique une nouvelle hausse pour les cuirs, il n'y a rien non plus qui promette une baisse pour les meilleures qualités, qui non seulement sont en grande demande, mais qui encore ne semblent pas être en quantité suffisante pour y satisfaire. L'exportation est très active des expéditions extraordinairement importantes ont été faites dernièrement en Grèce. La demande est bonne également dans le Royaume-Uni, bien que les approvisionnements locaux semblent être de nouveau à la hauteur des besoins. De grosses expéditions de cuir fin, principalement du cuir verni, ont été faites durant le mois passé. Pour les peaux de chèvre et de mouton la situation est toujours très ferme et il n'y a aucune indice de baisse. Le marché des peaux continue à être tranquille et on a accumulé quelque stock le mois passé. Les gros boeufs de boucherie sont cotés à 46 cents et les buffles de campagne sont descendus à 31 cents. Dans l'Amérique du Sud les peaux des monts Bagota se maintiennent dans les environs de 48 cents, mais il n'en a pas été fait beaucoup. L'abattage a naturellement augmenté pendant le mois d'octobre et en raison de la rareté du fourrage, les bestianx ont été en plus grand nombre qu'auparavant. On s'attend à ce que le marché s'améliore d'ici quelque temps et que les peaux de buffles atteignent le prix de 30 cents avant longtemps. Les tanneurs ne semblent pas beaucoup acheter et vivent dans la conviction que le marché va continuer à s'améliorer.

La Belgique est inondée de chaussures — Le Ministère du Commerce vient, dit-on, d'être avisé que le marché belge est actuellement inondé de chaussures importées. Les envois sont arrivés si nombreux des Etats-Unis, de Suisse, d'Espagne, de France et de Hollande, que les importateurs sont obligés de réexporter une partie des stocks. Le prix de détail des chaussures importées est si élevé que le public a été très lent à acheter. En dépit de l'importance des stocks en mains, il semble n'y avoir que peu d'espoir de baisse dans les prix.

Les fabricants de chaussures belges se plaignent amèrement des gros achats faits récemment à l'étranger. Les fabricants belges sont grandement embarrassés par le prix élevé des matériaux, principalement le cuir américain. En vue de remédier à cette situation, un syndicat de fabricants de chaussures a soumis au gouvernement la question de produire une chaussure nationale à un prix raisonnable. On espère que de cette façon les fabricants belges seront capables de produire un article qui ne se vendra pas plus de 50 francs, qui répondra à une demande urgente du public et qui en même temps protégera les intérêts de l'industrie belge de la chaussure.

Quoique la Belgique n'ait importé que peu de chaussures des Etats-Unis avant la guerre, il est probable que dans des conditions normales les chaussures de bonne qualité pourraient se vendre de plus en plus. Cependant les prix inusités des chaussures ainsi que la prime énorme à payer sur le change du dollar empêcheront certainement toute augmentation de ventes pour le moment. Les acheteurs belges peuvent maintenant se faire faire sur place des chaussures à meilleur marché que ne leur reviendraient les chaussures importées, ce qui naturellement réduit encore les chances de vente immédiate. Les achats de cuir importé ont également été très importants pendant les mois derniers et quelques marchands sont surchargés de stock.

NOTES SUR LE CAOUTCHOUC

Les demandes actuelles de caoutchouc faites par les marchands de gros et les fabricants semblent dépasser celles des années passées. Cela est d'autant plus difficile à comprendre que l'hiver dernier a été particulièrement doux et que les détaillants ont un stock important en mains. Il semblait donc raisonnable de supposer que les ordres pour cet automne ne seraient pas aussi considérables car on pensait généralement qu'il resterait un peu partout des stocks important.

Et bien que cette saison ait été prévue comme une saison de réassortiment plutôt que comme une saison de commandes, des ordres arrivent assez importants, particulièrement de l'ouest. La seule explication que l'on puisse donner à cela, c'est que les commandes du printemps dernier n'ont pas été aussi importante que d'habitude, parce que l'hiver dernier avait été très doux et que l'on s'attendait à ce que l'hiver actuel le serait également, en outre dans certaines parties de l'ouest la moisson n'avait pas été aussi bonne qu'on l'aurait désirée et tout faisait prévoir que les ordres seraient placés avec précaution. Mais il y a trois semaines environ une abondante chûte de neige marquant assez durement le commencement de l'hiver a créé une demande de chaussures de caoutchouc plus tôt que d'habitude.

Dans l'Ontario les ventes sont au-dessus de la normale en dépit du fait que le temps a été extraordinairement doux et l'on s'attend à ce que la demande des caoutchouc soit plus grande que les années précédentes dès que le froid et la neige auront fait leur apparition réelle. Les marchands de gros et les fabricants pensent aussi que le prix élevé

des chaussures de cuir sont pour quelque chose dans l'augmentation de la demande des caoutchoucs. Les gens portent sous des claques des chaussures qu'ils ne porteraient pas ordinairement sans caoutchouc. Dans les chaussures de fatigue et celles pour les chantiers de bûcherons, les ventes ont augmenté et cette augmentation est sans aucun doute causée par le prix élevé du cuir. Cependant les fabricants de chaussures fortes de travail disent qu'ils sont très occupés.

Les prix de quelques lignes ont augmenté, et le nouveau tarif a été mis en vigueur à partir du 1er décembre. Cette augmentation n'a porté que sur les articles en caoutchouc avec tiges en cuir pour les gros ouvrages. Pour la qualité No 1 l'augmentation a été d'environ 25 à 30 pour cent et pour le No 2 de 10 à 20 pour cent.

Articles de tennis. — Les ordres continuent à arriver pour les articles de sport et de tennis. Les fabriques quoique bien même mieux préparées que la saison dernière pour satisfaire aux demandes présentes et futures, auront fort à faire pour répondre aux besoins du commerce. Il semble que beaucoup de détaillants n'ont compris qu'un peu tard qu'il y aurait une grande demande dans ces lignes à la saison prochaine et ils augmentent considérablement leurs comandes. Ce qui aide beaucoup le fabricant, c'est que beaucoup de clients ont déjà placé leurs ordres. Les commandes additionnelles sont une bone précaution pour les détaillants et dans bien des cas elles ne seront pas livrées aussi tôt que les commandes originales.

Caoutchouc brut.—En dépit du fait que le stock disponible est beaucoup plus abondant qu'il y a quelque temps, le prix reste ferme. Le prix de novembre et décembre est de 54½ cents. Le prix pour le stock de 1920 varie de 55 à 55½ cents. Un rapport récent dit que le caoutchouc de plantation a subi un léger recul et vaudra de 52½ à 53 cents pour expédition en juin.

Les conditions du marché de la chaussure

La plupart des détaillants sont loin d'être d'accord sur la question des achats qui est un des points les plus importants du commerce de détail. Tout d'abord nous sommes dans une saison intermédiaire ou plus justement on pourrait dire que la saison est passée car un grand nombre de voyageurs sont rentrés, et en fait plusieurs d'entre eux ont été rappelés après avoir vendu toute la production de la fabrique pour cette saison. Il n'en était pas de même l'année dernière. On était sous l'impression que les prix pouvaient baisser. Tandis qu'aujourd'hui, et cela depuis plusieurs mois déjà, tous les acheteurs de chaussure sont persuadés que les prix vont demeurer aussi fermes que jamais et tout le monde est porté à penser qu'au lieu d'une baisse il y aura encore une nouvelle hausse importante. Il s'ensuit que la majorité des détaillants ont placé leurs commandes et on peut ajouter que les expéditions se sont faites bien mieux que l'année dernière. Il est très agréable de constater qu'une très grande proportion des articles d'automne est arrivée à temps cette année et bien des gens seront peut-être surpris d'apprendre que les marchandises de printemps sont déjà rentrées et que d'autres sont en route. Tout ceci indique que les fabricants atteignent leur maximum de production, ce qui est une très heureuse nouvelle.

On prévoit que les marchandises de printemps seront livrées en mars ou au plus tard pour le 1er avril. C'est beaucoup mieux qu'au printemps dernier et qu'en 1918. En 1918 il y a eu des lignes de Pâques qui n'ont pas été livrées avant août ou septembre. Mais alors c'était la guerre et on avait une excuse. La situation actuelle indique franchement que les choses en général reprennent leur cours normal peut-être plus vite que l'on ne s'y attendait. Un marchand nous a montré une lettre d'un fabricant qui lui demande la permission de lui envoyer immédiatement sa commande de printemps. Le marchand lui a répondu de l'expédier tout de suite. Bien que ce soit là un cas exceptionnel, car il s'agissait d'une grosse commande, cela montre cependant comment les fabriques travaillent actuellement.

Un autre marchand explique qu'il est si bien placé pour cet automne et le printemps prochain, qu'il serait disposé à donner dès maintenant sa commande pour l'automne prochain s'il trouvait un fabricant qui voulait accepter son ordre. Mais les fabriques ont tellement à faire avec les commandes actuelles et avec les ordres pour le printemps qu'elles ne peuvent rien accepter aussi longtemps à l'avance. Il a encore une autre raison, c'est qu'on ne peut pas connaître d'avance quelles seront les conditions du marché de cuir pour pouvoir accepter des ordres aussi éloignés.

Tout ce qui précède s'applique naturellement aux grands magasins et à ceux qui sont capables de placer leurs ordres de bonne heure et de faire venir leurs marchandises de suite s'ils en ont besoin avant l'époque fixée dans leur commande. Un magasin qui se trouvait dans cette situation a maintenant en mains un stock si grand que le propriétaire est certain de ne pas avoir besoin de réassortiment pour l'automne et peut-être pas pour le printemps.

Partout l'on constate que les détaillants ont acheté en abondance pour l'automne. On pré-

voyait de bonnes ventes pour l'automne et personne ne semble avoir été désappointé. Chaque détaillant arbore ce sourire qui est l'indice de la satisfaction et de la bonne marche des affaires. Cela peut paraître extraordinaire si l'on songe aux conditions de la température. Dans beaucoup d'endroits le temps a été très doux, ce qui a affecté jusqu'à un certain point la vente des chaussures fortes, mais malgré tout il semble y avoir une vente régulière et continue qui fournit le chiffre d'affaires prévu. Les oxfords se vendent extraordinairement bien et les marchandises de pesanteur moyenne dans d'autres modèles s'écoulent facilement.

Bien entendu il y en a qui n'ont pas acheté autant que les grands magasins. De ce nombre sont les petits détaillants qui ne sont pas capables de placer des commandes importantes et dont l'écoulement ne leur permet pas d'acheter en grandes quantités. Ceux-là naturellement sont obligés de compter sur le commissionnaire ou le marchand de gros. Il est impossible de suggérer à ces détaillants ce qui leur convient le mieux d'acheter, car les besoins du commerce des divers détaillants varient pour ainsi dire pour chacun d'eux. Le genre de marchandises qui convient à l'un peut ne pas convenir à un autre détaillant de la même ville et encore moins à ceux qui sont dans d'autres parties éloignées du pays.

Une particularité des lignes de printemps réside dans la prédominance des articles blancs. Les détaillants mentionnent la popularité croissante de ces articles et en demandent beaucoup pour le printemps, non seulement en raison de leur vogue, mais surtout à cause du prix qui contribuent énormément à les rendre populaires.

ARTICLES EN FEUTRE POUR LA NOEL

Préparez-vous de bonne heure pour vos ventes d'articles de feutre et d'autres lignes pour cadeaux de Noël. — Faites des étalages dans vos vitrines pour recommander les cadeaux utiles.

Nous sommes à une saison de l'année où plus qu'à tout autre on vend des articles de feutre de bonne qualité. On fait aujourd'hui dans ce genre des articles si coquets qu'ils peuvent convenir comme cadeaux pour les gens les plus chics et qu'ils justifient le vieil adage: "Fait pour un roi". Pouvez-vous rêver quelque chose de plus joli que la plupart des pantoufles, des Juliette et des Roméo qui se font aujourd'hui en feutre de première qualité? Elles sont réellement artistiques et outre leur aspect attrayant, elles possèdent le double avantage d'être durables et confortables.

N'hésitez pas à mettre ces articles dès maintenant dans votre étalage et exposez-les dans votre magasin. Dans votre premier étalage mettez environ 25% de ces marchandises et le reste en articles courants. A mesure que la saison avance augmentez-en la proportion graduellement jusqu'à atteindre 90 ou 95% pendant la semaine de Noël.

A l'époque où nous sommes où tous les articles de première nécessité sont si chers, les cadeaux utiles sont plus recherchés que jamais. Il y a là une occasion splendide pour le détaillant de chaussures, car ses nombreuses lignes rentrent dans cette catégorie et s'il les annonce bien, s'il en parle et s'il les expose, il en récoltera de bons résultats. Les différents genres de chaussures que l'on trouve dans la moyenne des magasins rentrent dans la catégorie des articles utiles et on peut placer l'étiquette de cadeau de Noël à peu près sur chaque paire. Mais, naturellement ce sont les lignes de fantaisie qui sont en plus grande demande pour Noël. Tous les genres de feutre de fantaisie mentionnés plus haut seront en vogue pour les cadeaux. Ensuite viennent les souliers et pantoufles de divers genres et pour beaucoup de gens même les modèles courants constitueront des cadeaux s'ils sont achetés aux environs de la Noël. Ceci est surtout vrai pour les articles d'enfants.

Si l'on considère à ce point de vue la vente de Noël, on constate le besoin d'inculquer dans l'esprit du public la nécessité d'acheter des cadeaux utiles parmi lesquels se trouvent les chaussures, ainsi que le grand avantage de faire ses achats de bonne heure afin d'éviter l'encombrement des derniers jours qui précèdent la Noël.

Pour sortir des sentiers battus dans vos annonces de Noël, il est bon d'y introduire quelque chose de nouveau. Dans vos annonces de journaux mettez un Santa Claus dans le genre de celui qu'on emploie pour les jouets. Cela attirera l'attention des lecteurs sur les achats de Noël. Une fois que leur attention sera attirée, vous pourrez la diriger vers la chaussure et si tout cela est fait avec tact, vous arriverez à accaparer l'attention du lecteur et à lui faire comprendre qu'une paire de chaussures ou de pantoufles peut faire un cadeau très acceptable et très utile.

Il est bon également de garnir votre magasin dès maintenant de différentes décorations de Noël. Nous sommes déjà dans la saison de Noël et vous constaterez le grand avantage que vous retirerez à tirer parti du moindre détail capable de retenir l'attention du client. En donnant un air de fête à votre magasin vous donnerez à vos clients l'impression que vous tenez des cadeaux de saison tout comme les autres magasins.

Que vos étalages aient une note spéciale se rapportant à la Noël. Il y a cent façons de le faire. Si vous ne tenez pas à une disposition compliquée, vous pouvez vous en tenir à une décoration sobre et attrayante où dominent le rougle et le blanc et où

vous introduisez de l'amiante avec de la poussière de diamant pour représenter la neige. Ajoutez-y des fleurs ou du feuillage, et employez des rubans ou du papier crépé dans vos décorations pour les rendre plus jolies.

Le sapin doit former la base de la décoration d'une vitrine de Noël. On peut placer un petit arbuste dans l'étalage et le décorer comme un arbre de Noël. Ou encore on peut mettre des branches dans le fond de la vitrine et employer l'amiante pour simuler la neige. Nous recommandons l'amiante qui est préférable au coton en raison de son incombustibilité. Sur cet amiante on peut saupoudrer un peu de poussière de diamant pour imiter le frimas ou bien on peut employer des rognures de savons pour donner l'illusion de la neige et du frimas.

Avec ces quelques suggestions et un peu d'imagination, chacun est capable d'installer un superbe étalage de Noël qui procurera un bon chiffre de vente pour la saison des fêtes, bien que les chaussures ne soient pas considérées généralement comme un article qu'on offre en cadeau pour Noël.

La vente des bas dans les magasins de cordonnerie

Une ligne qui va bien avec la chaussure en raison de son rapport intime. Elle peut devenir un accessoire intéressant pour le détaillant.

La vente des bas dans les cordonneries n'est pas une idée nouvelle. Mais il est à remarquer que beaucoup de bons magasins n'ont pas adopté cette idée. Il peut y avoir de nombreuses raisons à cela. La principale, à notre avis, est la routine qui hésite à sortir des sentiers battus. Nous devenons tellement routiniers dans nos façons de faire que nous répugnons même à penser à quelque chose de différent. Avez-vous jamais vu un homme qui étudie un projet jusqu'à ce qu'il ait découvert tout le bien qu'il peut en tirer? Eh bien il y a une foule de gens comme cela. Un homme va penser à une chose pendant une semaine, après quoi il l'essaiera et risquera un succès ou un échec. Ceux qui réfléchissent trop longtemps finissent par tuer l'idée par la réflexion. C'est là la raison pour laquelle beaucoup de cordonniers ne vendent pas de bas. Ils retournent le sujet dans leur esprit si longtemps qu'ils finissent par perdre de vue tous ses avantages.

Un de nos correspondants nous déclare qu'il est arrivé à ouvrir un rayon de bas simplement en suivant les idées nouvelles. Il avait remarqué que beaucoup de magasins importants et des plus modernes avaient adopté cette ligne et semblaient en faire un succès. Tout au moins ils continuaient à tenir cet article en stock ce qui était une bonne preuve qu'ils y trouvaient leur intérêt. Lorsque notre correspondant commença à introduire la ligne des bas dans son magasin, il était le seul dans toute son voisinage et bien des gens lui prédisaient un échec. Il y a plus de douze ans de cela et il continu toujours de plus belle.

Tout ceci, ajoute notre correspondant est une petite histoire et ce qu'il faut c'est un petit conseil pour ouvrir un rayon de bas. Je pense, dit-il que le meilleur moyen de vous donner ce conseil est de vous rapporter notre propre expérience. Tout d'abord nous avions la place. Pour ceux qui pensent qu'ils n'ont pas assez d'espace pour ce nouveau stock nous dirons que nous avons un stock d'environ $500 de bas qui n'exige pas plus de place qu'une centaine de paires de chaussures. On peut en dire autant de la réserve.

Pour ceux qui peuvent supposer que c'est un ennui de tenir un stock de ce genre, nous dirons simplement que si tel est leur avis, il vaut mieux qu'ils laissent cet article de côté. Si je fais mention de cela, c'est que je sais qu'il y a des détaillants qui sont de cet avis, ce qui montre qu'ils sont encore attachés à leur vieille routine. Si un magasin a quelque employé, principalement une vendeuse, la vente de cet article n'ajoutera rien pratiquement à ses dépenses. Si le magasin est assez grand pour exiger l'emploi d'une vendeuse spéciale pour s'occuper de cette vente, ce rayon deviendra assez important pour payer ses propres dépenses. Dans notre cas l'une ou l'autre des jeunes filles employées dans notre magasin fait la plus grande partie des ventes des articles pour dames et environ 50% des articles pour hommes.

Chacun, avant de s'engager dans une nouvelle entreprise, cherche ordinairement à se rendre compte des avantages de cette entreprise. Voici donc les avantages d'un rayon de bas d'après notre propre expérience. Tout d'abord il faut peu de place et pas de frais supplémentaires de loyer, de lumière, de chauffage ou d'employés. Ensuite le capital engagé est relativement petit en comparaison avec le chiffre d'affaires. Pour ceux qui pensent que cet article ne doit pas être vendu dans les cordonneries et doit continuer à être vendu par les magasins de nouveautés et les merceries, je demanderai quels sont, en dehors des cols et des cravates, les deux articles d'habillements qui sont plus intimement liés que la chaussure et les bas. Personne ne pensera acheter un faux col dans un magasin et ne pas être capable d'avoir au même endroit une cravate ou une chemise. Si l'épicier du coin peut vendre du cirage sans choquer la tradition du commerce, il est certain qu'une cordonnerie peut vendre des bas dans les mêmes conditions.

Pour la vente de beaucoup de genres de chaussures et de pantoufles, principalement des souliers de soirée, il est quelquefois essentiel d'avoir les bas pour assortir. Il est beaucoup plus agréable pour le client de pouvoir se procurer ces articles dans le magasin où il achète ses souliers que d'être obligé d'aller ailleurs pour les assortir. Ceci était encore beaucoup plus important il y a quelques années lorsque les souliers de satin de fantaisie étaient plus en vogue. Ils reviendront d'ailleurs à la mode lorsque la roue aura tourné de ce côté.

Par la suggestion, nous sommes à même de vendre beaucoup de paires de bas avec les chaussures que nous vendons. Ceci est un fait très important. Le public en général s'est fait à l'idée que les bas doivent être achetés dans les magasins de nouveautés et il est long à se départir de cette idée, aussi ne pense-t-il pas à acheter des bas dans une cordonnerie. Il est donc nécessaire de faire un peu son éducation à ce sujet et de suggérer à une cliente qu'elle peut avoir besoin d'une paire de bas lorsqu'elle achète une paire de chaussures. Cette suggestion procure souvent l'occasion de faire une vente. Il est curieux de voir combien de gens, surtout des femmes, achètent des bas avec une paire de chaussures neuves. Et comme ce nombre est considérable, le résultat net des ventes est très appréciable.

On peut aisément estimer qu'on vend 4 paires de bas pour chaque paire de chaussures vendues en moyenne à chaque personne. Les bas de soie varient aujourd'hui de $1.50 à $4. — et $5.00 la paire et même au-dessus, mais la moyenne se tient entre $1.50 et $4.00. Si l'on en vend 4 paires pour chaque paire de chaussures, 4 paires de bas à $3.00 font $12.00 pour chaque paire de chaussures ce qui chiffre autant que les chaussures tant comme prix que comme bénéfice. On juge ainsi d'un seul coup d'oeil les avantages du comemrce des bas.

Il n'est pas nécessaire de tenir en stock un grand nombre de tailles. Quatre ou cinq grandeurs pour dames, huit pour enfants et quatre pour les hommes seront parfaitement suffisantes pour répondre aux besoins. A notre avis le noir ne se vend pas bien dans les petites tailles, c'est-à-dire jusqu'au 6. Mais au-dessus de ce point le noir est en bonne demande.

Voici encore un autre point très important. Bien qu'on n'ait pas le désavantage d'avoir à ajuster les bas comme les chaussures, l'importance d'avoir des bas qui aillent bien est beauioup plus grand que l'on ne se l'imagine en général. Beaucoup de maux de pieds sont attribués aux chaussures, lorsqu'en réalité ils sont dus aux bas. Le grand défaut, c'est que l'on achète les bas trop petits. Et non seulement on les achète trop petits, mais les fabricants limitent leur production à des tailles qui sont trop petites pour les femmes qui portent des chaussures au-dessus de la moyenne. D'ordinaire la cliente qui achète des bas demande qu'ils soient bien ajustés. On les lui donne et elle ne tient pas compte du rétrécissement du tissu, car malgré tous les progrès de la fabrication et du procédé de lavage, le rétrécissement existe toujours plus ou moins. La moiteur des pieds et les lavages réguliers raccourcissent jusqu'à un certain point les bas, de sorte qu'un bas bien ajusté devient rapidement trop petit et finit par blesser le pied, tandis qu'on accuse la chaussure de tout le mal. Lorsque vous vendez des bas dans une cordonnerie, vous connaissez le point de la chaussure portée par la cliente, vous pouvez donc indiquer la taille exacte de bas qui convient, ce qui ne peut se faire dans un magasin de nouveautés. Dans celui-ci la cliente demande son point et on le lui donne sans faire aucune question, c'est tout ce que l'on peut faire, car on ne peut pas prendre sa pointure de chaussures comme dans une cordonnerie.

La dernière raison qui est peut-être la meilleure pour tenir un rayon de bas réside dans les bénéfices qu'on peut retirer du capital engagé. Il est possible de renouveler le stock environ cinq fois par année. Il y a peu ou pas d'articles invendables qui doivent être sacrifiés. Les bénéfices sur un stock de $500.00 renouvelé cinq fois dans l'année sont très appréciables lorsque les dépenses pour tenir ce rayon sont si peu élevées et que la moyenne des profits se chiffre par 33 1/3%. Cela veut dire que le rayon de bas aidera beaucoup à payer le loyer.

REGLEMENT DU TRIBUNAL DE COMMERCE CONCERNANT LE PROFIT DU DETAIL SUR LA VENTE DES CHAUSSURES

Tribunal du Commerce
Ottawa
Le 26ème jour de Novembre 1919

Commodité. Chaussures.

Présents:—

Le Commissaire en chef
W. F. O'Connor, C.R. } Commissaires.
James Murdock, }

Après avoir entendu M. Whitla, C.R., M. Price, C.R., et M. Morison du Conseil de ce Tribunal respectivement à Winnipeg, Toronto et Hamilton, au sujet des procédures relatives à la commodité ci-dessus mentionnée, ainsi que M. Frame, C.R., du Conseil des Gouvernements du Manitoba et de la Saskatchewan.

Et comme il paraît désirable qu'un profit maximum soit fixé pour les détaillants de chaussures, caoutchoucs, pardessus, guêtres et autres articles ordinairement vendus dans les établissements de chaussures au détail au Canada, dont tous les articles mentionnés en général et en particulier sont considérés comme étant les "dites commodités",

Il est ordonné que, jusqu'à nouvel ordre de ce Tribunal, la marge des profits bruts au détaillant sur les dites commodités et chacune d'entre elles au Canada ne dépasse pas trente-trois et un tiers pour cent (33-1/3%) de leur prix de vente et que les ventes des dites marchandises faites en contravention de cet ordre soient jugées faites avec un profit illégitime.

Il est en outre ordonné que jusqu'au 24ième jour de décembre 1919, toute personne concernée, soit vendeur ou consommateur, puisse s'adresser par écrit au Tribunal du Commerce pour tout amendement ou changement à cet ordre devant avoir effet sur certain territoires ou autrement, mais que, malgré tout, les termes de cet ordre soient en vigueur à la date et après la date ci-dessus mentionnée.

H. A. Robson, Commissaire en chef.
W. F. O'Connor, Commissaire.
James Murdock, Commissaire.

COMMENTAIRE.

Nous donnons ci-contre le texte officiel du règlement du Tribunal de Commerce concernant le profit du détail sur la vente des chaussures.

Comme on pourra s'en rendre compte, la marge de profit allouée au détaillant sur la vente des chaussures est de 33-1/3% du prix de vente. En somme, cette marge est fort raisonnable et fut d'ailleurs toujours de règle dans le commerce de détail de la chaussure sans qu'il fut pour cela besoin de l'intervention du Tribunal de Commerce.

Certains détaillants ont cru que le nouveau règlement portait préjudice à leur commerce et restreignait leurs profits, parce qu'ils se sont mépris sur l'application du 33-1/3% qui s'applique au prix de vente et non au prix d'achat. En réalité, le bénéfice concédé par l'ordre en question est de 50% du prix d'achat et cette marge paraît amplement suffisante pour la vente profitable de la chaussure au détail.

Mes prévisions pour 1920

Voici ce que nous dit un de nos correspondants au sujet de ses prévisions pour l'année qui vient:

Si vous me demandez mon avis sur les prévisions du commerce pour l'année prochaine, j'hésite à le donne,r car je peux être un peu trop optimiste. En somme, c'est ma conviction. J'ai remarqué depuis les années que cela ne vaut rien de voir tout en noir, j'ai donc pris l'habitude de voir les choses en général sous un jour plus plaisant. N'allez pas croire par là que je prévois des temps difficiles ou un arrêt dans les affaires. Je ne le prévois pas avant longtemps.

Il est de fait que les conditions climatériques affectent tous les genres de commerce de détail à un degré plus ou moins grand. Cela est surtout vrai pour tous les articles de toilettes, que ce soit des vêtements ou des chaussures. Dans de nombreuses parties du pays, le temps doux a diminué les ventes d'automne. Nous nous en sommes nous-mêmes aperçus dans notre magasin. De fait novembre a été très tranquille chez nous. Et c'est justement là que je mets à profit ma philosophie et mon optimisme. J'ai travaillé une fois chez un homme grognon. C'était un véritable baromètre. Si les affaires allaient bien, il était bon et joyeux. En somme il était tout ce qu'il y a de plus humain. Mais si pendant une semaine ou pendant un mois cela allait mal, tous les employés du magasin s'en apercevaient. Il le montrait de tous les façons. Il le portait d'abord sur sa figure, il parlait au premier qui se présentait et blamait tout et tout le monde en général et finissait toujours en maudissant la température et les commis.

Je pense que c'est la façon de faire de cet homme qui m'a rendu optimiste. De voir un homme se révolter ainsi contre des évènements incontrôlables vous donne une façon de voir toute différente de ce que vous feriez si vous vous trouviez à sa place. Je n'ai aucun doute que si cet homme avait vu quelqu'un d'autre faire ce qu'il faisait, il aurait constaté lui aussi l'inutilité d'une telle conduite. En le voyant ainsi de temps en temps je me mis à réfléchir et je pris la détermination de ne pas l'imiter dans sa façon d'envisager les affaires lorsqu'elles ne sont pas aussi bonnes qu'on le désire.

Revenons à la saison actuelle, comme je l'ai dit plus haut la température nous a quelque peu désappointés. Ceci peut sauter aux yeux de l'observateur le moins averti. Ce n'est pas souvent que l'on voit de jeunes femmes porter en décembre de légers souliers d'été. Cela a pourtant été le cas cette saison. Ceci signifie que les articles épais ne s'écoulent pas aussi rapidement qu'on le désirait et l'homme qui pense à la semaine ou au mois qui vient est pardonnable d'avoir le bleu et de réfléchir à l'incertitude du commerce de détail dans la chaussure. Mais voici comment je raisonne: En moyenne chaque personne doit acheter environ autant de paires de chaussures par an. Cela peut varier quelque peu d'une année à l'autre. Le fait que les jeunes filles et les jeunes gens portent encore leurs souliers légers et n'achètent pas d'articles plus lourds, signifie seulement un retard dans les achats. Dès que le froid fera son apparition, et il ne peut manquer de venir dans notre climat rigoureux, on fera des ventes en assez grand nombre pour compenser celles qu'on a perdues en raison du temps doux de l'automne dernier. Il est bon de considérer la moyenne.

Que penser maintenant du fait que l'on porte les chaussures légères à l'automne? Une paire de chaussures ne peut durer qu'un temps déterminé. Peu importe qu'elles soient portées en été, au printemps ou à l'automne. Elles n'auront jamais que leur durée. Si donc une personne porte une paire de chaussures pendant un mois ou six semaines de plus qu'à l'ordinaire à l'automne, elle les portera cela de moins au printemps, de sorte que la vente qui aura été perdu à l'automne se fera au printemps. C'est pourquoi je dis qu'il ne faut pas avoir la vue trop courte dans les prévisions des affaires. Ne considérez pas une semaine ou un mois. Considérez la saison ou même l'année complète. Je suis parfaitement d'avis qu'il est de bonne politique de comparer les ventes de la journée avec celles de la journée correspondante de l'année précédente. De même pour les ventes de la semaine. Cela donne du stimulant et je ne me départirai pas de cette habitude. J'ai travaillé pour des maisons qui n'acceptent aucune excuse si le chiffre de vente a baissé. Le gérant du département dont les ventes avaient diminué était mis sur la sellette et appelé à expliquer d'où provenait cette baisse. Cela peut être un bon moyen de tenir les hommes sur le qui vive. De les tenir en éveil et sous la crainte du patron, cela les engage à mener durement leur personnel et cela les encourage à faire de fausses représentations pour arriver au chiffre voulu. Mais il me semble toujours que lorsque ces hommes sont sur la sellette, le gérant des ventes ou celui qui fait la remontrance, quel qu'il soit, sait dans le fond de son coeur qu'il est matériellement impossible d'avoir le même chiffre de ventes que l'année précédente s'il a plu toute la journée et que seuls sont sortis ceux qui avaient réellement besoin de sortir. Il y a encore beaucoup d'autres circonstances qui peuvent affecter les affaires d'une journée, d'une semaine ou d'un mois et aucun gérant n'y peut rien. La température de cet automne est une de ces circonstances. Il est donc bon de faire montre d'un peu de philosophie et de ne pas envisager l'abaissement du chiffre de ventes sur une période trop restreinte, car on peut être assuré que la réaction viendra.

Examinons la situation et les prévisions d'une façon générale. Nous entendrons beaucoup parler aujourd'hui de malaise général, de grèves, de circonstances inusitées aussi bien dans le commerce que dans la vie mondaine. Il est tout naturel de s'y attendre. Une pareille situation a toujours existée après une grande guerre et si ces conditions sont plus graves que jamais, c'est que la dernière guerre a été plus grande qu'aucune autre. A mon avis, on a beaucoup trop parlé et on s'est beaucoup trop plaint de cette situation, ce qui a faussé l'état des esprits. Les journaux en parlent beaucoup trop. En faisant des nouvelles des choses les plus banales, en faisant de gros titres pour le moindre trouble dans la main-d'oeuvre, ils mettent de l'huile sur le feu. Je ne tiens pas à me poser en prophète, mais je pense qu'avec le temps, disons dans 2 ou 3 ans, les choses reviendront d'elles-mêmes à la normale et tout ira comme sur des roulettes.

Mais dès maintenant, pour l'année qui vient, je suis assez optimiste pour croire que les affaires seront bonnes. Tout d'abord il n'y a pas de surcroit de stocks d'aucun article d'utilité. Ce qui signifie que les prix resteront élevés. Peu importe ce que dit le public au sujet du coût élevé de la vie, lorsque les prix sont élevés, les affaires sont ordinairement bonnes. Le fait que les prix commencent à baisser est la preuve que les affaires commencent à péricliter, tout au moins c'est là une des raisons. Le besoin de production dans toutes les lignes maintiendra les affaires bonnes pendant longtemps encore. L'Emprunt de la Victoire qui a eu tant de succès, va fournir au pays le capital nécessaire pour traiter les affaires au comptant ce qui évitera toute diminution dans les affaires. Mais le détaillant de chaussures doit faire bien attention. Il a besoin d'acheter avec prudence, il doit user de beaucoup de tact pour expliquer au public pourquoi les prix ont tellement haussé. En général le public se révolte contre les prix élevés, et bourré comme il l'est par les journaux sur la question des profits exagérés, les futurs prix des chaussures feront supposer au public que le détaillant est la cause de tout le mal. Ayez donc du tact, de la patience et surtout ne perdez pas la tête et vous en viendrez à bout. Vous constaterez à la fin de 1920 que vos bénéfices auront atteint ceux de 1919, quelles qu'aient été vos craintes du contraire.

Il faut aider le client dans ses achats

Les détaillants et les vendeurs de chaussures doivent aider de leurs conseils l'acheteur, mais il faut le faire avec tact.

Le défaut de connaissance du upblic en général au sujet de la cordonnerie et du cuir est tel que le client a besoin d'être aidé lorsqu'il achète des chaussures. D'après l'ancien système, le client devait savoir ou pensait savoir la pointure dont il avait besoin et il n'était pas permis de discuter cette pointure. Ceci était vrai surtout pour beaucoup de femmes.

D'une façon générale pour la vente ordinaire, l'estimation de la pointure est une excellente pratique, mais le système de vente a subi beaucoup de changements depuis quelques années et de grandes améliorations y ont été, croit-on, apportées. Parmi les nouveaux avantages se trouve la question d'ajustement. L'ancienne habitude d'acheter les chaussures par la pointure est devenu si fortement ancrée

dans l'esprit du client qu'il est nécessaire de faire un véritable travail de missionnaire et d'éducateur pour se débarrasser de cette antique coutume. Jusqu'à un certain point il s'agit d'imposer son avis à des gens qui ne se rendent pas compte qu'ils en ont besoin. Malgré leur bonne volonté, de tels gens apprennent lentement.

Il y a des ingénieurs consultants, des chimistes consultants, des opticiens consultants, etc. . . . . mais personne ne reconnaît la nécessité d'un "ajusteur de chaussures consultant". Il est devenu cependant un personnage réellement nécessaire si l'on considère la question du pied et son influence sur la santé et les affaires. Etant donné l'énorme travail imposé chaque jour aux pieds, il est étrange qu'on les traite avec tant d'indifférence quand il s'agit de l'ajustement de la chaussure. Des centaines de personnes veulent bien admettre qu'elles souffrent des pieds ou que leurs pieds leur causent ds nnuis, mais pas une seule ne veut admettre que ce sont ses chaussures qui en sont la cause. Ils connaissent leur pointure et jamais de leur vie ils ne porteront un point plus grand. Il peut se faire que la pointure soit exacte, si l'on ne considère que la taille, mais la forme, la largeur et d'autres considérations entrant dans l'ajustement approprié peuvent ne pas convenir. C'est donc en matière d'ajustement que le détaillant peut en premier lieu aider le client dans ses achats. Nous admettons naturellement que le détaillant emploie les dernières méthodes les plus scientifiques en ce qui concerne l'ajustement.

Le manque de connaissance dont nous parlions en commençant s'applique aussi à la qualité du matériel et de la façon tout comme à l'ajustement. De sorte que dans le choix des chaussures le détaillant peut être d'un grand secours en aidant ses clients. Prendre soin que votre client soit bien chaussé, signifie que son achat lui donne le confort. Il faut aussi lui fournir des chaussures qui lui donneront un usage proportionné au prix payé.

Chaque détaillant de chaussures sait qu'il peut diviser ses clients en compagnies et que chaque compagnie achètera un certain genre ou une certaine qualité de chaussures. En d'autres mots, la même qualité ou la même ligne de chaussures ne peut pas être vendue à tout le monde. Pour mieux nous faire comprendre divisons par exemple ces qualités en lourde, moyenne et légère. On peut aussi prendre la classification suivante: moyenne, bonne et supérieure. L'idée est de connaître dans chaque catégorie les clients que vous pourrez aider de vos conseils pour leur permettre d'acheter les chaussures qui leur donneront le meilleur usage qu'on puisse exiger de chaque modèle. Cela ne veut pas dire qu'il faut s'attendre à ce qu'une paire de chaussures de $4.00 fasse le même usage qu'une paire de $10.00, mais cela veut dire qu'une paire de $4.00 doit donner tout le confort, tout l'usage et toute la satisfaction qu'on peut attendre d'une paire de $4.00 et qu'une paire de $10.00 doit donner tout ce qu'on peut attendre d'une paire de ce prix.

Le détaillant va voir immédiatement que la question d'ajustement est presque entièrement entre ses mains et il peut dire également que l'mploi de matériaux appropriés et le bon façonnage des chaussures est entièrement au pouvoir du fabricant. Tout ceci est absolument vrai, aussi est-il important de faire bien attention dans le choix des chaussures. Un point important, c'est que vous achetiez chez des fabricants que vous connaissez pour faire des chaussures de bonne qualité, ce qui vous donne un énorme avantage. Cela vous donne non seulement confiance pour recommader vos articles, mais encore vous permet presque de garantir vos marchandises. Cela vous permet de dire à vos clients qu'ils obtiendront une valeur correspondante pour chaque dollar dépensé.

Et ceci nous ramène à la question de l'ajustement. Il faut montrer au client l'importance d'un ajustement parfait et son rapport avec l'usage de la chaussure. La durée du service d'une chaussure dépend beaucoup de la correction de son ajustement dépend beaucoup de la correction de son ajustement. Dans le courant d'une journée une chaussure est appelée à supporter des efforts considérables. S'il était possible de soumettre votre chaussure vide à tout l'effort exigé dans une journée ordinaire où elle est portée, elle tomberait en morceaux rapidement. Ce qui signifie que l'aide du pied est nécessaire pour permettre la durée de la chaussure. La chaussure ne doit donc pas être trop serrée ni trop ample. Une chaussure correctement ajustée qui tient le pied à l'aise conservera mieux sa forme, doniera plus de confort et plus d'usage que n'en donnera une chaussure mal ajustée. Ainsi il y a d'autres raisons que le confort qui font qu'il est impirtant qu'une chaussure aille bien.

Ne conseillez pas l'achat d'une chaussure quand vous savez que le prix en est trop bas pour donner satisfaction. Pour donner satisfaction, une chaussure, de quelque genre qu'elle soit, doit de toute nécessité posséder deux qualités essentielles: bon matériel et bonne façon. Au prix actuel de la matière première et de la main d'oeuvre, des chaussures au-dessous d'un certain prix doivent forcément manquer de l'une ou l'autre de ces qualités et par conséquent ne méritent pas d'être recommandées. En réalité, le défaut sera presque entièrement sur le matériel, car le prix de façon d'une chaussure avec des matériaux inférieurs est aussi élevé à quelques cents près que celui de la façon avec des matériaux de bonne qualité. Si pour une raison ou pour une autre vous tenez de ces articles, donnez cette explication pour éviter les retours. Bien entendu, ceci ne s'applique pas aux marchandises vendues à réduction mais cela s'applique aux prix réguliers.

CUIRS RARES

Outre les cuirs obtenus avec la peau des veaux marins, des vaches marines et des loups de mer, il y a un grand nombre d'autres animaux marins dont les peaux sont converties en cuir, sans mentionner les cuirs faits avec la peau des poissons rares.

La peau du requin a un beau lustre bleuâtre ou de couleur cendrée, et ressemble exactement au cuir à grains fins, à cause d'innombrables petits points fins tournés tous dans la même direction. Ces points sont si fins qu'ils sont pour la plupart invisibles à l'oeil nu, mais ils sont si nombreux et si régulièrement arrangés qu'ils donnent au cuir une très riche apparence. Si l'on passe la main sur la surface du cuir on éprouvera la même sensation désagréable qu'en touchant la peau du requin. Cette propriété de la peau du requin la rend très précieuse, et elle est souvent utilisée pour le polissage de certains objets. Le cuir est dur, mais en même temps facile à travailler, et est beaucoup recherché pour la fabrication d'articles de fantaisie. Malgré sa rudesse le cuir de requin est très appréciable.

De la peau des grands esturgeons qui abondent sur la côte du Pacifique et dans les grands Lacs, on confectionne un cuir extrêmement dur et rigide qui est employé pour faire des ceintures.

Dans les eaux de la Turquie, il y a un très gros poisson appelé raie, qui dit-on appartient à la famille des requins avec la peau de laquelle on fait un excellent cuir de couleur verte qui est très estimé chez les Ottomans.

En Russie, les paysans ornent leurs habits d'un cuir fait avec la peau d'un poisson appelé turbot. En Egypte on porte des sandales faites avec la peau d'un poisson qu'on prend dans la Mer Rouge. Aux Etats-Unis, les peaux des morues ont été employées pour un usage semblable, et à Glocester (Mass.) le cuir de la morue ordinaire est employé sur une considérable échelle pour faire des chaussures et des gants.

Les peaux des anguilles de mer sont employées pour différents usages, parmi lesquels la reliure des livres et pour des mèches à fouets.

Le poisson-aiguille ou à corne, un poisson d'eau douce près des côtes d'Espagne, donne un cuir qui est capable de prendre un poli aussi uni et luisant que celui du marbre. Ce cuir sert à confectionner des cadres de tableaux, des joyaux, des boîtes, etc. Et l'on dit que les Indiens s'en serve comme armure. Il est si dur et si solide qu'un couteau ou une lance ne peut le pénétrer, et l'on en fait des boucliers pour résister aux coups des tomahawks des Indiens de l'Amérique. Un usage rare est celui dont se servent les Esquimaux pour construire des canots avec les intestins du veau marin. De même avec la peau du loup marin ils font des jaquettes avec capuchons, et ils prétendent que ces vêtements sont supérieurs à ceux faits en caoutchouc.

Nous terminons ce rapide exposé par le cuir d'hippopotame, que nous pouvons appeler sans inconvénient "inusable". Son épaisseur varie entre trois et quatre pouces; on conçoit alors que cet animal puisse dédaigner les projectiles des fusils!

On imagine la solidité d'un paire de chaussures faites avec ce cuir... Malheureusement elles seraient un peu lourdes et on ne pourrait guère prétendre leur donner une forme élégante de souliers de bal.

Prenez en stock le

TUE-MOUCHES

de J. B. CHOUINARD

et vendez à votre clientèle une préparation infaillible pour détruire

POUX, MITES, PUNAISES, COQUERELLES, MOUCHES, ETC.

Son emploi ne présente aucun danger, vu qu'elle ne renferme pas de poison. Se vend au détail 25c la boîte ou 30c pour un soufflet rempli de poudre.

C"est un article dont la vente est profitable.

Pour plus de renseignements, adressez-vous à

J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.

LA ST-HYACINTHE SOFT SOLESHOE CO.

DEVIENT LA

A. A. COTE & FILS, Limitée

et fabrique dans sa nouvelle usine des Chaussures McKays et des Vissés Standard pour Hommes, Garçons, Adolescents, Jeunes Gens et Enfants.

Telle est la nouvelle que le commerce de chaussures a appris avec plaisir, sûr de trouver à cette nouvelle source d'approvisionnement les

MEILLEURES CHAUSSURES COUSUES McKAY ET VISSEES STANDARD

qui puissent supporter le plus rude usage.

Demandez des prix à votre marchand de gros, ou écrivez-nous directement.

A. A. COTE & FILS, Limitée

Successeurs de St. Hyacinthe Soft Sole Shoe Co., Ltd.

ST-HYACINTHE, P. Q.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . $2.50 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale . . . $4.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 19 décembre 1919. Vol. XXXII — No 51

LA MACHINE AGRICOLE NATIONALE, LIMITEE

"Le Soleil" de Québec publiait il y a quelque temps un article fort judicieux au sujet des placements faits à la campagne, et il attirait spécialement l'attention des petits capitalistes, surtout des cultivateurs de la province de Québec, sur le fait qu'il arrive assez souvent que des actions de compagnies offrant plus ou moins de sécurité, étaient offertes en vente, principalement à la campagne, et il ajoutait:

"Il y aurait lieu, cependant, d'aller un peu plus loin et de dire un mot de la vente des obligations ou débentures que l'on offre, comme placement de tout repos, aux petits capitalistes à la campagne.

"Sans doute, la débenture offre toujours plus de garantie que les parts ordinaires dans une compagnie, mais à la condition d'être appuyée sur des fonds immobiliers, possédant une réelle valeur, libres de tout engagement préalable, ou affectés que pour une faible proportion de leur évaluation. En plus, il importe que ces biens immobiliers soient en plein rapport et que les perspectives de rendement soient plus que suffisantes, pour assurer les profits, pour payer chaque année les intérêts sur les débentures et constituer en outre un fonds de réserve qui servira à racheter celles-ci, à leur échéance.

"Or, si le prêteur, — car l'acheteur d'une débenture est un véritable prêteur sur hypothèque, — ne s'assure pas d'avance des garanties de paiement des intérêts et de remboursement du capital, sur les débentures qui lui sont offertes, il peut se trouver, en peu de temps, avec un papier sans valeur, parce que l'entreprise à laquelle il a prêté son argent, n'a pas réussi et que les biens immobiliers qui garantissaient son prêt, sont dépréciés par cet insuccès et ne peuvent être vendus qu'au rabais, ou même ne peuvent trouver acheteur à aucun prix.

"Nous passons actuellement à travers une véritable frénésie de placement de débentures, dont une certaine partie sont loin d'offrir toutes les garanties désirables. Ce sont surtout ces dernières que l'on cherche à placer à la campagne, parce que les prêteurs sont moins méfiants, et acceptent plus facilement que l'homme d'affaires, dans les villes, les arguments qu'on avance pour l'induire à placer ainsi ses économies."

Il nous semble que ce qui précède devrait servir de base en principe à l'émission de toutes débentures. Cependant, nous ajouterons qu'il est nécessaire en plus que le prospectus des compagnies offrant en vente des actions ou des débentures soit très explicite de manière à démontrer la situation financière de la compagnie, car après tout, c'est l'information contenue dans le prospectus qui décide le prêteur à faire l'achat de telles ou telles débentures, et comme pour bien s'entendre il faut bien se comprendre, il devient absolument nécessaire que le prospectus soit clair et précis.

Nous avons devant nous le prospectus de la compagnie "La Machine Agricole Nationale, Limitée", offrant à la souscription publique deux millions de dollars de débentures, et vraiment,



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

nous avons rarement vu un prospectus contenant autant d'informations, mais dans une forme où il est aussi difficile de pouvoir comprendre exactement quelles sont les garanties offertes aux souscripteurs de cette émission.

Dans l'intérêt de nos lecteurs, nous nous permettrons de poser quelques questions, et nous serons heureux de publier dans notre prochain numéro les réponses que les intéressés voudront bien nous faire tenir.

A la première page du prospectus, il est dit:

"Les obligations peuvent être rachetées, en tout ou en partie, à 102 plus l'intérêt accru, à trente jour d'avis, le premier novembre 1921 et à chaque date d'échéance subséquente de l'intérêt."

Devons-nous comprendre par là que ce rachat est à l'option du détenteur d'obligations, ou à l'option de la compagnie?

Dans un autre paragraphe de ce prospectus, il est dit:

"Le Canada construisait en 1911 pour une quinzaine de millions de dollars d'outillage agricole, et il avait recours à l'importation pour environ 25 millions. La Province de Québec seule absorbait le cinquième de ce total."

Où peut-on se procurer les chiffres pour démontrer que la Province de Québec seule absorbait pour environ huit millions de dollars par année de machines agricoles? N'aurait-il pas fallu plutôt dire cinq pour cent?

D'autres clauses se lisent comme suit:

"La Machine Agricole Nationale (limitée) absorbe les Usines Générales de Chars et Machineries moyennant $1,000,000 *d'actions préférentielles et de* $2,000,000 *d'actions ordinaires. Elle conserve dans le trésor* $500,000 *d'actions préférentielles et* $500,000 *d'actions ordinaires. Son capital autorisé est de* $4,000,000.

"La Machine Agricole Nationale (limitée) fait une émission de $2,000,000 *d'obligations garanties d'abord par un actif de* $3,567,194.15, *ensuite par l'actif de la Compagnie de Construction de Montmagny, qui se chiffre à* $200,000, *enfin par les constructions et l'outillage nouveaux évalués à* $650,000.

"Le produit net de cette émission est affecté à payer le passif de la compagnie — $500,000.00 *d'obligations* 1923 *remboursables avant échéance;* $321,000.00 *dus aux banques;* $89,000.00 *de créances diverses;* $60,000.00 *pour le remboursement des obligations de la Compagnie de construction, la balance, déduction faite des frais d'émission, à des constructions nouvelles tel qu'indiqué plus haut et la balance comme capital de roulement."*

Devons-nous comprendre que "La Machine Agricole Nationale, Limitée" a payé pour l'actif des Usines Générales de Chars et Machineries un million de dollars d'actions préférentielles, et deux millions de dollars d'actions ordinaires, et en plus que la Compagnie "La Machine Agricole Nationale, Limitée" a assumé le passif de "Les Usines Générales de Chars et Machineries, Limitée", soit cinq cent mille dollars d'obligations, $321,000 dus aux banques, $89,000 de créances diverses, et $60,000 d'obligations de la Compagnie de Construction de Montmagny.

Une autre clause dit:

"Quand vint la guerre, les Usines Générales adaptèrent une partie de leur outillage aux besoins nouveaux et, de 1915 *à* 1918, *livrèrent pour* $8,000,000 *d'obus et autres fournitures de guerre."*

Le bilan mentionne aussi:

Marchandises d'après inventaire.	$1,054,792.67
Machineries et outillage	901,519.43
Plans, spécifications, modèles, machines et organisation depuis inventaire, suivant évaluation par les ingénieurs F. L. Gagnon et W. Rowlands	979,210.38

Devons-nous comprendre que ces marchandises, d'après inventaire, au montant spécifié, seront toujours une garantie pour les porteurs de débentures ou seront-elles vendues et remplacées par d'autres? Cette somme est-elle appelée à varier? Les prix de cette marchandise ont-ils été calculés au prix coûtant pendant la guerre, ou aux prix qu'elle pourrait être remplacée aujourd'hui?

Les machineries et l'outillage sont-elles des machines et de l'outillage pouvant servir exclusivement aux nouvelles fins de la compagnie, ou comprennent-elles aussi de l'outillage et des machineries qui ont servi à faire des obus et qui nécessitent des dépenses de transformation?

Les plans, spécifications, modèles, machines et organisation depuis inventaire sont-elles des choses pouvant servir entièrement aux nouvelles fins de la compagnie, ou représentent-elles des plans, spécifications, modèles, machineries ayant servi à la manufacture d'obus, et demandant aujourd'hui une nouvelle transformation?

Les ingénieurs F. L. Gagnon et W. Rowlands sont-ils des employés de la compagnie, ou ont-ils des intérêts dans la compagnie?

L'actif de $3,567,194.15 comprend-il tous les immeubles, ou y a-t-il sur les immeubles des hypothèques ayant priorité sur les débentures?

Nous espérons que les intéressés voudront bien nous faire tenir des réponses à ces questions. Nous serons heureux de les publier dans notre prochain numéro.

LES IMPORTATIONS DE BANANES AUGMENTENT

Les importations de bananes ont été beaucoup plus fortes cette année qu'il y a un an parce que les compagnies d'importation ont pu se procurer de l'espace sur les océaniques. L'an dernier le tonnage était accaparé par le Gouvernement pour le mouvement des troupes. Les arrivages à New-York, en novembre furent de 285,125 régimes contre 177,250 régimes il y a un an.

NOUVELLE USINE D'ERAPORATION OUVERTE EN NOUVELLE ECOSSE.

La Graham's Ltd., de Belleville, Ont., a ouvert la dixième de ses usines d'éraporation dans la vallée d'Annapolis, Nouvelle-Ecosse. La dernière à être mise en opération est la succursale de Kentville. La compagnie contrôle à présent soixante usines. Les dix usines de la Vallée d'Annapolis employeront environ 8,000 boisseaux de pommes par jour. Cette firme a acheté en Nouvelle-Ecosse un quart de million de barils de pommes pour l'évaporation et l'exportation.

LES DETAILLANTS DES ETATS-UNIS DEMANDENT 2 CENTS DE MARGE SUR LA VENTE DU SUCRE: ILS DISENT QUE CE CHIFFRE EST ESSENTIEL POUR UN COMMERCE PROFITABLE

Déclarant qu'une marge maximum d'au moins deux cents la livre de profit sur le sucre est nécessaire pour le détaillant dans les conditions présentes et avec les frais actuels d'un commerce, la National Association of Retail Grocers des Etats-Unis a soumis la question au procureur général M. A. Mitchell Palmer. Le message de protestation se lit come suit:

"Il est respectueusement soumis que le profit maximum pour la vente du sucre au détail ne devrait pas être de moins de deux cents par livre, en s'appuyant sur le fait que les frais de la vente au détail sont en moyenne de 17 à 20 pour 100 du prix de vente. Ce ne serait qu'une marge légitime sur votre prix de gros nouvellement établi de 12 à 17 cents et serait en conformité avec le 1½ cent de marge permis par l'administration des vivres alors que le prix de gros était d'environ 9½ cents. Le pourcentage des frais de magasin a suivi le mouvement d'augmentation des commodités.

NOUVELLE HAUSSE PROBABLE DES BALAIS

Le marché des balais manifeste une fermeté considérable et les avis reçus indiquent qu'il y aura une nouvelle hausse au début de la prochaine année sinon avant.

Un manufacturier de l'est canadien soulignait récemment le fait que les augmentations récentes pour les produits de fil de fer constitueraient un des facteurs importants de la hausse. En outre les manches ont haussé récemment ainsi que les clous de broche. Au demeurant les prix élevés demandés pour le maïs à balais sont le plus gros facteur de hausse et la main-d'oeuvre n'en est pas non plus un élément négligeable.

Encore que les rapports du gouvernement indiquent que les envois de blé d'inde à balais ont été plus [illegible] pour les mois de 1919 que pour ceux correspondants de 1918, cela ne prouve pas que les provisions sont plus grandes.

Les manufacturiers ont différé leurs achats de matière première dans l'espoir qu'il surviendrait quelque chose qui amènerait la baisse. Il s'en est suivi que lorsque la récolte de 1919 fut mise en grange les différents manufacturiers se sont dépêchés de donner leurs commandes pour obtenir des provi-

Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile 73
Armour & Co 56
Ames Holden McCready . 3-4-5-6-7
Assurance Mont-Royal 80

Banque d'Hochelaga 78
Banque Nationale . 78
Banque Provinciale . 78
Bennett Limited, Couverture
Bowser 60
Breithaupt Leather Co., Ltd. 20
British Colonial Fire Ins. 80
Beckwith Box Toe . 20
Brodie & Harvie . . 52
Brodeur, A. 52
Brandram Henderson 66

Canada Foundries . 76
Canada Life Assurance Co. 80
Canadian Cons. Rubber 34
Canadian Polishes Ltd. 56
Canadian Salt 51
Cie J. A. M. Côté . . 9
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 80
Chamberlain Medicine 59
Church & Dwight . 51
Children Shoe . . . 30
Clark, Wm. 63
Cluett, Peabody . . . 72
Columbus Rubber Co. 27
Chouinard 42b
Connors Bros. 63
Côté, A. A., & Fils . 42b
Côté et Lapointe . . 52
Couillard, Auguste . 80
Cowan & Co. 61

Daoust, Lalonde & Co. 26
Dominion Canners (Ltd.) 53
Dupont 23
Dowswell Lees . . . 75
Duclos & Payan . . 14
Duffy, J. J., & Co. . 65
Dufresne & Locke . 21

Eddy & Co. 65

Fabrique de Balais de Granby 64
Fairbanks, N. K. . . 64
Fontaine, Henri . . 52
Ford Motor 74

Gagnon, Lachapelle & Hébert 31
Gagnon, P. A. 80
Garand, Terroux & Cie 80
Gendron Mfg. Co. . . 76
Germain 32
Girouard Limitée . . 32
Gonthier & Midgley . 80
Goodyear Rubber Co. 10
Gumms 69
Gutta Percha & Rubber Co. Couverture

Hamilton Stone Couverture

Imperial Tobacco . . 12
International Supply 24

Jonas & Cie, H. . . 58

King Paper Box . . . 25
Kingsbury Footwear 19

Lady Belle Shoe Co. 24
La Prévoyance . . . 80
Leslie & Co., A. C. . 72
Labelle J. R. 33
Liverpool Manitoba . 80

Mathieu, A. 69
Mathieu (Cie J.-L.) 65
Maxwells Ltd. 77
McArthur, Irwin Ltd. 70-71
McArthur, A. 72
Megantic Broom . . 56
Medonald 57
Miner Shoe 22
Montbriand, L.-R. . 80
Montreal Biscuits . 65
Morrow Screw . . . 76

Nova Scotia Steel Co. 76
Nugget Polish . . . 28
National Varnish . . 12

Old City Mfg. . . . 62
Ottawa Paint Co.. Couverture

Packard & Co., L. H. 18
Panther Rubber . . . 8
Paquet & Bonnier . 80
Perfection Counter . 18
Perth Shoe Co., Ltd. 15
Pierson Lymburner . 52
P. Poulin & Cie . . . 52

Ramsay Paint 77
Rena Footwear . . . 28
Robinson, James . . 13
Robson Leather Co . 25

Scholl Mfg. 16
Simms 73
Stauntons Ltd. . . . 77
Still Mfg. Co. 77
Steel Co. 72
Slater Shoe 17
St. Williams Fruit . 54
Sun Life of Canada . 80
St. Lawrence Flour Mills 55

Tanguay, Jos. . . . 30
Tétrault Shoe 11
Trudel & Guillet . . 52

United Shoe 29

Williams Co., J. H. . 76
Western Assurance Co. 80

sions capables de regarnir leurs stocks dépourvus. C'est la raison des envois plus forts que précédemment.

De toute façon, la demande demeure importante, malgré les prix élevés pour cette commodité.

CHEF DES VENTES DE L'APPAREIL HINMAN



E. A. Lockyear

M. E. A. Lockyear, gérant des ventes de H. F. Bailey & Son, Galt, Ont., manufacturiers canadiens de la machine à traire Hinman, fait rapport d'un grand développement de l'organisation des ventes de cette compagnie pendant l'année écoulée. C'est un des hommes les mieux informés en ce qui a trait à l'industrie de l'équipement de fermes du fait qu'il possède une expérience extrêmement vaste. Dès l'âge de dix-sept ans, il entra dans le commerce du beurre et du fromage dans l'Ontario, et suivit plus tard un cours spécial sur la laiterie au Collège Agricole de Guelph où il obtint ses diplômes dans toutes les branches de cette étude. Pendant deux ans il fut employé comme vérificateur pour l'Association Holstein et dirigea ensuite de grosses manufactures de fromage et de beurre. Abandonnant cette ligne il entra dans le commerce de machinerie de ferme à Cathcart, Ont., pour tenir la ligne Empire. Plus tard il fit partie de cette compagnie et fut nommé subséquemment gérant des ventes de la succursale de Montréal. Il y a un an, il entra dans la maison H. F. Bailey. Il s'attend à une grande demande pour la machine à traire Hinman dans les territoires de l'Ouest Canadien.

LIEUTENANT-COLONEL HERCULE BARRE

A sa séance du jeudi, 27 novembre 1919, la Chambre de Commerce Française du district de Montréal a adopté la résolution suivante:

Sur proposition de M. Paul Seurot, secondé par M. Em. Mériot:

"La Chambre de Commerce Française de Montréal est heureuse d'apprendre la nomination de M. le Lieutenant-Colonel Hercule Barré, Chevalier de la Légion d'Honneur, au poste d'Attaché Commercial du Gouvernement Canadien en France.

"Elle voit dans cette nomination, un témoignage d'appréciation du Gouvernement canadien envers M. le Lieutenant-Colonel Barré pour les services qu'il a rendus à la cause des Alliés et le désir du Dominion d'organiser un bureau dont le but sera de faciliter et d'améliorer les relations commerciales franco-canadiennes.

"La Chambre de Commerce française désire que la présente résolution soit insérée aux minutes et qu'une copie en soit expédiée à M. le Lieutenant-Colonel Barré et à la Chambre de Commerce du District de Montréal."

La même résolution a été endossée avec plaisir par la Chambre de Commerce du district de Montréal à sa séance du 3 décembre.

La nomination du Lieutenant-Colonel Hercule Barré est bien vue dans tous les cercles commerciaux, et nous ne doutons pas qu'il saura remplir ses nouvelles fonctions de manière à donner satisfaction aux commerçants du Canada.

Le Lieutenant-Colonel Barré doit s'embarquer la semaine prochaine pour prendre charge de sa nouvelle position.

LE RAPPORT DE SHERWIN-WILLIAMS CO.

Le rapport de Sherwin-Williams Company Limited pour l'année financière close le 31 août et présenté aux actionnaires lors de l'assemblée annuelle, est l'un des meilleurs que la compagnie ait jamais publié, puisqu'une seule fois dans le passé les chiffres actuels furent dépassés.

Ce rapport fait voir que pour l'année, les recettes, avant prévision pour dépréciation et paiements des coupons, se sont élevées à $990,919.03 contre $1,162.06 pour l'année qui a établi le record.

Après qu'il a été prévu à un montant de $125,-830.78 pour dépréciation de $130,070.92 pour paiements des coupons, de $239,750.00 pour les dividendes de priorité et après déduction de $144,497.83 pour taxes à payer au gouvernement, il reste encore une balance de $350,769.50 comme revenu net, ce qui représente le 8¾ pour cent du capital ordinaire.

Le fonds d'amortissement qui était, il y a cinq ans, de $40,000 s'élève maintenant à $216,300.00 pour les cinq ans et l'encaisse et les obligations entre les mains des compagnies fiduciaires se montent à $78,528.38.

Le montant reporté au surplus est de $350,769,-50, de sorte que le surplus actuel s'élève présentement à $2,684,051.88 auxquels il faut ajouter un fonds spécial de réserve de $100,000, soit un total de $2,784,051,188 de disponible pour les dividendes, ou environ 70 pour cent du capital ordinaire.

Le bureau de direction a été élu comme suit: H. W. Cottingham, hon. C. C. Ballantyne, Wm McMaster, W. J. White, C.R., J. W. McConnell, Geo. A. Martin, W. S. Fallis.

M. Cottingham a été réélu président, l'hon C. C. Ballantyne, vice-président; W. S. Fallis a été de nouveau choisi comme directeur-gérant, et J. H. Gordon a été confirmé dans les fonctions de secrétaire- trésorier.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Cie Nationale de Feuillets Mobiles vs Corriveau Advertising Service, $46.
Borden's Farm Product vs J. A. Gauthier, $25.
A. Thibeault vs C. O. Waldron, $24.
E. Demers vs A. Fox, $27.
D. Laplume vs N. Desgroseilliers, $50.
D. Labelle vs G. F. Faust, $72.
P. M. Beaudoin vs J. Therrien, $14.
P. M. Beaudoin vs A. Slabenno, $46.
Gold Medal Furniture Mfg. Co. vs Wm. Schonfield, $47.
H. Lavallée vs R. Lefebvre, $14.
P. A. Desgroseilliers vs A. Heon et al., $71.
L. Plante vs Mme C. E. Jumeau et vir., $20.
G. H. Thimmeur vs L. Forget, $47.
S. Gold vs J. Hobbs, $47.
Soc. Financière Inc. vs A. H. Lavoie, $48.
E. F. Emery vs Hears C. Campton, $50.
Wilson Coal vs J. H. McCombe, $26.
O. Lecours vs West-End Cleanrs, $42.
O. Soucisse vs J. L. Morin, $60.
J. S. Beaudry vs J. Déry, $15.
A. Ferron vs E. Pautrat ,$10.
J. Vanier vs P. Landry, $90.
R. Lavigueur vs J. Brunet, $31.
Parisian Wardrobe, Ltd. vs A. E. Silverman, $76.
E. Vinette vs Jos. Bord, $43.
J. F. Fernet vs E. Benoit, $37.
I. Landry & Fils vs R. C. Sturgeon, $37.
T. Klaman vs A. Carsley, $10.
M. L., H. & P. Co. vs J. G. Leduc, $31.
M. L., H. & P. Co. vs Wm. Kelly, $10.
M. L., H. & P. Co. vs Jas. Hull, $19.
M. L., H. & P. Co. vs N. Brisebois, $31.
Granger Frères, Ltée vs C. Larose, $36.
H. Fortier Co., Ltd. vs J. B. McComber, Lachine, $55.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Ludger Emard vs Félix Brunelle, Montréal, $150.
J. P. Dupuis Ltée vs J. A. Julien, Montréal, $170.
Jos. Sanscartier vs Montreal Loc. Works, Ltd., Montréal, $105.
L. N. Dupuis vs Eug. Boileau, Montréal, $23,000.
Roch Jetté vs Maria Miron, Mme Nap. Marinier, Montréal, $2,000.
Succession J. W. Molson vs Vict. Morin, Art. Mignault, Montréal, $50,000.
J. H. Goulet vs Marie Guérin, Mme J. E. Beaulieu, Rosalie Racette, Mme J. E. Guérin, Salon Rosalia, Montréal, $390.
A. D. McGillis et al. vs Grahams Ltd., Belleville, Ont., $580.
Ada Wingard vs Thos. H. Ryan, Montréal, $3,000.
Arthur Daigneault vs Art. Achin, St-Lambert, $927.
S. Richstone Regd. vs A. Lebo, Montréal, $366.
Mme E. S. Hart vs Succession H. G. Williams, Westmount, $1,070.
Rosina Morrier vs Nap. Loiselle, Montréal, 1ère classe.
Mendel Mallek vs David Weingarten, Montréal, $200.
F. D. Garrett vs North Am. Iron & Metal Co., Montréal, $2,000.
Royal Bank vs D. Labelle, Montréal, $155.
Geo. Millen vs Christy Bell, Montréal, $240.
Z. Pesant vs Succession David Forget, Montréal, $1,646.
Cie H. Fortier, Ltée vs A. Patenaude, St-Jean, $150.
Gunns Ltd. vs O. Hubert, Montréal, $243.
H. Lamontagne, Ltée vs Nap. Duval, Montréal, $194.
A. Ferland vs Eug. Leroux, Montréal, $100.
Cie Terrains Suburbains vs F. Martel, Montréal, $918.
Pelletier & Cie vs Raoul Richard, Montréal, $145.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants, ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

S. Ernlinder vs Mme J. M. McCarthy, 22 décembre, 11 a.m., 1209 St-Urbain, Lalonde.
Jos. Burelle vs Wilf. Bigras, 22 décembre, 11 a.m., 922 Clarke, Lalonde.
Cohen Ltd. vs Nap. Miron, 23 décembre, 10 a.m., 418 Champlain, Brossard.
Cohen Ltd. vs Jos. Robillard, 22 décembre, 1 p.m., 1111 Gertrude, Brossard.
Jos. Lebrun vs Lr Côté, 22 décembre, 10 a.m., 72a Woodland, Brossard.
A. Dufault vs R. Lalarme, 22 décembre, 10 a.m., 232 St-Hubert, Lalonde.
G. N. Beaudoin vs E. Leblanc, 22 décembre, 10 a.m., 110 Parthenais, Lalonde.
J. E. Montpetit vs Théo. Huerst, 22 décembre, 11 a.m., 12 Ste-Zoé, Brossard.
L. Sabourin vs L. Aubin, 22 décembre, 11 a.m., 455 des Seigneurs, Brossard.
Mme V. Prizeau vs Emile Daoust, 22 décembre, 10 a.m., 201 Guy, Brossard.
Omer Mongeau vs Raben Shapiro, 23 décembre, 10 a.m., 151 Dorchester Ouest, Lapierre.
R. Tessier vs Malcome Lemieux, 23 décembre, 10 a.m., 39 Prosper, Morin.
Jos. Rochon vs Jos. Ward & Co., 22 décembre, 10 a.m., 115 Place Youville, Morin.
J. H. Hand vs Ls Major, 29 décembre, 11 a.m., 4 St-Frs d'Assises, Lapierre.
M.-Lse Pilon vs J. G. Laliberté, 22 décembre, 2 p.m., 1545 Notre-Dame Ouest, Desmarais.
E. Desjardins et al. vs François Roy, Jr, 24 décembre, 10 a.m., Rivière des Prairies, Desmarais.
British & Colonial Furniture Co., Ltd. vs D. N. Nicholson, 24 décembre, 10 a.m., 146 Laurier Ouest, Proulx.
Wilder Ltd. vs E. Whitting, 24 décembre, 2 p.m., 5589 Moksland, Proulx.
P. E. Layton et al. vs Chas Guérin, 22 décembre, 10 a.m., 370 Fabre, Morin.
G. Aubertin vs N. Sénécal, 23 décembre, 11 a.m., 221 Préfontaine, Aubin.
Albert Marcil vs Jos. Desrochers, 24 décembre, 11 a.m., 838 Létourneux, Normandin.
J. O. Tardif vs Ulric Matte, 23 décembre, 11 a.m., 1216 Ontario Est, Normandin.
H. A. Caillé vs Mme P. Leclair, 22 décembre, 10 a.m., 87 Parthenais, Brossard.
A. Clément vs Alfred Jacques, 23 décembre, 11 a.m., 24 Guy, Lalonde.
Beaudin Ltée vs Léo. Côté, 22 décembre, 1 p.m., 72a Woodland, Brossard.
Mme J. Dumontier vs Edouard Moreau, 22 décembre, 2 p.m., 362 Châteauguay, Brossard.
Beaudin Ltée vs Lewis Koropsky, 22 décembre, 10 a.m., 246 Dorchester, Brossard.
Wm. Fisher vs Vve Geo. McDonald, 22 décembre, 10 a.m., 622 des Erables, Lalonde.
A. Drouin & Cie vs C. F. Globensky, 22 décembre, 10 a.m., 478 Berri, Brossard.
A. Lafond vs H. C. Duvert, 24 décembre, 11 a.m., 455c, 8ème Avenue, Rosemont, Brossard.
Victor Brosseau vs D. Fortier, 24 décembre, 11 a.m., 869 Drolet, Brossard.
J. Juteau & Cie vs Adolphe Tremblay, 23 décembre, 10 a.m., 1 Maisonneuve, Lalonde.
Jos. Friedman vs Arthur Roy, 24 décembre, 10 a.m., 322 Parthenais, Brossard.
J. B. Valiquette vs Henri Sylvestre, 22 décembre, 11 a.m., 731 Laval, Brossard.
W. Drouin & Cie vs Rosaire Daoust, 22 décembre, 10 a.m., 519 Ontario, Maisonneuve, Brossard.

LA LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
T. P. Allard	Eaton Shoe Market
Adolphe Beauchemin	Larivière & Co.
S. Beaudry	J. H. Gervais
Ernest Beausoleil	C. P. R.
A. Bernier	Commission du Hâvre
B. Bilodeau	Regent Knitting Mills
W. Bonneville	United Shoe Machinery
Charles Charest	M. H. Péladeau
Jos. Crevier	J. J. Payette
Modeste Dagenais	Hormisdas Lapointe
A. Danis	Magloire Dupuis
H. Forest	E. Bernier
Nap. Gagné	J. E. Desmarais
Geo. Gauvreau	Olivier Gélinas
Henri Girard	Montreal Tramways Co.
Chs Godbout	Wilfrid David
J. Hétu	Can. Pacific Ry., Angus Shop
Albert Houle	Consumers Sack Supply Co.
Arthur Lamarche	Can. Pacific Ry., Angus Shop
Alfred Lavoie	Steel Co. of Canada
Albert Lescarbeau	W. K. Trower
S. Marks	Mutual Life Ass.
Omer Meunier	Century Coal Co.
Georges Paterson	Bell Telephone Co. of Can., Ltd.
Joseph Perrault	Médéric Sansregret
Arthur Plouffe	Wilders Furniture Co.
Willie Poitras	Antoine Despatie
Ernest Sigouin	J. Leclair
Edouard Tremblay	Alfred Mercure

Renseignements du District de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA SEMAINE FINISSANT LE 6 DECEMBRE 1919.

HYPOTHEQUES

Dame Léon Mailloux à F. E. Danforth pour $300.00, affectant partie lot 9, Waterville.

Louis Gillick à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour $3,500, affectant lot 1402, quartier sud, et droit de passage d'une partie du lot 1405.

Louis H. Olivier à James S. Mitchell pour $65,000.00, affectant partie lot 1265, quartier sud.

Dame Louis Carrier à Emmanuel Leclerc pour $1,000.00, affectant lots 7a, rang 3 et 7c et 8e rang 2, Compton.

T. T. Delisle à La Banque Nationale pour $8,066.14, affectant lots 16b-266 à 250 inclusivement; 253 à 277 inclusivement; 279 à 302 inclusivement; 334 à 364 inclusivement; 366 à 409 inclusivement; 411 à 469 inclusivement; tous dans le rang 9, Ascot.

T. T. Delisle à La Société de Prêts et Placements de Québec pour $25,000.00, affectant lot 1325 et lots 1247 et 1276, quartier sud.

Arthur Chevalier à Dame Joseph Massé pour $5,000.00, affectant lot 202, quartier centre.

Ludger Cantin et Auguste Charest à Dame Joseph Massé pour $15,000.00, affectant lot 230-4, quartier centre.

QUITTANCES

Dame Léandre Sasseville à Dame Léon Mailloux, hypothèque du 12 octobre 1917.

Joseph Croteau à Georges Auger, hypothèque du 22 avril 1911.

Succession de Dame Augustin Morin à George Morin, hypothèque du 24 septembre 1912.

Mlle E. C. Tétu et al. à Dame F. X. Tremblay, hypothèque du 15 février 1901.

Théode Camirand à Arthur Chevalier, hypothèque du 9 août 1918.

Dame Joseph Massé à Arthur Chevalier, hypothèque du 3 août 1918.

William Ramsay à Ludger Forest et J. W. Grégoire, hypothèque du 11 mai 1910.

Gladden Sisco à Dame A. G. Parsons, hypothèque du 22 juin 1899.

F. C. Cleveland à P. A. Parsons, hypothèque du 17 juin 1904.

Ludger Forest à Dame Octave Demers, hypothèque du 25 novembre 1913.

J. A. Leblanc à J. A. Corbeil, hypothèque du 16 novembre 1907.

Dame Joseph Corbeil à P. M. Corbeil, hypothèque du 17 avril 1915.

J. D. Bush à Napoléon Côté, hypothèque du 19 novembre 1919.

Succession Joseph Paré à Henri Benoit et al., hypothèque du 11 décembre 1914.

Long Bros. et al. à Dame Benjamin Lebrun dit Caron, hypothèque du 2 septembre 1893.

Télesphore Daigle à Alfred Couture, hypothèque du 1er mars 1913.

Mlle Alice Guay à Télesphore Daigle, hypothèque du 5 novembre 1908.

L. T. Beaudoin à T. T. Delisle, hypothèque du 29 novembre 1918.

Codère & Fils Ltée à T. T. Delisle, hypothèque du 17 mars 1919.

Séminaire St-Charles-Borromé à T. T. Delisle, hypothèque du 25 mars 1918.

W. H. Wiggett à Ernest et Rémi Cousineau, hypothèque du 29 juin 1916.

John Edwards à Ludger Cantin et Auguste Charest, hypothèque du 7 juin 1917.

Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à E. D. Kelly, hypothèque du 23 juin 1916.

Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à George Long, hypothèque du 5 juillet 1917 et 12 novembre 1918.

Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à Sherbrooke Cong. of the Methodist Church, hypothèque du 19 novembre 1912.

Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à Thomas Théberge, hypothèque du 7 juin 1918.

E. G. Wiggett à Fred. Parkin, hypothèque du 21 septembre 1914.

M. W. Mitchell à Dame J. H. Bell, hypothèque du 30 novembre 1918.

Thomas Smith à George Edgecombe, hypothèque du 7 mai 1919.

J. A. Stewart à D. W. O'Keefe, hypothèque du 13 octobre 1917.

Dame W. C. Clark à F. J. Fortin, hypothèque du 5 décembre 1916.

Main-levée par R. F. Collins à T. T. Delisle, dégageant les lots 16b-38, 41, 67, 88 et 89, rang 9, Ascot.

Main-levée par O. C. Morisette à Arthur Chevalier, dégageant lot 202, quartier centre.

Main-levée par A. M. et J. K. Edwards à Ludger Cantin, dégageant lot 230-4, quartier centre.

Bail par Arthur Chevalier à Dame J. G. Gagnon, partie lot 205, quartier centre, pour 2 ans, pour $1,248.00 pour le dit terme.

Bail par Dame Edouard Boudreau à Moses Steinfeld, pour 3 ans, pour $900.00 pour le dit terme, aussi avis déclarant le dit bail affectant partie lot 1302, quartier sud.

Avis cadastral par Dame A. G. Parsons, affectant lot N. ½ 5a, rang 5, et lots 6d et 6e, rang 4, Compton.

Dissolution de société par W. B. McCaw et A. C. Bissell sous le nom de "The McCaw-Bissell Furniture Company".

Acte de société par W. B. McCaw et Alfred Avery sous le nom de "The McCaw-Bissell Furniture Company".

Dernières volontés et testament de Dame Narcisse Dudevoir, avec transmission affectant la moitié indivise du lot 20a, rang 2, Compton, légué à sa fielle, Mary Lucy Dudevoir.

Reçu du percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible sur la succession de Narcisse Dudevoir, affectant lot 20a, rang 2, Compton.

Dernières volontés et testament de feu L. A. St-Jean, avec transmission affectant lot 122, quartier centre, légué à son épouse, Juliette Zoé Cimon.

Reçu par le percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible sur la succession de feu L. A. St-Jean, affectant lot 122, quartier centre.

Jugement par V. J. Morisset vs J. C. Gagné pour $65.36, avec intérêt et frais, aussi avis affectant un quart indivisés des lots 1324, quartier sud, et lot 447, quartier est.

Reçu du percepteur du revenu provincial déclarant que les droits sur la succession de feu Isabella M. Short ont été payés.

Reçu du percepteur du revenu provincial déclarant que les droits sur la succession de feu Dame Susanna Short ont été payés.

Dernières volontés et testament de feu W. S. Pocock, avec transmission affectant lot 5a, 6a, rang 4, 6d, 5c et 5d, rang 3, Compton, légué à son épouse, Dame Isabella Lindsay Church.

Reçu par le percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible sur la succession de feu W. S. Pocock, affectant lots 5a, 6a, rang 4, 6d, 5c et 5d, rang 3, Compton.

Transfer par Wilbrod Bibeau à F. X. E. Codère de $975.00 dus par J. P. Brodeur.

Acte de société par Owen Murphy et O. W. J. Murphy sous le nom de "Owen Murphy & Son".

Droit de passage par H. E. Thompson à The Southern Canada Power Co., Ltd., sur lots 319 et 320 Orford.

Droit de passage par Dame G. G. Vallée à The Southern Canada Power Co., Ltd., sur partie lots 34 et 37, Orford.

Droit de passage par H. W. Waite à The Southern Canada Power Co., Ltd., sur lot 39, Orford.

Droit de passage par François Therrien à The Southern Canada Power Co., Ltd., sur lot 35, Orford.

Droit de passage par Clovis Roy à The Southern Canada Power Co., Ltd., sur lot 222, Orford.

Droit de passage par Arthur Arbery à The Southern Canada Power Co., Ltd., sur partie lot 597, Orford.

Déclaration de décès et transmission par Dame J. J. Rule, déclarant que feu John J. Rule est mort le 10 juillet 1911. intestat et que sa succession comprend le lot 5g, rang 10, Ascot, revenant à son épouse, Dame John J. Rule et al.

Reçu par le percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible sur la succession de feu John J. Rulé, affectant le lot 5g, rang 10, Ascot.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

BUREAU D'ENREGISTREMENT, CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 2 au 10 décembre

Vente — Arthur Ls Gélinas à Adolphe Houde.

Donation — Dame Théodule Houde à Adolphe Houde.

Vente — A. Lebrun et P. D. Forest à Alexandre Alain.

Vente — Uldéric Lampron à Thomas Lampron.
Quittance — Percepteur du Revenu à Succ. Vve Jos. Desaunais.
Vente — Josephat Gélinas à Moïse Hubert.
Renonciation — Wilfrid Lafrenière à Succ. Onés. Lafrenière.
Obligation — Chs Ed. Allard à Geo. Levasseur.
Obligation — Thomas Marcouiller à Joseph Lajoie.
Edmond Aucoin à Joseph Grenier.
Obligation — Arthur Lehoux à Grégoire Veillette.
Joseph St-Onge à F. X. Nobert.
Alph. Marcouiller à Dame Benj. Bourgeois.
Vente — Napoléon Lapointe à Wilfrid Lachance.
Vente — Trefflé Guilbert à Dorius Dupont.
Vente — Alex. Collins et al. à Arthur Parent.
Quittance — Shaw. W. & P. Co. à Alfred Pathier et al.
Quittance — J. N. Bourassa à Arthur Lehoux.
Quittance — Alph. Frenette à O. J. Gélinas.
Quittance — Eucher Masse à Jos. Montplaisir.
Echange — Roméo Racine à Sévère Gélinas.
Transport — Sévère Gélinas à Alfred Morin.
Cession de droits successifs — Laura Berthiaume à Adolphe Berthiaume.
Obligation — Dame Jos. Bruneau à Jos. Nault.
Obligation — Ephrem Matteau à Malvina Lavergne.
Obligation — Joseph Goulet à Rév. Edmond Mercier.
Déclaration pour radiation — Alph. Marcouiller.
Déclaration pour radiation — Jean-Bte Pellerin
Déclaration pour radiation — Raphaël Bourassa.
Déclaration sociale — Shawinigan Fish Market.
Vente — Choquette & Lebrun à O. Zéph. Paquette.
Vente — Joseph Léonard à Arthur Renière.
Vente — Hilarion St-Onge à François der Kinderen.
Vente — The Shaw. W. & P. Co. à Octave Beaulieu.
Vente — Philias Déry à Napoléon et Joseph Déry.
Vente — F. X. Lambert à Wilson Mongrain.
Vente — Grégoire Boisvert à Wilfrid Gélinas.
Vente — Grégoire Boisvert à Denis Gélinas.
Vente — Grégoire Boisvert à Louis Gélinas.
Vente — Wilfrid Gélinas à Louis Gélinas.
Vente — Sévère Gélinas à Elzéar Chainé.
Vente — Elzéar Chainé à Cyprien Chainé.
Vente — Fabrique St-Philippe à Emile Poliquin.
Quittance — J. B. Pellerin à Urbain Duchesne.
Quittance — Clara Lavergne à Urbain Duchesne.
Quittance — Geo. Lafontaine à Louis Gauthier.
Quittance — Narcisse Pelletier à Reine Francoeur.
Quittance — A. A. Paquette à Nicolas Huses et al.
Quittance — Uldéric Leblanc à Mike Wynoradnik.
Quittance — Consuelo Drolet à Georges Baril.
Quittance — The Shaw. W. & P. Co. à Jos. et Philémon Trudel.
Quittance — Gédéon Morel à Louis Guirard.
Quittance — Racine & Caron à A. E. Guillemette.
Quittance — Jean Gélinas à Elzéar Chainé.
Quittance — Rose Anna Chainé et al. à Elzéar Chainé.
Quittance — Eméry Massicotte à J. A. Peltier.
Résiliation — Arthur Désaulniers & Philias Pellerin.
Main-levée — Philippe Bourassa.
Bordereau d'hypothèque — Three Rivers Shipyards à Corporation des Trois-Rivières.
Vente — Barbara E. Forsyth à Dame Albert Blanchette.
Vente — David Pratte à Dionis Boisvert.
Vente — Chs Hamelin à Dame Chs Leclerc.
Vente — Guillaume Courtois à Xavier Beaudry.
Quittance — Eva Beauchemin et al. à Nap. Parenteau.
Quittance — Jules Projean à Jos. Lessard.
Quittance — Percepteur du Revenu à Succ. Dina Beauchamp.
Quittance — Dame J. H. Leduc et al. à C. J. Gélinas.
Obligation — Jos. G. Labarre et al. à Benj. Bourgeois.
Obligation — Eudore Deshaies à Dame F. F. Farmer.
Promesse de vente — Honoré Sévigny à Arthur Trempe.
Echange — Alexis et Ernest Blanchet à Jos. Giasson Rivard.
Echange — Harry Ferron et Emile Ferron.

JUGEMENT EN COUR SUPERIEURE

Corporation de Ste-Thècle vs Adjutor Laroche et al., $700.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Donat Cloutier, Cap de la Madeleine vs Alphonse Godon. $17.50.
Ovide Bonin, Cap de la Madeleine vs Ovide Carle, même lieu, $2.00.
Joseph Fortier, Trois-Rivières vs La Cie de Granit Artificiel. même lieu, $59.50.
Hector Aubain, Cap de la Madeleine vs Frs alias Frank Dubois, $25 00.
Joseph René Beaudet, Shawinigan-Falls vs Elisé Morin. même lieu, $76.00.

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Entrepôt de $20,000 pour Thos. Argall, Trois-Rivières. Cet entrepôt servira pour emmagasiner de la peinture et de la machinerie.

2 logements de $6,000 sur la rue Ste-Madeleine, Pont St-Maurice pour Nicolas Chenevert. On est à lever les murs.

Moulin à scie de $100,000 sur la propriété Ogden, pour J. A. Rousseau, Ste-Anne de la Pérade. Le propriétaire est à la recherche d'un bon site sur la rive est de la rivière St-Maurice, au Cap de la Madeleine. Le propriétaire achètera les matériaux dont il a besoin.

DRUMMONDVILLE

Fabrique de $75,000 pour la Butterfly Hosiery Co., Architectes: J. M. Robertson Ltd., 20 rue St-Nicolas, Montréal. On est à lever les murs.

GRAN'MERE

Installation de compteurs électriques de $10,000 pour le compte du conseil de ville. Maire: P. C. Neault. Ingénieur: M. Dubé. La municipalité sera sur le marché pour des compteurs électriques.

LIMOILOU

Addition à un magasin, $1,500, 74, 3ème rue, pour The Quebec Glove Leather Mfg Co. Propriétaire: Alex. Grenier. Le travail sera fait à la journée.

MONTREAL

Deux résidences de $15,000, sur l'avenue Lansdowne, Westmount, pour Isaac Collins, 207 avenue Ash. Le travail sera commencé cette semaine si le temps le permet.

Résidences de $7,000 chacune, à la Ville Modèle dh Mont-Royal pour la Model City Housing Co., Ltd., 304 immeuble Eastern Township Bank, qui s'attend de construire entre 100 et 150 résidences l'an prochain.

Théâtre de vues animées, sur l'avenue Bernard pour Geo. Gladianos, 2498 avenue du Parc. L'architecte n'est pas encore nommé. On s'attend de commencer les travaux le printemps prochain.

Addition de $70.000 à une manufacture, sur la rue d'Argenson pour la Dougall Varnish Co., Ltd., 305 rue des Manufacturiers.

2 résidences de $26.000 sur l'avenue Connaught pour W. T. Trenholme, 150 avenue Brock. On est à lever les murs.

Résidence et garage de $12,000 dans le haut de la rue Belmont, Westmount pour John Watson, 167 rue Wellington. On est à lever les murs.

QUEBEC

Garage, angle des rues de la Couronne et Fleury, pour la Frontenac Realty Co, Gérant: Dr M. J. Mooney, 58 Côte du Palais. Le contrat sera bientôt accordé.

Addition à une résidence, $1,500, 25 rue Aberdeen pour F. Parent. Le contrat a été accordé et les travaux viennent de commencer.

ST-JEAN

Fabrique de soies de $30,000, sur la rue Richelieu pour la Belding Paul & Corticelli Ltd. On est à lever les murs.

ST-HYACINTHE

Fabrique de coton, sur la rue Laframboise pour Roland H. Ballou, 1406 Turks Head Bldg., Providence, R. I. Les travaux doivent commencer immédiatement.

ST-ANICET

Résidence pour Napoléon Dupuis. Les travaux commenceront au printemps.

ST-GUILLAUME D'UPTON

Salle publique de $18,000 pour le compte du conseil de ville. Architecte: L. J. Caron, Nicolet. Des soumissions seront reçues jusqu'au 15 janvier par Théo. Vanasse, St. Guillaume d'Upton. Aucun matériel n'est acheté.

TROIS-RIVIERES

14 magasins de $84.000, sur la rue Royale, pour J. B. Richer, de Trois-Rivières et Joseph Trudel, de Viauville, Montréal. Le site a été acheté.

Patinoir et garage, $80,000, sur la rue des Forges pour J. B. Richer et Joseph Trudel. Le site a été acheté.

Moulins à papier et à pulpe de $6,500,00 sur la rue St-Charles, pour la St-Maurice Lumber Co., 2 rue Notre-Dame. Gérant: R. T. Remsen. Les travaux en brique sont commencés.

200 logements de $600,000, sur la rue St-Maurice pour la Three Rivers Housing Association. Les travaux doivent commencer bientôt.

Boulangerie sur la rue Bonaventure pour L. P. Desaulniers, rue Alexandre complètement détruite par le feu. Elle sera reconstruite immédiatement au coût de $6,000.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 17 décembre 1919.

Il n'y a pas de changement à enregistrer sur le marché local des porcs vivants. Les offres ont été peu considérables et il y a eu une demande continuelle de la part des acheteurs locaux et des ventes de lots de choix ont été faites de $16.50 à $16.75 les 100 lbs, pesés en descendant des chars, la plus grande partie de ces ventes étant faites au dernier chiffre ci-dessus mentionné. Le ton du marché pour les porcs abattus était plus ferme avec une demande améliorée par suite de la température plus froide que nous avons actuellement, et des ventes de porcs légers abattus à la campagne ont été faites de $22.50 à $23, et lourds de $20 à $21, tandis que le stock frais tué à l'abattoir de la ville s'est vendu à $24.50.

Le marché des viandes fumées et préparées n'offre aucun changement digne de mention, les prix sur toutes les lignes restent stables avec un commerce raisonnable passant pour le marché local et celui de la campagne et des ventes de jambons de 8 à 10 lbs ont été faites à 35c la livre; de 12 à 15 lbs, de 33c à 34c et lourds à 32c. Le bacon à déjeuner ordinaire s'est vendu 40c; le Windsor de choix de 42c à 45c, et le bacon désossé Windsor à 45c.

Un bon commerce est rapporté pour le lard, et le marché a été actif avec des ventes de saindoux canadien pur de 29c à 30c la lb. en seaux de bois de 20 lbs et à 28c en tierces.

LE MARCHE DES PORCS MONTE; LE BOEUF PLUS CHER AUSSI

Viandes fraîches — Bien que le marché des porcs ait été plus facile au cours de la semaine, il s'est affermi et des lots choisis se sont vendus de $16.50 à $17.75. Les porcs abattus de choix se sont vendus jusqu'à date $25 le quintal, tandis que le porc abattu à la campagne se vend de $1 à $2 de moins.

Les prix ont considérablement monté pour les divers morceaux du boeuf, les bouvillons et les vaches se vendant plus chers. Les veaux de choix, aussi, se vendent plus chers. La demande sur le marché est très active.

Nous cotons:

Porcs vivants	....	16.75
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	24.00	24.50
Abattus à la campagne	22.00	27.00
Porc frais—		
Gigot de porc (trimmé)	....	0.31½
Longes (trimmées)	....	0.36
Longes (non trimmées)	....	0.32
Epaules (trimmées)	....	0.25
Saucisse de porc (pure)	....	0.24
Saucisse de ferme	....	0.18
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.25	0.26
Quartiers devant	0.15	0.16
Longes	....	0.36
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.14
Hanches	....	0.19
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.19	0.22
Quartiers devant	0.12	0.14
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.22
Chucks	....	0.12
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	....	0.28
Mouton, 45-50 lbs No 1	....	0.18

LES JAMBONS ET LE BACON BAISSENT; LE PORC EN BARIL AUSSI

Viandes préparées — Les prix ont enregistré un déclin sur les jambons et le bacon, les changements se produisant graduellement, et le résultat logique de la baisse des prix des porcs vivants et abattus. La demande pour les deux lignes est de saison, bien qu'elle ne soit pas excessive. Les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins du commerce.

Jambons—		
8-10 livres	....	0.34
Medium, fumé, la livre:		
12-14 livres	....	0.32
14-20 livres	0.31	0.32
20-25 livres	....	....
25-35 livres	....	0.25½
Plus de 35 livres	....	0.25
Bacon—		
Déjeuner	....	0.39
Windsor	....	0.50
Cottage roulé	....	0.29½
Jambons Picnic	....	0.24
Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	....	54.50
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	61.00
Porc heavy mess (brl)	....	50.00
Boeuf plate	....	30.00
Boeuf mess	....	23.00
Porc engraissé aux pois	....	50.00

LE COMMERCE SE FAIT A DES PRIX STABLES; LES VIANDES EN GELEE

Viandes en gelée — Les prix restent fermes sans changement pour les viandes cuites et en gelée, et bien qu'il n'y ait pas une demande considérable pour les diverses lignes, les ventes sont assez bonnes pour la saison. La mincemeat continue d'être stable et se vend très bien, et les prix sont fermement maintenus, surtout pour les meilleures qualités.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.14	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix		0.55
Langue de porc en gelée		0.40
Jambon et langue, la lb.		0.30
Veau et langue		0.23
Jambons, cuits	0.46	0.49
Epaules, rôties		....
Epaules, bouillies		0 44
Pâtés de porc (douz.)		....
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb.	0.15	0.19
Saucisse de porc, pure	....	0.23
Bologne, la lb.	....	0.13

LE MEILLEUR BEURRE DE CREMERIE S'EST VENDU A L'ENCAN A 61c

Les arrivages de beurre hier ont consisté en 1326 paquets comparés à 2,174 pour le même jour de la semaine dernière et 233 pour la même date de l'an dernier. A la vente à l'encan faite au Board of Trade, 800 paquets furent offerts en vente, dont 515 paquets étaient du beurre de crèmerie frais de la meilleure qualité qui s'est vendu à 61c la lb., soit un déclin de 6⅞c la lb. comparé au prix obtenu le 1er décembre pour la même qualité de beurre. Il y avait également 285 paquets qui furent mis en vente, mais comme le prix n'était pas satisfaisant, aucune vente ne fut faite. A part ces offres, le marché a été tranquille et aucun commerce important n'est rapporté, la demande de toutes les sources étant plutôt limitée.

Nous cotons:

Le meilleur crèmerie	0.67	0.67½
Le meilleur courant	0.62	0.64
Bon crèmerie	0.65	0.66
Le meilleur de ferme	0.62	0.63

LE TON DU MARCHE DU FROMAGE EST STABLE

Les arrivages de fromage, hier, ont consisté en 170 boîtes, contre 808 boîtes pour le même jour de la semaine dernière, et 164 boîtes pour la date correspondante de l'an dernier. Le ton du marché reste stable, mais il n'y a pas d'amélioration dans la demande pour les approvisionnements de toutes les sources, et les affaires en général sont très tranquilles avec des cotations difficiles à donner dans le moment.

PEU DE CHANGEMENT SUR LE MARCHE DU SAINDOUX

Saindoux — Le marché n'offre pas de changement important à signaler et il se résume à une diminution du choix, le prix des tierces restant à 29c la lb. La demande est très active, vu que nous sommes à une époque où il se fait beaucoup de cuisine pour les fêtes.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 40 lbs, la lb.	....	0.29
Tinettes, 50 lbs, la lb.	....	0.29½
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0.28¾
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.31	0.32

LE CHOIX DES PRIX DE LA GRAISSE VEGETALE DIMINUE

Graisse végétale — Bien qu'il y ait peu de changement à enregistrer cette semaine sur le marché de la graisse végétale, le choix s'est rétréci un peu, par suite de la base plus facile qui régit le marché du saindoux. Les ventes sont satisfaisantes pour la saison.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.28½
Tinettes, 50 lbs	....	0.28½
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0.28¾
Morceaux de 1 lb., la lb.	0.30	0.30½

LA MARGARINE SANS CHANGEMENT; LES VENTES PEU CONSIDERABLES

Margarine — Le marché de la margarine n'offre pas de changement notable. Les producteurs, en général, ne sont pas satisfaits de leurs ventes. Il semblerait que, quoique le prix du beurre monte continuellement, la margarine ne se vend pas autant que l'on s'y attendait. Les prix sont sans changement, les meilleures qualités, en morceaux, se vendant 38c et 39c la livre.

Nous cotons:

Margarine—		
En morceaux, suivant la en qualité, la lb.	0.36	0.38
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.31	0.34

LE MARCHE DES OEUFS EST FERME

Il n'y a pas de changement important à signaler sur le marché des oeufs. La demande de la part des épiciers et des autres commerçants pour de petits lots pour répondre aux besoins immédiats est bonne, et un commerce actif a été passé dans le gros pour les meilleures qualités.

Voici les prix du gros que nous cotons:

Oeufs strictement frais	0.80	0.90
Choisis	....	0.65
No 1	0.57	0.58
No 2	0.53	0.55

LE MARCHE DES VOLAILLES EST ACTIF

Le seul changement d'importance à signaler sur le marché des volailles préparées a été une autre avance de 1c la lb. dans les prix des dindes, par suite de la demande croissante continuellement pour ces oiseaux, et des ventes de lots de choix ont été faites de 52c à 53c la lb., et pour ceux de qualité inférieure à 51c. Les stocks des autres lignes ont été suffisants pour répondre à tous les besoins et les prix restent fermes. En somme, le marché est actif et il se fait un gros volume d'affaires, par suite de l'approche de la saison des fêtes.

Nous cotons:

Dindes, la lb.:		
Choix	0.52	0.53
Bonnes	0.51	0.51½
Ordinaires	....	0.50
Poulets:		
Choix	0.33	0.35
Bons	0.30	0.32
Ordinaires	0.25	0.29
Oies	0.30	0.32
Canards	0.38	0.42

LE COMMERCE DU POISSON EST AIDE PAR LES JOURS DE JEUNE

Poisson — L'approche des jours de jeûne, dans cette partie de la province de Québec a contribué à améliorer la demande pour les diverses variétés de poisson et l'on fait rapport que le commerce est actif. Les prix de quelques-unes des variétés de poisson frais et gelé, tel que le haddock, la morue, etc., ont été un peu plus faciles. Les huîtres et les crevettes, le poisson fumé et préparé sont en demande active et les prix restent stables.

Nous cotons:

Poisson frais		
Haddock	0.07½	0.08½
Morue, tranchée	0.11	0.12
Morue pour le marché	0.07½	0.08
Carrelets	0.08	0.10
Crevettes	....	0.45
Homards vivants	....	0.40
Saumon (B.C.), la lb, rouge	....	0.30
Maquereau	....	0.17
Poisson blanc	....	0.16
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	0.12	0.13
Filets	0.17	0.18
Bloaters, la boîte	....	2.50
Kippers	2.20	2.40
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest	0.20	0.21
Flétan, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07	0.07½
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.09½	0.10
Saumon de Gaspé, la lb.	**0.24**	**0.25**

Poisson salé		
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs	....	21.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	20.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	18.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	15.00
Morue, sans arêtes (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.20
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.18
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.23
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, baril de 100 lbs	....	16.00

L'EPICERIE

Toutes les raffineries vendent actuellement leur sucre raffiné sur la base de $12 les 100 livres. Le sirop anglais de Lyle a été réduit d'un dollar la caisse. La choucroute et la rhubarbe se vendent moins cher aussi. Les poudres aux oeufs et à flan se vendent plus chères. Le prix des pêches, gallon, a monté également. Une marque de flocons de blé se vend plus chère et il y aura bientôt une hausse d'enregistrée sur l'avoine en paquets. Le jus de raisin de Welch se vend 50c la caisse plus cher pour les grandes et les petites dimensions. Le Castoria a monté, de même la poudre d'ammoniaque. Le chocolat de Baker se vend 40c la livre pour les ¼s. La corde et la ficelle de coton ont subi une hausse. Les cafés de Rio ont baissé de deux centins et les meilleures variétés ont monté d'un centin. Le prix d'une ligne de soupe a été réduit, — celle de Snider. Le ton des peanuts est plus facile, mais en général, la ligne des noix est ferme. Les fruits secs sont actifs et fermes et des stocks arrivent chaque jour sur ce marché. Les pois pour bouillir sont très fermes et leur prix va probablement monter. Le tapioca est un peu plus facile. L'orge, perlé et mondé, est plus ferme. Les ventes de fraises s'améliorent. En général, les marchés sont très actifs sur toutes les lignes.

LA SOUPE SE VEND MOINS CHERE ET LA MELASSE EN BOITE MONTE

Soupe, mélasse — Les prix de la mélasse en boîtes a monté. Voici les nouveaux prix pour la marque Domolco: Boîtes de 2 lbs, $6 la caisse; 3 lbs, $8.25; 5 lbs, $6.80 et 10 lbs, $8.65. La mélasse "Gingerbread", en boîtes, se vend aussi plus chère. Le No 2 se vend $3.85 la caisse et le No 3, $5.

Le prix de la soupe aux tomates Snider a baissé, les boîtes de 16 onces se vendant $1.45 au lieu de $1.85, son prix antérieur.

LA POUDRE A FLAN PLUS CHERE; LES FICELLES DE COTON A LA HAUSSE

Poudre à flan, ficelle et corde — Une avance de prix est annoncée pour la poudre à flan et aux oeufs de la Marque Club, dont les boîtes de 6 onces sont cotées par un marchand de gros à $1.25 la douzaine, et celles de 1 livre à $3.

La corde de coton a monté de même que les ficelles de coton. Le nouveau prix pour la corde de coton de 3/16 pouce est de 78c la lb. et 77c pour les plus gros diamètres. Le prix des ficelles de coton a été considérablement augmenté aussi, 4c ayant été ajoutés aux pelotes de ficelles à 4 brins, mettant leur prix à 78c; les ficelles à 3 brins se vendent 74c et les cônes à 3 brins, 71c et à 4 brins, 75c.

TOUS LES SUCRES SE VENDENT A PRESENT AU MEME PRIX

Sucre — Toutes les raffineries vendent actuellement leur sucre raffiné sur la base de $12. La Canada Sugar Refineries a été la dernière à monter le prix de son sucre raffiné. Il n'y a pas grand chose d'important à signaler sur ce marché, à part que le ton est encore ferme. Les stocks ne sont pas considérables, mais les marchands de gros reçoivent de fréquentes consignation, ce qui leur permet de faire des affaires satisfaisantes, si l'on compare la situation locale à celle de certains autres endroits du continent. Toutes les tendances portent vers la hausse.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	12.00
Acadia, extra granulé	12.00
St. Lawrence, extra granulé	12.00
Canada, extra granulé	12.00
Dominion Cristal granulé	12.00
Glacé, barils	12.20
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	12.60
Glacé, (boîtes de 50 liv.)	12.40
Glacé, 1 livre	13.70
Jaune No 1	11.60
Jaune No 2 or	11.50
Jaune No 3	11.40
Jaune No 4	10.55
En poudre, barils	12.10
En poudre, 50s	12.30
En poudre, 25s	12.50
Cubes et dés, 100 lbs	12.60
Cubes, boîtes de 50 lbs.	12.70
Cubes, boîtes de 25 lbs.	12.40
Cubes, paq. de 2 lbs	14.00
En morceaux Paris, barils	11.85
En morceaux 100 lbs	11.95
En morceaux boîtes 50 lbs	12.05
En morceaux boîtes 25 lbs	12.25
En morceaux cartons 5 lbs	13.00
En morceaux cartons 2 lbs	13.25
Crystal Diamond barils	12.60
" " boîtes 100 lbs	12.70
" " boîtes 50 lbs	12.80
" " boîtes 25 lbs	13.00

LES PECHES AU GALLON MONTENT; LA RHUBARBE BAISSE

Conserves — Les caractéristiques du marché cette semaine sont une hausse du prix des pêches en boîtes et une baisse sur celui de la rhubarbe. Les pêches sont cotées actuellement à $1.50 la douzaine. Il y a un bon mouvement des diverses lignes, si l'on considère la saison.

Nous cotons:

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s	4.85	5.25
Asperges (pointes) canadiennes	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax	1.75	2.85
Fèves, Refugee	1.70	1.75
Blé-d'Inde (2s)	1.62½	1.65
Betteraves, 2 lbs	1.00	1.25
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	1.80	1.85
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins	....	30.00
No 1	....	23.00
No 2	....	20.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s.	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s. doz.	4.00	4.05
" gallon, doz.		16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.75	4.80
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75
Gooseberries, 2s doz.	....	4.65
Gooseberries, 2s (seaux)	....	2.75
Framboises, 20 onces, doz.	....	....
Framboises No 2	3.65	4.00
Pêches, 2½ (sirop clair)	4.80	5.15
Poires, 2s	4.25	4.50
Poires, 2½s	....	5.25
Poires, 2s (sirop clair)	....	1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Boîtes plates, 1 lb., douz.		1.90
Boîtes rondes, 2 lbs, douz.		2.30
Boîtes, 2½s	4.00	4.50
Pruneaux Lombardie	2.00	2.20
Prunes, Reines-Claudes, vertes, 2s.	2.40	2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		2.00
Framboises, 2s	4.50	4.60
Framboises, 2½s		....
Fraises, 2s		4.65

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	2.00
Chums, boîtes de ½s., plates	....	1.20
Sockeye, 48, 1s douz.	....	4.75
Sockeye, 96, ½s douz.	....	2.50
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz., la dz.	4.00	4.30
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	....	2.60
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.75
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.90
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	4.00
White Springs (1s)	....	2.40
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	4.25	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates	....	3.25
Hareng, kippered	2.85	2.90
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.)	....	2.35
Harengs (sauce aux tomates) douz.	....	1.85
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s)	24.00	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1.90

LES PEANUTS PEUVENT BAISSER; LE MARCHE EST ACTIF

Noix — Les conditions actuelles du marché sont plus faciles pour les peanuts de la Virginie. Les fermiers semblent avoir plus de temps et être mieux disposés pour faire leurs livraisons, et les stocks sur le marché sont plus considérables.

La plupart des autres lignes sont fermes, et il y a une grande demande de toutes les sources pour des stocks. De récentes consignations de l'Orient et de New-York ont été considrables, et la distribution se fait sur une grande échelle.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb.	0.28	0.30
Amandes (écalées)	....	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0 26
Chataignes (canadiennes)	....	0.20
Avelines (Sicile), la lb.	0.28	0.30
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	....	0.40

Peanuts (rôties) —		
Jumbo	0.23	0.25
Fancy	0.15	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0.26
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)	0.80	0.82
Noix (espagnoles)	....	0.33

LES MARCHES DES FEVES TRANQUILLES; LES POIS POUR BOUILLIR SONT RARES

Pois et fêves — Le marché des fêves n'est pas très actif, et bien que les stocks soient suffisants pour les besoins immédiats, les approvisionnements en mains sont suffisants pour maintenir la base stable avec un ton ferme comme caractéristique. Les meilleures fêves blanches canadiennes se vendent de $5.10 à $5.40 le boisseau.

Le stock actuel des pois pour bouillir est, dit-on, insuffisant pour répondre aux besoins et, par suite, les prix sont sujets à monter considérablement. De fait, ils ont déjà commencé à s'affermir.

Nous cotons—

Fèves—		
Fèves canadiennes, triées à la main	5.10	5.40
Japonaises	....	5.25
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10	0.12
Lima, Californie	0.17	0.20
Pois—		
Blancs à soupe, le bois.	....	4.00
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs)	7.25	8.00
Pour bouillir, le boisseau	8.00	8.50
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES FRUITS SECS STABLES ET LE MARCHE EXCELLENT

Fruits secs — Le commerce de l'importation est très satisfait, dans certains quartiers du moins, des grosses consignations récentes de pruneaux, abricots, pêches, raisins, etc., qui sont arrivées. Ces fruits nous arrivent meilleurs même que l'on s'y attendait. Les prix sont fermes et stables, et il n'y a rien dans le moment pour indiquer des déclins dans les prix.

Nous cotons:

Abricots, fancy	....	0.36
" de choix	....	0.34
" slabs	....	0.30
Pommes (évaporées)	0.23½	0.24
Pêches (fancy)	....	0.28
Poires, de choix	0.25	0.26
Pelures séchées:		
De choix	....	0.26
Ex. fancy	....	0.30
Limon	....	0.45
Citron	....	0.68
Raisin:		
En vrac, boîtes de 25 lbs,, la lb	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.16
" 1 couronne	0.17½	0.18
" 3 couronnes	0.18	0.18½
" 4 couronnes	0.19½	0.20
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	0.22	0.23
Corinthes, (loose)	0.22	0.25
" grecs, 15 onces	....	0.25
Epepiné, fancy	....	0.17
15 onces	0.21	0.22
Dattes, Excelsior (36-10 onces) paquet	....	0.15½
Farcies, boîtes de 12 lbs	....	3 25
En paquets seulement	0.19	0.20
" Dromadaire (36 -10 onces)	....	0.19
En paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb.	....	0.40
" 2½s, la lb	....	0.45
" 2½s, la lb	....	0.48
" 3¾s, la lb	....	0.50
Figues blanches (70 botes tes 4 onces)	....	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune	....	0.14
Figues espagnoles 28 boîtes de 8 onces	....	3.50
Figues espagnoles (12 boîtes de 10 onces)	....	2.20

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez en — Votre marchand de gros en a.

Church & Dwight
Limited

Manufacturiers

MONTREAL



Usine à sel Windsor, Ont.

Vendez les marques qui ont prouvé leur qualité et solidement établi leur réputation comme " aliments purs. "

Il va sans dire que vous vendez le

Windsor Table Salt
Made in Canada

LE SEL DE TABLE WINDSOR

The Canadian Salt Co., Limited

Pruneaux (boîtes de 25 lbs):	
20-30s	0.33
30-40	0.30
40-50s	0.25
50-60s	0.22
60-79s	0.21
70-80s (boîtes de 25 lbs)	0.20
80-90	0.18½
90-100s	0.17½
100-120s	0.17

PEU DE FOIN EST LIVRE; PLUS DE COMMANDES SONT REÇUES

Foin et grain — Les cultivateurs de cette partie du pays continuent à refuser de vendre aux prix actuels offerts pour le foin et il y a peu d'indice qu'ils finiront par se laisser influencer. Le mouvement est encore limité.

Les prix des grains sont beaucoup plus fermes et des avances de deux centins ont été faites sur l'avoine. Les acheteurs locaux n'ont pas d'orge à offrir.

Foin, paille, grain (prix du gros, par lots de chars):

Foin:	
Bon, No I, tonne de 2,000 lbs	$24.00
Bon, No 2	23.00
Bon, No 3	21.00
Paille	11.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	1.02
No 3 C.W.	1.00
Extra Feed	1.00
No 1 Feed	0.97
No 2 Feed	0.95
Orge:	
No 3 C.W.	....
No 3	....
No 4 C.W.	....

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LA LISTE DES PRIX EST FORTE; ELLE POURRAIT ETRE REVISEE A LA HAUSSE

Epices — La question des empaquetages a causé une certaine inquiétude au commerce, et les difficultés rencontrées pour s'en procurer sont encore plus grandes qu'elles ne l'étaient, les dates de livraison ne pouvant plus être promises par les fabricants. Les ventes ont été assez actives ces dernières semaines.

Nous cotons:

Allspice	....	0.22
Cassia	0.33	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	....	0.85
Crème de tartre (française, pure)	0.75	0.80
Chicorée canadienne	....	0.20
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	....	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.31
Macis	....	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	....	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.35	0 37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Clous ronds, entiers	0.21	0.22

LA MELASSE EN BOITES MONTE; UNE LIGNE DE SIROP BAISSE

Sirop et mélasse — Les prix sont soutenus pour les mélasses de choix. Une avance a été enregistrée sur le prix des sirops en boîtes et cette hausse suit la récente augmentation de la mélasse de choix en tonnes.

Le sirop anglais de Lyle est de nouveau sur le marché et il est coté à $19 la caisse de 112 boîtes, et à $17.50 la caisse de 50 boîtes. Ces prix représentent une réduction de $1 la caisse.

Les perspectives du marché de la mélasse suggèrent des prix plus élevés que ceux en vigueur dans le moment.

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

INVENTIONS
Protégées en tous pays
Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer veuillez communiquer avec nous
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.
PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
Spécialités:
Iron Brew — Cidre Champagne
Ginger Ale — Cidre de Pomme
Cream Soda — Eau Minérale
Lemon Sour — Fraise
Cherry Cream — Orange
Champagne Kola — Siphon, Etc.
35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Exigez cette Marque


Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail
COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Les Fêves cuites au Four

MARQUE SIMCOE

(à la sauce aux tomates)



La vente de la Marque Simcoe est très profitable. *Ne laissez pas diminuer votre stock.*

Il y a dans le moment une bonne demande pour les fêves cuites au four de la Marque Simcoe. C'est un mets riche, nourrissant et délicieux, chaud ou froid — prêt à servir.

La qualité des fêves cuites au four de la Marque Simcoe permet au marchand d'inciter un nombre de plus en plus considérable de clients à en acheter une caisse à la fois.

Dominion Canners Limited

HAMILTON - - CANADA

AVANT DE PLACER VOTRE COMMANDE DE CONFITURES ET DE MARMELADES



n'oubliez pas que la vente des produits St. Williams, cet hiver, brisera tous les records antérieurs.

La grande rareté du sucre et son prix élevé ont forcé des milliers de ménagères à se passer des confitures et des marmelades qu'elles avaient l'habitudes de faire elles-mêmes. Aussi, elles auront recours aux épiciers dont les ventes de ces produits seront plus considérables que celles de toutes les saisons antérieures.

Les confitures et les marmelades St. Williams sont très populaires et elles sont toujours en grande demande partout. Faites uniquement de sucre de canne pur et de fruits bien mûrs et choisis avec le plus grand soin, elles sont à la fois délicieuses et économiques.

Placez votre commande immédiatement pour les fêtes.

Une fois que vos clients auront essayé les produits St. Williams, ils n'en voudront pas d'autres, d'où des ventes répétées pour vous et une source ininterrompue de superbes profits.

ST. WILLIAMS FRUIT PRESERVERS

Limited

SIMCOE et ST. WILLIAMS, Ont.

Distribuées par

MACLURE & LANGLEY

11 rue ST. NICOLAS, MONTREAL



LE BON PAIN

La Farine qui donne un pain de qualité et plus de pain que n'importe quelle autre farine, la favorite des boulangers, c'est la

Farine Fleur de Lis

Blanche et Pure comme le Lis

Fabriquée avec le plus beau blé canadien, elle est particulièrement riche en gluten, lequel donne au pain cette mie longue, élastique, délicate, si appréciée de la clientèle.

Que vous vous serviez d'un pétrin mécanique ou que vous boulangiez à la main, elle vous donnera quantité, qualité et profit.

La FARINE FLEUR de LIS est vendue partout en sacs de 98 lbs., et en barils de 98 et 196 lbs.

ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., Limited
MONTREAL.

Farine Fleur de Lis

L'ANNONCE CI-DESSUS DE LA FARINE "FLEUR DE LIS"

fait partie d'une série qui va paraître, de semaine en semaine, dans tous les journaux de la Province de Québec. Cette publicité va déterminer une forte demande: avez-vous assez de stock en mains pour y faire face?

La Farine "Fleur de Lis" a fait sa marque; elle donne un pain tout à fait supérieur; elle donne plus de pain que n'importe quelle autre farine.

Préparez-vous à répondre à la demande; nous sommes prêts à remplir vos commandes.

Vendue partout en sacs de 98 lbs., et en barils de 98 et 196 lbs.

ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., LIMITED,

MONTREAL

CETTE ETIQUETTE VEUT DIRE UN PROFIT POUR VOUS

Armour's QUALITY PRODUCTS

Placez votre capital dans des marchandises qui se vendent facilement et continuellement. Prenez en stock des marques reconnues pour leur qualité et leur côté recommandable — des marques qui assurent des ventes *répétées.*

Les produits alimentaires portant l'étiquette Ovale Armour sont des produits reconnus dignes de confiance, et il y a un produit Armour pour répondre aux besoins de vos clients les plus difficiles. Les produits de la qualité Armour se vendent rapidement. L'étiquette Ovale d'Armour résout le problème de l'achat — pour vous et pour vos clients.

La succursale Armour la plus rapprochée de chez vous vous fournira tous les renseignements que vous pourriez désirer sur toute notre ligne. La vente des produits Armour est payante.

ARMOUR AND COMPANY

Bureaux généraux et usine à Hamilton, Ontario.

Maisons-succursales: Toronto, Montréal, Sydney, N.-E. St. John, N.-B.

Ces cirages augmenteront vos profits

Poussez la vente de cette ligne de producteurs de profits — tenez en stock la ligne complète — mettez-la en évidence dans votre magasin. Chaque vente vaut des commandes répétées.

Nettoyeurs pour la maison

Le Poli à métal Ideal, le Poli à Métal Klondike, les cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, le nettoyeur Bonnie Bright pour la cuisine et le Poli à meubles Renuall.

Pour l'automobile

Préparation Kleanall pour carrosserie d'auto, préparation Renuall pour capote d'auto et Cire à auto.

Envoyez votre commande immédiatement !

Adressez-vous à votre marchand de gros ou écrivez-nous pour avoir nos prix et nos escomptes.

CANADIAN POLISHES LIMITED

Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LTD.

HAMILTON, Canada.



Nos épingles à linge sont d'un modèle qui les fait rester sur la corde. Et elles le font. Les marchands savent cela, à en juger par la manière que les ménagères les demandent. Faites du meilleur bois, elles ne se fendent pas. De superbes profits et la satisfaction des clientes sont assurés au marchand qui vend ces épingles. Adressez-vous à notre agent le plus près.

AGENTS: — Boivin & Grenier, Québec; Delorme Frère, Montréal; J. Hunter White, St. John, N.B.; H. D. Marshall, Ottawa; Harry Horne Co., Toronto; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; McFarlane & Field, Hamilton, Canada; Pyke Bros., Halifax, N.E.

The Megantic Broom Mfg. Co.

LIMITED

Manufacturiers de Balais, d'Epingles à linge

LAC MEGANTIC, QUE.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

Marque de fabrique



enregistrée

LE PROFIT SUPPLEMENTAIRE DU DETAILLANT

Si vous achetez le tabac Macdonald dans la boîte de 10 lbs. cachetée, vous y gagnez à la longue, vu que vous faites un profit additionnel de 60c à 80c sur chaque boîte.

TABAC EN PALETTES DE MACDONALD

A fumer

BRIER,
INDEX,
BRITISH CONSOLS.

A chiquer

PRINCE OF WALES,
CROWN,
BLACK ROD, (Torquettes),
NAPOLEON.

Agents des ventes:

Nouvelle-Ecosse—Pyke Bros., Halifax.
Nouveau-Brunswick—Schofield & Beer, St. John.
Kingston—D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa—D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto—D. Stewart Robertson & Sons.
Hamilton—Alfred Powis & Son.
London—D. C. Hannah.
Manitoba et Nord-Ouest—The W. L. Mackenzie & Co., Ltd., Winnipeg.
Colombie-Anglaise—George A. Stone, Vancouver.
Québec—H. C. Fortier, Montréal.

W. C. MACDONALD REG'D.

INCORPORATED

MONTREAL



Les Bons Produits

sont les seuls qui permettent aux marchands d'attirer la bonne clientèle. Ce sont les seuls qui font les bonnes et grandes maisons de commerce.

Vous pouvez être certains de rencontrer dans les meilleures maisons d'Epiceries les

Essences Culinaires de Jonas

parce qu'on y sait qu'il est impossible de trouver sur le marché des "Essences Culinaires" supérieures à celles de la marque "Jonas". Leur grand débit fait qu'elles sont de vente plus profitable que les essences de n'importe quelle autre marque. Beaucoup vendre pour multiplier les profits, telle est la règle des commerçants avisés et elle est facile à mettre en pratique avec les "ESSENCES CULINAIRES DE JONAS".

Un autre produit portant la marque "Jonas", remarquable par sa pureté, sa saveur, sa force, c'est la

Moutarde Française de Jonas

Elle a les suffrages de toutes les ménagères qui ne supportent pas sur la table le moindre produit falsifié. C'est un produit sûr pour le marchand et ses clients.

Elle est sous verre en différents modèles qui permettent de faire un étalage attrayant dans le magasin et qui sont recherchés par la clientèle comme articles d'utilité dans le ménage.

La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

est recherchée aussi par toutes les ménagères qui savent apprécier les bonnes choses et aiment à servir des mets bien assaisonnés.

Le Vernis Militaire de Jonas

est encore un article que vous devez avoir en magasin. C'est le vernis par excellence, brillant, adhérant, n'attaquant pas le cuir, mais, au contraire, l'entretenant en parfait état.

Henri Jonas & Cie

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest, Montréal

..."NOUS VOUS TRAITONS EQUITABLEMENT"...

FACTEURS QUI EDIFIENT N'IMPORTE QUEL COMMERCE ET COMMENT LA CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY A AGI EQUITABLEMENT AVEC VOUS DEPUIS BIEN DES ANNEES.

1°—Aujourd'hui, nos prix sont encore même plus profitables pour vous — Par exemple: Vous vendez à 65c aujourd'hui ce qui, avec votre escompte, vous revient à moins de 40c. La dimension que vous vendez 35c vous coûte moins de 21c.

2°—En mettant en évidence le Remède contre la Toux, le Liniment et les Tablettes Chamberlain, vous offrez à vos clients des remèdes d'une valeur éprouvée et qu'ils connaissent très bien depuis plusieurs années par les éloges qu'en font leurs amis et notre publicité *persistante* dans tout le Canada par les quotidiens, les magazines et les journaux d'agriculture. Cette publicité vous aide — et nous aussi.

3°—Les produits Chamberlain ne renferment pas de *Narcotiques*.

PRIX DE LA CHAMBERLAIN MEDICINE CO.

Remède Chamberlain contre la toux, $4.80 la douzaine. Se vend $7.80.

Deux dimensions: 35c et 65c, $2.50 la douzaine. Se vendent $4.20.

Liniment Chamberlain, deux dimensions, même prix que les précédents.

Tablettes Chamberlain, dans de petites bouteilles commodes, $2.00 la douzaine. Se détaillent $3.00.

Donnez votre commande à votre marchand de gros, ou directement s'il ne peut vous en fournir.

CHAMBERLAIN MEDICINE CO., TORONTO

Pensez à Votre Salle à l'Huile

Songez aux nombreuses minutes que vous perdez dans une journée à manipuler de la gazoline et de l'huile, minutes que vous pourriez sauver par l'emploi d'un équipement moderne.
Chaque vente que vous faites vous donne-t-elle un profit ou vos profits s'en vont-ils petit à petit à cause d'une mesure trop forte, de l'huile renversée ou perdue par le coulage, l'évaporation et trop de temps passé à la manutention?

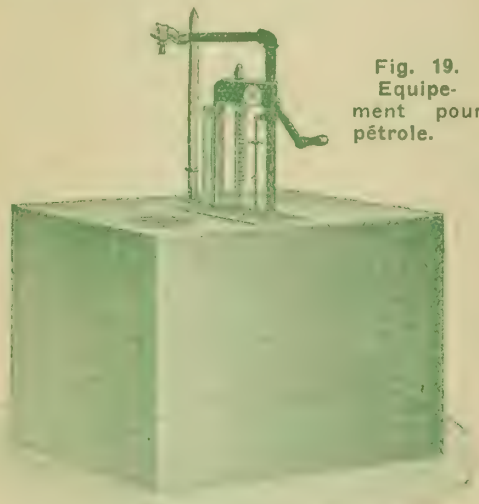


Fig. 19. Equipement pour pétrole.

UNE POMPE
BOWSER
ESTABLISHED 1885
POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

mettra votre commerce d'huile sur une base profitable. Elle est à l'épreuve du coulage et de l'évaporation; elle est précise, commode, absolument propre, jolie et elle sauve beaucoup de temps. Elle vous permettra de vendre plus d'huile avec moins de travail. Pas de perte d'aucune sorte. Pas d'odeur.

Permettez-nous de vous envoyer notre littérature prouvant nos dires.

S. F. BOWSER COMPANY, LTD.
66-68 Frazer Ave., Toronto
Bureaux de ventes dans tous les centres.
Représentants partout.



Fig. 241. Pompe à gazoline "Sentinelle Rouge".

Faites un virement de votre argent 12 fois par année.

UN PLUS GROS chiffre d'affaires, avec des marchandises mises en paquets de belle apparence et de vente facile, est la solution des problèmes de l'épicier d'aujourd'hui. Ses frais généraux augmentent sans cesse — ses marges de profits diminuent sur certaines lignes et dans d'autres ils sont nécessairement stationnaires.



La Graisse Végétale "Easifirst" de Gunns assure la plus grande partie du commerce partout où elle est mise en évidence. Elle possède la qualité pour assurer sa vente. Elle est populaire chez les ménagères qui la connaissent.

Prenez en stock la Easifirst — elle se vend facilement.

Gunns LIMITED

WEST TORONTO



Le CACAO Perfection de COWAN

C'EST le cacao qui donne satisfaction au marchand et à ses clients.

Il est absolument pur, d'un goût délicieux, et d'une force concentrée. Cela veut dire satisfaction et économie pour le client et de bonnes affaires pour le marchand.

Les ménagères peuvent l'employer d'une centaine de manières. Les marchands qui vendent le Cacao Perfection de Cowan reçoivent gratuitement sur demande, une centaine ou plus d'exemplaires du livre de recettes du Cacao de Cowan pour être distribués à leurs clients.

Le Cacao Perfection de Cowan est fait au Canada et il est du goût du peuple canadien. Ceux qui en achètent une fois, reviennent en acheter encore. La demande continuelle assure des ventes rapides avec une bonne marge de profits sur chaque livre que vous vendez.

THE COWAN COMPANY LIMITED,

Toronto.

Il est encore temps de placer votre commande pour les Fêtes

Si vous n'avez pas encore placé votre commande de

CONFITURES

aux

FRAISES,

PRUNES,

FRAMBOISES,

PECHES,

GROSEILLES.



GELEES de

GADELLES ROUGES,

SIROPS de table et d'érable,

CATSUP,

Notre service de livraison rapide vous en procurera à temps pour votre gros commerce des fêtes de Noël et du Jour de l'An.

Le joli empaquetage de nos produits vous permet de faire un superbe étalage de comptoir ou de vitrine qui ne manquera pas d'attirer l'attention de votre clientèle et de vous faire faire des ventes qui vous laisseront une SUBSTANTIELLE MARGE DE PROFITS.

La superbe apparence de nos CONFITURES et de nos GELEES, etc., ainsi que leur goût délicieux en font des desserts on ne peut mieux appropriés pour le temps des fêtes.

Ecrivez aujourd'hui même.

Old City Manufacturing Co., Reg'd.

QUEBEC, Qué.



Mets Préparés de CLARK

Boeuf Salé, Ragoût anglais, Ragoût de queue de boeuf, Saucisse Cambridge, Hachis de boeuf salé, Langue à lunch, Rosbif, Pattes de cochons désossées, Ragout de rognons, Saucisse de Genève, Boeuf à la mode, Langue de boeuf.

QUALITE GARANTIE



Fèves au lard de Clark. Soupes concentrées de Clark. Beurre de peanut de Clark. Viandes en pots de Clark, Dîner bouilli canadien de Clark, Etc., Etc.

Tous de vente facile. ACHETEZ-LES MAINTENANT.

W. Clark, Limited MONTREAL

DU POISSON FRAIS PECHE CHAQUE JOUR

TOUS les matins nos rapides goëlettes à vapeur se rendent au meilleur banc de pêche du monde et reviennent le soir chargées avec la "prise" de la journée. Ce poisson est immédiatement trié et assorti, prêt pour le procédé de préparation et d'empaquetage mis sur le marché portant la fameuse "Marque Brunswick."

Cette annonce est la première d'une série de neuf annonces décrivant les méthodes très modernes employées par la Connors Bros., Ltd., dans la préparation des célèbres aliments marins portant la MARQUE BRUNSWICK. Lisez-les chaque semaine.

CONNORS BROS., LTD.

Black's Harbor, N.B.



PROFITEZ DE NOS PRIX ACTUELS

Les prix auxquels nous vendons nos balais dans le moment constituent pour vous un superbe placement en vue de la hausse continuelle du coût de la matière première.

En plaçant votre commande immédiatement, vous vous protégez contre les hauts prix qui seront prochainement en vigueur et vous avez de plus la certitude d'avoir les meilleures valeurs sur le marché en fait de balais.

Nous disons les meilleures valeurs, parce que tous nos balais sont faits avec le meilleur blé d'Inde au monde à l'aide des machines les plus perfectionnées dans cette industrie.

Nous apportons une attention toute spéciale aux commandes données par la poste.

Notre service de livraison est rapide et il vous donnera entière satisfaction.

Placez votre commande aujourd'hui même.

La Fabrique de Balais de Granby

Granby, Qué.

Il y a un grand nombre de bonnes choses que vous pouvez dire au sujet de Gold Dust. Mais vous n'avez pas à vous arrêter pour les énumérer. Elles sont déjà toutes connues.



FAIT AU CANADA



THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage par les Jumeaux GOLD DUST.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE
117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

Une Bonne Combinaison pour la Vente des "SILENT FIVE" D'EDDY et les Articles en Fibre Durcie d'Eddy.

Les "Silent Five"—les allumettes silencieuses qui ne renferment pas de poison et qui ne présentent aucun danger après avoir servi. Ces allumettes sont bien annoncées et se vendent facilement.

ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY

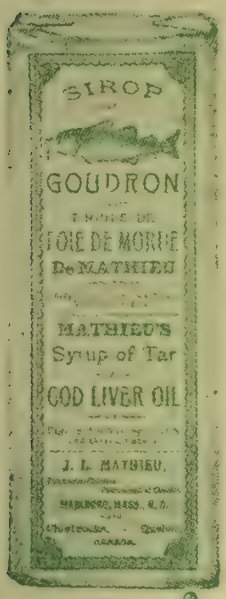
Durables, légers, faciles à nettoyer et à tenir propres. De beaucoup supérieurs aux ustensiles en bois ou en tôle galvanisée. Etaler les articles en fibre durcie veut dire les vendre facilement.

La publicité d'Eddy chez le consommateur crée de plus grandes affaires pour les marchands de partout.

En avez-vous votre part ?

The E. B. EDDY CO., Limited

HULL, Canada.



Le rhume, la grippe et la pneumonie nuisent à votre commerce.

Des clients malades ne sont pas de bons acheteurs. Vous pouvez les remettre en bonne santé en leur vendant le Sirop de Goudron et à l'Huile de Foie de Morue de Mathieu.

Le Sirop de Goudron et à l'Huile de Foie de Morue de Mathieu est un remède ayant une grande renommée. Ses propriétés curatives souveraines sont reconnues partout. Le marchand qui suggère son usage le vend facilement.

L'avantage de ce remède c'est qu'il vous fournit l'occasion de rendre à vos clients un service qui sera grandement apprécié. Placez une commande d'essai et commencez immédiatement à faire ce commerce supplémentaire profitable.

Donnez votre commande aujourd'hui.

La Cie J. L. Mathieu

PROPRIETAIRE

Sherbrooke, Qué.

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.
Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes fait une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.
Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINTY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de
PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.
Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.
Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

The Montreal Biscuit Co.

FABRICANTS DE BISCUITS ET DE CONFISERIES.
MONTREAL



Nous vous présentons nos souhaits sincères d'un Joyeux Noël et d'une Nouvelle Année très prospère.

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 17 décembre 1919.

Des prix plus élevés sont en vigueur sur plusieurs lignes et ces avances affectent le treillis à volailles, les machines à laver, les essoreuses, les scies passe-partout, tous les genres de boulons, les écrous ainsi que les vis à carrosserie. Les pentures suspendues et à vis se vendent plus chères aussi. Le prix des barattes-baril a été augmenté également. Le câble de sisal a baissé, tandis que le câble de coton se vend beaucoup plus cher. Les produits du plomb sont très fermes, car le plomb en saumon et le fer-blanc brut se vendent tous deux plus chers cette semaine. Le cuivre a monté aussi et le spelter ainsi que l'antimoine se vendent beaucoup plus chers que la semaine dernière. Le commerce du gros est particulièrement actif en ce moment et les tendances de presque toutes les lignes portent vers la hausse. La difficulté que l'on éprouve à se procurer des stocks suffisants devient de plus en plus grande. En même temps, les articles pour le commerce des fêtes sont en grande demande.

LE TREILLIS, LES MACHINES A LAVER ET LES ESSOREUSES MONTENT

Treillis, machines à laver — Des prix plus élevés sont en vigueur pour le treillis à volailles. Les nouveaux escomptes sont les suivants: mailles de 2 pouces, canadien, liste nette; mailles de 1 pouce, liste plus 2½ pour cent; Américain, mailles de 1 et 2 pouces, liste plus 2½ pour cent. Une avance est aussi en vigueur sur les machines à laver et sur les essoreuses: de $1.50 à $10 par machine, liste, et suivant que la machine est actionnée à l'électricité, à la main ou autre forme de pouvoir. Les prix des essoreuses ont monté aussi. Voici quelques-uns des nouveaux prix: Royal Canadian, la douzaine, $92.80; Easy, $99.80; Rapid, $90.80; Crest, $88.80; New Eureka, $79; Eureka, 11 pouces, $71.40; Bicycle, $109.30.

LES SCIES PLUS CHERES; DE MEME QUE LES BOULONS

Scies, boulons — Les scies passe-partout se vendent plus chères cette semaine, l'augmentation se chiffrant à environ 15 pour cent, pour les variétés plus communes et de 5 à 7½ pour cent pour celles de la meilleure qualité. Une hausse d'environ 10 pour cent a été faite sur les boulons et les écrous, et cette augmentation s'applique aux vis et boulons de bouts pour carrosserie de voiture.

LES PENTURES PLUS CHERES: DE MEME QUE LES BARATTES

Pentures, barattes — Les prix ont monté pour les pentures suspendues et à vis, l'escompte actuel étant de 25 pour cent du prix de la liste, quand il était de 35 pour cent auparavant. Les barattes-baril se vendent plus chères aussi. L'escompte actuel de la liste est de 7½ pour cent, contre 17½ pour cent avant.

LES PELLES ET LES LOUCHES PLUS CHERES

Pelles, louches (scoops) — Le prix des pelles et des louches a monté. L'avance, la douzaine, pour les diverses dimensions au-dessus du No 2 a été de 25c la douzaine. Elle est présentement à 35c la douzaine de plus.

UNE FERMETE ET UNE ACTIVITE CARACTERISENT LE MARCHE DES POELES ET DES ACCESSOIRES

Poêles et accessoires — Les manufacturiers font encore beaucoup de livraisons de plusieurs lignes de poêles et pour les ranges et les fournaises, le marché continue d'être actif. Naturellement, les prix sont très fermes, et certains suggèrent qu'il y aura d'autres avances encore. Les accessoires sont très actifs, aussi, surtout les nickelés et les vernissés. Le ton est très fort.

ENCORE DES VENTES ACTIVES DE BROCHE ET DE CLOUS

Clous et broche — Le marché canadien, dit-on, reçoit de meilleurs approvisionnements de clous que certaines sections du commerce des Etats-Unis. Le commerce semble ici recevoir des stocks raisonnables et bien que les prix soient fermes, ils se maintiennent encore à $5 le baril, ce prix s'applique également aux clous découpés. La demande est encore considérable. Les produits de la broche, aussi, sont très actifs pour cette saison de l'année, la broche d'acier polie étant soutenue à $5.25 les 100 livres.

LE CABLE DE SISAL BAISSE; CELUI DU COTON MONTE

Câble et cordage — Les prix ont été réduits sur le câble de sisal et le manille anglais et Beaver. Les prix actuels sont: Manille pur, 31c la livre; manille anglais et beaver, 26c et le sisal, 22½c la livre. Le câble de coton a monté et la base actuelle est: 3 1 16 pouces, la livre, 81c; ¼ pouce et plus, 80c.

LES AFFAIRES SONT BONNES POUR LA GAZOLINE ET L'HUILE

Gazoline et huile de charbon — La demande pour la gazoline et l'huile de charbon est, dit-on, bonne, et les prix demeurent sans changement pour ces deux lignes. L'huile, suivant sa qualité, se vend de 22 à 25 cents le gallon, tandis que la gazoline à moteurs se vend 33 cents le gallon.

LES TOITURES MONTENT DE 5c LE CARRE

Toitures — Une avance de 5 cents a été enregistrée sur le prix des toitures. Quelques-unes des lignes affectées sont les suivantes: Everlastic, la double, $1.85 le carré; 2 doubles, $2.20 le carré; 3 doubles, $2.55 le carré; Panamoid, 1 double, $1.75 le carré; 2 doubles, $2.05 le carré; 3 doubles, $2.40 le carré.

LES STOCKS DE TOLES DIMINUENT: PRESQUE N'IMPORTE QUEL PRIX DEMANDE

Feuilles et plaques — On peut dire que la situation des tôles est telle que les stocks sont presque tous épuisés; les stocks que l'on pouvait avoir sont très diminués ainsi que le tonnage et par suite, il est presque impossible de donner ici des cotations bien définies. Des primes sont payées pour les stocks que l'on peut se procurer.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.90	6.20
Calibre 12	5.95	6.25
Calibre 14	6.00	6.30
Calibre 16	6.10	6.40
Calibre 18-20	6.55	6.70
Calibre 22-24	6.70	6.75
Calibre 26	6.70	6.80
Calibre 28	7.00	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	9.00
Calibre 28	8.85
Calibre 26	8.75
Calibres 22 et 24	8.40
Calibre 16	8.00
Calibre 18	8.25
Calibre 20	8.25

Tôle anglaise:

Calibre 28	10.00
Calibre 26	9.75
Calibre 24	8.15
Calibre 22	8.80
Calibre 18 et 20	8.60

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

UNE DEMANDE ACTIVE POUR LE FER ET L'ACIER

Fer et acier — Il y a encore une demande active pour le fer et l'acier en barres, et le ton est très ferme. Aucun changement n'a été fait au cours de la semaine et bien que les stocks ne soient pas du tout excessifs, ceux qui sont placés à la disposition des jobbers sont suffisants pour leurs besoins.

Nous cotons:

Acier doux	4.05
Acier à machinerie, fini fer	4.10
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5 00
Acier à pneus	4.25
Acier à bandes	4.05
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0 22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3 00
Fer raffiné, les 100 lbs	4.90

LA SOUDURE PEUT MONTER; LES PRODUITS DU PLOMB PLUS FERMES

Produits du plomb — Par suite des prix plus élevés en vigueur actuellement pour le plomb en saumon, ainsi que pour le fer-blanc, il semblerait que la soudure sera revisée à la hausse si ces avances continuent. En attendant, le ton est plus ferme, et cela s'applique, aussi, aux divers autres produits du plomb.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré la lb	0 12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb extra	
Soudure, garantie, la lb.	0 37½
Soudure, strictement, la lb.	0.35½
Soudure, commerciale, la lb.	0.33½
Soudure, wiping, la lb.	0.30½
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0 38¾
50.60	0 41½
Zinc en feuilles, casks	0.16
Zinc en lots brisés	0.16½

TUYAU DE FER

Standard Buttweld

Les 100 pieds.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
⅛ pc...	$ 6.00	$ 8.00	$.....	$.....
¼ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
¾ pc...	4.53	6 66	5.13	7.26
½ pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
¾ pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
1¼ pc...	15.07	19 32	17.37	21 62
1½ pc...	18.01	23 10	20 76	25 85
2 pc..	24.24	31 08	27.94	34.78
2½ pc...	38 90	49 72	.....	.....
3 pc...	50.87	65 03	.....	.....
3½ pc...	64.86	81.88	.....	.....
4 pc...	76.85	97.01	.....	.....

Standard Lapweld.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	$27.94	$34.78	$31.64	$38.11
2½ pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3½ pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4½ pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

LE FER-BLANC, LE PLOMB, LE SPELTER, LE CUIVRE, TOUS PLUS FORTS

Métaux en lingot — Les marchés en général sont plus forts, et ceci s'applique au plomb en saumon, au fer-blanc, au spelter, au cuivre et à l'antimoine.

Cuivre — Un nouvel affermissement a été enregistré sur ce marché, et de nouveau les tendances portent vers la hausse. L'électrolytique est cotée à 24½c et le casting à 24c la livre.

Fer-blanc — Les marchés de Londres ont monté de 10 livres la semaine dernière. La situation locale est plus ferme, et les prix cotés sont de 60c la livre.

Plomb — Un commerce considérable a été passé sur ce marché. Les prix sont montés encore. Prix local: 8½c.

Spelter — Ce marché est plus fort aussi et les prix cotés sont actuellement de 10½c la livre.

Antimoine — Il y a de belles perspectives pour ce métal, déclarent les importateurs. La base du prix est plus ferme de nouveau à 11½c la livre pour l'anglais et 11¼c pour le chinois.

Aluminium — Sans changement à 33c la livre.

LA PEINTURE

Les prix du marché pour l'huile de graine de lin sont plus élevés à cause de la rareté des approvisionnements de lin, et avec $2.47 le gallon le bas niveau pour les barils simples d'huile brute. Les tendances portent vers la hausse, car les stocks de graine sont limités et les broyeurs ne s'attendent pas à un soulagement immédiat. Certains s'attendent à des prix plus élevés, et déclarent que ceux qui achetèrent autour de $2 le gallon sont bien heureux. On éprouve également de la difficulté à se procurer des stocks suffisants de térébenthine. Les shellacs se vendent 50c plus chers. Les peintures mélangées sont très fermes, et le ton du mastic et du blanc de plomb dans l'huile est ferme. Des vitres sont offertes par les fabricants belges, et cela aura, probablement, un peu plus tard, un bon effet sur ce marché. Les commandes du commerce pour la livraison du printemps sont, dit-on, très considérables.

L'HUILE SE VEND PLUS CHERE; LA SITUATION EST DIFFICILE

Huile de graine de lin — Les marchés ont subi une autre hausse au cours de la semaine, et la base du prix pour l'huile brute, sur la base des lots d'un seul baril, est de $2.47 le gallon. Nous sommes à l'époque de l'année où les fabricants de peinture en emploient une grande quantité pour la fabrication, et personne ne semble disposé à vendre, et en lots d'un seul baril seulement. En ce qui concerne les stocks de graine du Canada, il y a peu de probabilité d'amélioration en ce moment, déclarent les marchands. Le seul espoir réside dans la graine de l'Argentine, et si les perspectives sont aussi favorables pour les prochaines semaines qu'elles le sont actuellement, on dit que la récolte y sera très considérable. Toutefois, l'effet de cette récolte ne se fera pas sentir au Canada avant plusieurs semaines et l'huile peut monter encore en attendant. Deux mois s'écouleront probablement avant que l'arrivée de la graine du Sud soit un facteur réel sur ce marché. Les approvisionnements de l'Ouest déclarent plusieurs, ne sont pas beaucoup augmentés dans le moment.

Nous cotons:

Brute—	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	2.47	2.50
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils	2.49½	2.52½
5 à 9 barils	....	....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

IL N'EST PAS FACILE DE SE PROCURER DE LA TEREBENTHINE

Térébenthine — Les stocks sont très rares, et les tendances sont encore fermes. Les jobbers et surtout les fabricants de peinture sont actuellement intéressés dans la perspective des approvisionnements pour eux-mêmes, et la quantité de stock qui arrive, et que l'on peut se procurer, est très limitée. Dans certains cas, l'on peut se procurer des lots de baril simple, mais ceux qui les détiennent ne sont pas très disposés à les vendre.

Nous cotons:

Térébenthine—	Gal	Imp.
De 1 à 4 barils	2.35	2.45
Par petits lots	....	2.65
(Empaquetage extra)		

LES MASTICS SE VENDENT ACTIVEMENT; LES VITRES ETRANGERES COMMENCENT A ARRIVER

Mastic et vitres — Le mouvement du mastic est très actif en ce moment, et le marché, bien que sans changement, reste ferme. Les prix sont donnés plus bas.

Il nous est arrivé, dit-on, des vitres de Belgique, et en dépit des dommages faits par la guerre dans l'un des centres producteurs les plus importants de ce pays, des stocks sont offerts au commerce canadien en quantités de plus en plus grandes. Ces offres comprennent des glaces et des vitres et certains se demandent, en vue de la situation américaine, si ces offres et la vente de ces vitres belges n'auront pas, tôt ou tard, un effet salutaire sur la base du prix au Canada. En attendant, le commerce est actif et les prix n'ont pas subi de changements.

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	6.30
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.35	10.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

DE GROSSES COMMANDES DE PEINTURE SONT PLACEES ET LE TON EST FERME

Peinture préparée — Les commandes données pour de la peinture sont très considérables et quelques manufacturiers se demandnt si cela continue, comment ils vont s'y prendre pour les remplir toutes. Les fabriques sont très occupées dans le moment et travaillent sans arrêt. Il y en a qui ne s'attendent qu'à une base ferme pour les peintures préparées, et avec tous les facteurs qui contribuent à maintenir la base élevée et avec l'affermissement des matières premières et même leur hausse, l'on ne peut s'attendre à un déclin des prix.

LE BLANC DE PLOMB EST FERME SOUS L'INFLUENCE DU PLOMB EN SAUMON

Blanc de plomb dans l'huile — Le ton du marché est ferme. Avec l'huile de graine de lin aussi chère et le marché du plomb en saumon plus ferme, il ne saurait y avoir de fléchissement dans la base, et l'on commence à se demander si le plomb ne montera pas encore, vue que l'on rapporte une exportation considérable de plomb en saumon et de plomb dans l'huile. Les prix restent à $16.50 les 100 lbs pour les lots de 5 tonnes; $17.35 les 100 livres pour les lots d'une tonne et $17.35 les 100 en plus petites quantités.

LES SHELLACS SE VENDENT PLUS CHERS: CINQUANTE CENTS LE GALLON

Shellacs — Le prix du shellac a encore monté. L'avance est de cinquante centins le gallon et elle s'applique au shellac orange et au blanc. Les marchés de la gomme sont très fermes et les prix sont sujets à monter dans un avenir immédiat.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1	$1.50 $2.00
Huile de banane, gall.	$3.50 $7.00

f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre	0 11 0 12

Couleurs (sèches)	la livre
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11 0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15 0.17
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08½ 0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17 0.19
Vert Chrome, pur	0.19 0.35
Chrome jaune	0.25 **0.41**
Vert Brunswick, 100 lbs	0 10 0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½ 0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½ 0.15
Ochre d'Or, 100 livres	0.08 0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils	0.04 0.04½
Ochre jaune, barils	0.03½ 0.05½
Ochre français, barils	0.06 0.10½
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½ 0.03½
Rouge Super Magnetic	0.05
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23 0.30
Rouge Indien	0.30 0.36
Jaune chrome, pur	0.53 0.55
Ochre d'or, pur	0.30 0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25 0.29
Verts, purs	0.28 0.38
Terres de Sienne	0.34 0.36
Terres d'Ombre	0.34 0.36
Bleu Ultra-marin	0.45 0.50
Bleu de Prusse	1.00 1.02
Bleu de Chine	1.00 1.02
Noir fin	0.35 0.37
Noir ivoire	0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38 0.40
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss, C. P. C.	5.75
Email "Blanc",B-H	6.90
Mooramel	7.00

Vitre Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%
Escompte à la feuille, 5%.
Comptant, 2 pour cent.
f.a.b. Montréal.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 20 pour 100
Livraison en ville, 25 pour 100
f.a.b. Montréal

AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE

Avis est par les présentes donné que James Goddard, des cité et district de Montréal, dans la province de Québec, soldat de retour du front, s'adressera au Parlement du Canada, à sa prochaine session, afin d'obtenir un bill de divorce d'avec son épouse, Lilian Frances Goddard, pour cause d'adultère.

JAMES GODDARD.

Daté à Montréal,
le 10 octobre,
A. D. 1919.

UN IMPORTANT DEVELOPPEMENT DANS L'INDUSTRIE DE LA PEINTURE

Progrès remarquable de la McArthur, Irwin, Limited, une maison de peinture établie depuis longtemps à Montréal.

EN 1842, lorsque feu John McArthur et ses associés fondèrent la maison qui est connue aujourd'hui sous le nom de McArthur, Irwin, Limited, ils adoptèrent une politique bien définie de progrès. Que cette politique ait été fidèlement suivie depuis la fondation de la maison est amplement prouvé par le développement de ce commerce, qui d'un petit magasin est devenu l'importante maison actuelle.

La fabrication des peintures et des produits de la peinture n'est pas le seul objet de la compagnie, mais comme toutes les autres branches de son commerce la vente de sa peinture a été développée par des experts comme une industrie particulière. Par suite, les ventes ont augmenté par sauts et par bonds, et développement après développement sont devenus nécessaires.

L'histoire de la McArthur, Irwin, Limited, est celle d'un vieux commerce, solidement établi et fondé avec soin. C'est une histoire qui devrait être écrite en deux chapitres, qui raconteraient les phases d'un progrès constant, d'abord sous l'ancien régime et par les vieilles méthodes, et à présent sous la direction d'hommes plus jeunes et du type moderne agressif.

Les fondateurs de la maison adoptèrent, comme moyen pour augmenter leurs affaires, la production exclusive de peintures de haute qualité. A cette production, ils ajoutèrent un service aussi parfait qu'il était possible de donner. En dépit de nombreuses difficultés, ils arrivèrent à fabriquer un produit qui s'est acquis un renom enviable pour sa qualité digne de confiance. Et cette fabrication d'un produit de première qualité et des méthodes d'affaires scrupuleusement honnêtes et équitables leur valurent le gros commerce qu'ils font présentement.

Le facteur le plus important dans la production de la qualité dans un article fini est la qualité des matières premières avec lesquelles il est fait. Pendant nombre d'années, la McArthur, Irwin, Limited, importa ses matières colorantes, ses produits chimiques, ses couleurs sèches, son blanc de plomb et ses autres produits similaires servant à la fabrication de ses **Peintures Crown Diamond.** Aucune dépense n'était épargnée pour obtenir ces matières premières de la meilleure qualité possible et des acheteurs étaient envoyés dans toutes les parties du monde. Toutefois, il n'y a qu'un seul moyen de s'assurer de la qualité de toutes ces matières premières, c'est de se les procurer d'abord et ensuite de les préparer sous votre surveillance personnelle. C'est ce que fit la McArthur, Irwin, Limited. Elle se procura des formules et des procédés de fabrication, et des experts furent ajoutés au personnel de l'organisation sans cesse grandissante.

De temps en temps, à mesure que l'exigeait l'expansion des affaires, le capital-actions de la compagnie fut augmenté. L'accroissement rapide de ces dernières années est bien illustré par le fait qu'en 1912, lorsque l'organisation fut effectuée, la capitalisation était portée à $380,000 — aujourd'hui, elle est de $1,000,000. Cette énorme augmentation du capital est devenue nécessaire par suite de l'établissement de plusieurs fabriques pour la fabrication de produits chimiques, de couleurs sèches, blanc de plomb, etc.

C'est en grande partie à M. John Irwin, le vice-président et le directeur-gérant, que la compagnie doit ses rapides développements. C'est un homme d'affaires énergique et d'un optimisme inaltérable. Il a l'heureuse faculté de transmettre son énergie et son optimisme aux gens qui travaillent avec lui et un don pour ainsi dire inné chez lui de choisir exactement l'homme le mieux approprié à l'emploi qui lui est confié. Il s'est entouré d'un personnel loyal, animé de la confiance qui fait réussir et qui s'efforce chacun de son côté de faire sa part pour maintenir le bon renom de tous les **Produits Crown Diamond.**

M. Irwin est un homme intéressé dans bien des industries. Outre sa maison la plus importante (McArthur, Irwin, Ltd.), il est le président de la Parker, Irwin, Ltd., de Montréal, fabricants de ciments à caoutchouc, bouts rapportés, cirages à chaussures, etc.; vice-président de la Davies, Irwin, Ltd., Montréal, raffineurs et blanchisseurs de cires, importateurs et exportateurs d'huile;

Vice-président de la Laporte, Irwin, Ltd., Montréal, fabricants de peroxide d'hydrogène et de blanc fixe;

Vice-président de la Miller Extracts Ltd., Millerton, N.B. Les seuls manufacturiers au Canada d'extrait de sapinette du Canada;

Directeur de la Standard Amusement Co., Montréal.

La dernière addition à la liste des industries de la McArthur, Irwin, Limited, et une industrie qui aura une grande importance pour la qualité des **Produits de Peinture Crown Diamond,** c'est la nouvelle usine pour la corrosion du plomb que l'on vient d'établir à Outremont. Cette usine est, dit-on, la fabrique du genre la mieux dirigée et la plus pratique en Amérique.

Cette fabrique a été construite sous la surveillance personnelle de M. R. H. Monck, et elle sera en opération sous sa direction. La haute efficacité et la qualité remarquable du produit sont dues à la grande expérience et aux connaissances techniques



M. John Irwin

de M. Monck. Ce dernier reçut son éducation primaire au King's College, de Londres, Angleterre, dans les laboratoires de recherches de la Sherard Cooper Cole, de Londres, Angleterre. Plus tard, il fit une spécialité de la technique de la production du blanc de plomb.

La méthode de corrosion du plomb suivie à l'usine McArthur, Irwin, suit fidèlement le principe du procédé connu sous le nom de "Vieux procédé hollandais" dans lequel procédé la réaction des acides et des gaz se fait en grande partie en dehors de la vue et sous aucun contrôle. La différence dans le procédé McArthur, Irwin, assure ce contrôle parce que chaque opération est faite sous une observation directe. Une visite à l'usine est très instructive sur la fabrication des pigments à peinture et elle aide à se rendre compte comment la compagnie peut garantir absolument la haute qualité uniforme de son produit.

D'abord, le meilleur plomb en saumon de la Colombie Anglaise est raffiné dans des fournaises d'une construction spéciale et fondu en lamelles minces pour que la plus grande partie de leur surface soit soumise à l'action des acides et des gaz dans la chambre de corrosion.

La chambre de corrosion est une immense pièce en béton solide. De gros monceaux de lamelles de plomb sont disposés dans cette pièce de manière à ce que l'air, les acides et les gaz puissent circuler librement autour de toute cette masse de plomb. L'oxygène extrait de l'air, l'acide acétique et le dioxide de carbone tels que produits par le carbone pur et l'air, agissent sur les monceaux de lamelles de plomb les réduisant à un état demi-liquide. Cette substance est pompée dans des réservoirs-filtres très hauts et la plus grande partie possible de l'acide libre est extraite et le reste de la pulpe du plomb est prêt pour les grosses presses filtreuses en bronze.

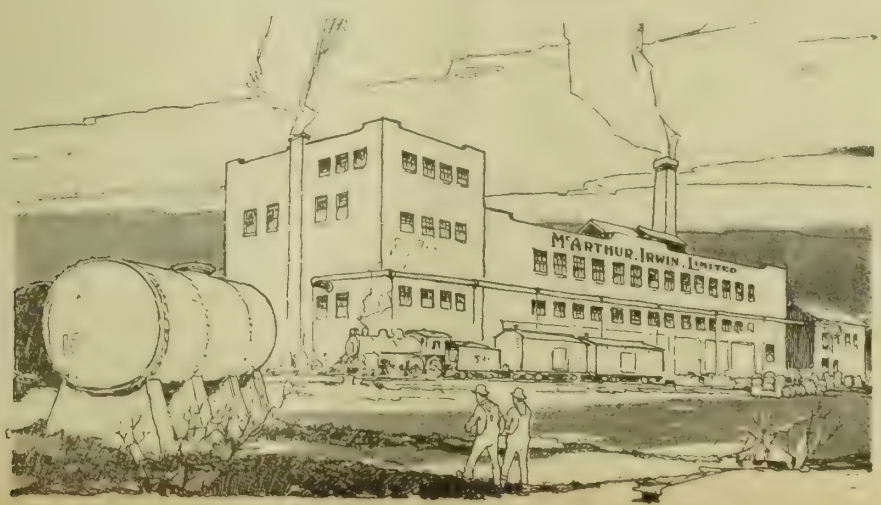


M. R. H. Monk

Les presses-filtreuses exercent une pression hydraulique sur la pulpe du plomb, faisant disparaître toute trace d'acide et laissant le plomb sous forme d'une poudre blanche sèche. Cette poudre est ensuite soumise à l'action d'une roue de quatre mille livres qui la réduit en une poudre extrêmement fine, douce au toucher et non métallique.

Généralement, le procédé suivant consiste à mélanger le plomb sec avec de l'huile de graine de lin, de le faire passer à travers un broyeur et à l'empaqueter pour l'expédition. A l'usine McArthur, Irwin, on consacre cinq autres heures additionnelles à s'assurer si l'huile a bien pénétré chacune des fines particules de plomb. A cette fin, deux machines additionnelles sont employées. La pâte formée par le mélange du plomb et de l'huile est d'abord mécaniquement macérée et ensuite on la fait passer à travers une malaxeuse d'où elle sort parfaitement mélangée. Elle est ensuite poussée dans d'immenses rouleaux de granit, où elle est roulée plusieurs fois pour lui donner cette uniformité parfaite et cette absence d'humidité qui distinguent immédiatement le **Blanc de Plomb Crown Diamond** de tous les autres. A sa sortie des rouleaux, le blanc de plomb est enlevé, pesé et empaqueté pour l'expédition dans les récipients en feuillard et les tonnelets jaunes bien connus. Pour le commerce domestique, les récipients sont des dimensions ordinaires — 1, 2, 5, 12½, 25, 50 et 100 lbs. Pour l'exportation les dimensions sont réglées par des besoins spéciaux.

Une brochurette très intéressante a été préparée, laquelle décrit, en détail, cette méthode moderne de la corrosion du blanc de plomb. Cette brochurette est intitulée: "From Pig Lead to White Lead". La McArthur, Irwin, Limited, 20 rue St-Paul ouest, se fera un plaisir de vous en adresser un exemplaire sur demande.



Reproduction exacte des usines de corrosion du plomb, à Montréal.

BROQUETTES



pour tout le monde

AJUSTEURS D'AUTO
AJUSTEURS DE VOITURES
MANUFACTURIERS DE PANIERS
POSEURS DE TAPIS
MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES
EBENISTES

Têtes qui ne se détacheront pas du corps du clou et pointes qui justifieront toutes exigences.

THE STEEL COMPANY OF CANADA, LIMITED,
MONTREAL HAMILTON



"Argonne"

UN
FAUX-COL ARROW
D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

TOLES NOIRES C. A.

Marque GLOBE

Flexibles, faciles à travailler et appropriées à toutes les fins.

JOHN LYSAGHT, Limited,
Manufacturiers
NEW PORT, Wales et MONTREAL.

A. C. Leslie & Co. Limited
560 rue Saint-Paul Ouest
MONTREAL.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

UNE BROSSE OU UN BALAI POUR TOUS LES USAGES



Vous trouverez dans notre ligne de brosses et de balais exactement ce que votre clientèle tient à avoir.

Lorsque vous vendez un Meilleur Balai ou une Meilleure Brosse SIMMS, vous faites une vente profitable — et vous démontrez à votre cliente que vous vendez CE QU'IL Y A DE MIEUX dans votre ligne, et qu'elle reçoit la pleine valeur de son argent quand elle achète à votre magasin.

Cette clientèle reviendra encore acheter chez vous. Chaque produit de Simms fait faire des ventes répétées.

Prenez en stock cette ligne de producteurs de ventes de SIMMS.

Brosses,
Petits balais,
Pinceaux à peinture,
Brosses à chaussures,
Brosses à poêles,
Brosses à plancher,
Blaireaux.

Adressez-vous à notre succursale la plus proche de chez vous pour avoir nos prix, etc.

T. S. SIMMS & CO., LIMITED

Fabricants des Meilleurs Balais et Brosses depuis 54 ans.

Siège social: ST. JOHN, N.-B.

MONTREAL LONDON TORONTO



Une ligne que vous pouvez vendre avec confiance

Les marchands ont de bonnes raisons d'avoir une confiance absolue dans une bourrure à collier de cheval ayant un aussi grand renom parmi les cultivateurs que la ligne Tapatco. Cette ligne a gagné son renom par le "service". Faite de coutil de superbe qualité — avec du rembourrage de composition spéciale faite par notre propre procédé, la Bourrure Tapatco est reconnue comme un article supérieur.

Les marchands constatent que ces bourrures se vendent facilement — surtout lorsqu'ils prennent le trouble d'expliquer à leurs clietns qu'en faisant porter à leurs chevaux des Bourrures Tapatco, ils pourront obtenir une plus longue durée du collier lui-même — en leur disant que son usage pourra être continué longtemps après que son usure nécessiterait autrement sa mise au rancart.

Où en est votre stock de gants Tapatco? En tenant la ligne complète, vous pouvez répondre aux besoins de n'importe quel client. Le choix comprend des modèles gantelet, avec poignet en tricot et avec bande dans le haut — bouts en cuir et paume en cuir — couleurs: ardoise et oxford. Demandez-les à votre marchand de gros.

TAPATCO BRAND
REGISTERED TRADE MARK

BOURRURES
à Colliers de Chevaux

The American Pad & Textile Co.,
Chatham, Ont.

38 ans d'expérience dans la fabrication des bourrures

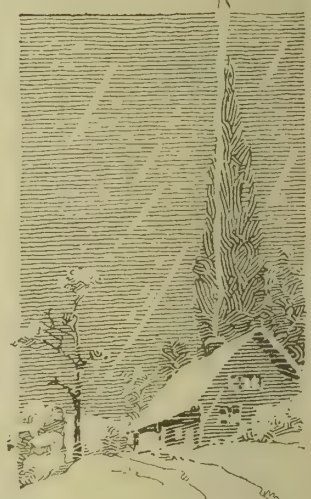


Ford Motor Company
OF CANADA LIMITED
FORD, ONTARIO

Un Cadeau de Noël Durable

Le Sedan Ford sera une source continuelle d'agrément pendant des années.

Faites de Noël de cette année le commencement d'une longue saison de bonheur en présentant à votre famille un Sedan Ford---l'auto confortable à un prix raisonnable.







Essoreuses Marque Arrow

LES ESSOREUSES

sont une ligne principale pour le quincaillier et il devrait les mettre en évidence dans son magasin pour avoir toute sa part de ce commerce profitable.

Les Essoreuses portant la marque DOWSWELL ont un renom bien établi depuis 35 ans, parce que ce sont de BONNES ESSOREUSES.

Les bonnes essoreuses doivent avoir de bons rouleaux. Dans nos usines munies de tous les appareils pour la fabrication du caoutchouc, calandres, séchoir par le vide, etc., nous prenons le produit à l'état brut et des épreuves quotidiennes prouvent que nos rouleaux donneront un service bien plus long que la période donnée dans notre garantie.

Que vaut pour vous le fait de ne pas avoir de réclamations?

DOWSWELL, LEES & CO., LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Fabricants de tous les types de bonnes machines à laver actionnées à la main ou par pouvoir. Aussi des Essoreuses ARROW BRAND.

Représentants pour l'ouest:
Harry F. Moulden & Son
Winnipeg, Man.

Représentant pour l'est:
John R. Anderson,
Montréal, Qué.

Pourquoi Employer le Premier Outil qui vous tombe sous la main?



POURQUOI perdre votre temps et gaspiller votre énergie [illegible] pour faire un travail pour faire [illegible] "Agrippa" [illegible] le dernier degré de la commodité et de l'efficacité.

Chaque porte-outil pour forer peut recevoir des barres de plusieurs dimensions. Sa hauteur se règle facilement; un tour de l'anneau strié élève ou baisse la base sur laquelle repose le travail. Tout l'appareil se fixe instantanément en serrant l'écrou de fixation.

Quatre dimensions pour les barres de ½" à 2¼" — fournis avec ou sans barres.

J. H. WILLIAMS & CO.

Porte-outil "Agrippa" de Williams pour forer.

122 S. Clinton St., 122 Vulcan St., 122 Richards St.,
CHICAGO, Ill. BUFFALO, N.-Y. BROOKLYN, N.-Y.

Représentants pour le Canada:
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.

OUTILS EN ACIER FORGÉ

CLES VARIÉES, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOURNIS PAR LA FORGING CO. LIMITED
AURORA, CANADA

Nova Scotia Steel & Coal Co.

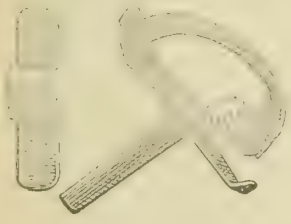
LIMITED
MANUFACTURIERS

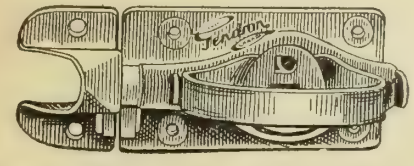
ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME • POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)





Répond à la demande actuelle pour un

Loquet de porte de Grange et de Garage

faisant l'affaire du détaillant et du consommateur

Un article de vente rapide et profitable. Fort, résistant, joli et commode, facile à poser sur n'importe quelle porte. Muni de deux poignées pour ouvrir ou fermer la porte des deux côtés. Les fermetures tiendront la porte ou la barrière fermée ou ouverte. Fini émaillé avec boulon fait au tour. Garanti.

Nous fabriquons aussi: Vélocipèdes, voitures "Express", autos pour enfants, charrettes et brouettes-jouets, quincaillerie et garnitures de salle de bain. Ecrivez pour avoir nos prix et des renseignements sur n'importe laquelle de nos lignes.

The Gendron Manufacturing Company, Limited

rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.

MORROW FORGEUSES MORROW

ECROUS

MORROW LIMES MORROW

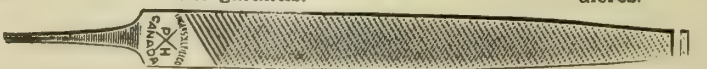
COMMANDEZ-LES PAR LEUR NOM:

MORROW

Ecrous avec taraud *"MORROW"* Uniformité et force — les meilleurs

Foreuses à torsion *"MORROW"* faites d'acier Sheffield (Ang.), avec un trempage spécial. Outils garantis.

Ecrous demi-finis *"MORROW"* ainsi que boulons d'engin, goupilles terminées en pointe, boulons pour rapiécer les chaudières.



Spécifiez toujours les *"MORROWS"* et vous serez certain d'avoir les meilleurs. *Chez votre fournisseur en gros.*

JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LIMITED.
Ingersoll Canada

En gros seulement de
F. BACON & CO., Agents, Montréal. Qué.

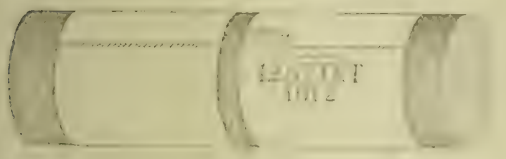
MORROW TARAUDS MORROW

On tient à avoir les

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

parce qu'ils donnent une toilette nouvelle aux murs de la maison et qu'ils mettent dans chaque pièce un atmosphère de confort et de gaieté. Ces papiers offrent tout ce qu'il y a de mieux en fait de tapisseries avec toutes les qualités au choix.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



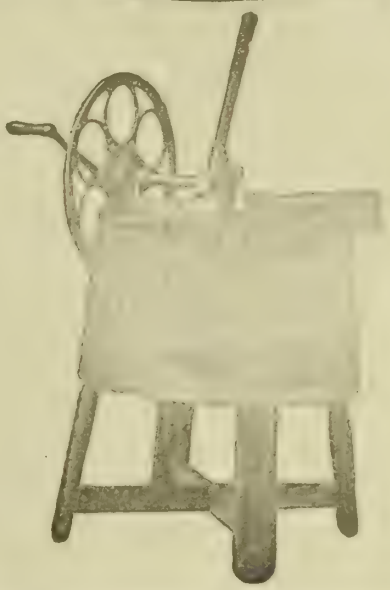
se gagnent de nouveaux amis chaque fois qu'ils sont employés et ils attirent des clients nouveaux aux magasins qui les vendent.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

Lessiveuse à haute vitesse
"CHAMPION" de
Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

Qualité d'abord avec les
MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY
St. Thomas - - Ontario

"77"

ANNÉES

de fabrication

des Peintures et Vernis
RAMSAY'S

Cette durée est votre garantie

Laissez-nous résoudre vos problèmes de Peinture

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

TORONTO MONTRÉAL VANCOUVER

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

W. DESJARDINS,

Boucher
Boeuf, Mouton,
Lard, etc., etc.

Automobiles à Louer
pour voyages,
mariages et
baptêmes

1403 RUE WELLINGTON. **Tél. Vic. 2998**
MONTREAL

LaSalle 1748

D. RICHARD
Epicerie, Tabac, Cigares, Provisions, etc.
348 rue Bourbonnière, MONTREAL

Tél. Main 2877 Salaison: St-Louis 8059

J. B. DESCHAMPS & FILS
BOUCHERS
Etal 55, Marché Bonsecours, MONTREAL

Tél. Est 9240

CAMIL DAVID
BOUCHER
Boeuf, veau, mouton, lard frais et salé, légumes de toutes sortes
1010 rue Ontario Est, MONTREAL

Tél. Main 3880

Bonsecours Dressed Meat Co.
Successeurs de Bissonnette & Jarry
BOUCHERS EN GROS
1 à 6 Marché Bonsecours, MONTREAL

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 64

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX POUR CENT (2%), étant au taux de HUIT POUR CENT (8%) l'an sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1919; de plus, un dividende-intérêt au taux de HUIT POUR CENT (8%) l'an sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital a été également déclaré pour le temps couru au 31 décembre 1919. Le tout sera payable au bureau central de la Banque, à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1920, aux Actionnaires enregistrés dans les livres le 16 décembre prochain.

Par ordre du Conseil d'Administration.
Le vice-président et directeur général,
TANCREDE BIENVENU

Montréal, le 28 novembre 1919.

BANQUE D'HOCHELAGA
Fondée en 1874

Capital autorisé $10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 67,000,000

DIRECTEURS:

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Beique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l hon. J.-M. Wilson,
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

39 Bureaux de Quartiers

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LE DOLLARD ET LE FRANC

Plusieurs financiers canadiens font depuis quelque temps des spéculations sur des francs français. On sait, en effet, que le franc français vaut moins qu'il valait et que, par contre, le dollar canadien ou américain a une plus grande valeur sur le marché monétaire de Paris. En temps ordinaire, 1 dollar valait de 5 fr. 15 à 5 fr. 25, mais depuis la guerre, la valeur du dollar a augmenté de plus de 50 p. c., c'est-à-dire qu'on donne maintenant de 11 fr. 72 à 11 fr. 74 pour 1 dollar. Plusieurs personnes ont voulu profiter de cette aubaine et ont acheté des francs français qu'ils ont déposés à Paris; ils retirent d'abord 3 p. c. et vont réaliser d'autres bénéfices s'ils attendent encore. Il en est même qui font des dépôts dans les banques de France dans le but de s'en servir lorsqu'ils feront un voyage de l'autre côté de l'Océan et ils réaliseront de ce chef, un bénéfice de 50 à 60 p. c.

LE TRAFIC DU PORT DE MONTREAL

Quoique les statistiques n'aient été officiellement publiées par la commission du havre, il appert toutefois que durant la saison de navigation qui vient de clore plus de 700 navires ont visité notre port. On a même précisé les chiffres à 710 qui comprennent des navires venus d'outre-mer, des côtes et des grands lacs. Le total d'arrivages de navires océaniques l'année dernière fut de 674. La navigation commença le 22 avril cette année. Le "Redpath" fut le premier arrivé et le dernier le "Bassa". La clôture de la navigation a été plus hâtive que l'année dernière quand le "War Fiend" quitta le port le 14 décembre. Il faut mentionner cependant, que cette année, le transport des troupes a contribué largement à l'augmentation du nombre d'arrivages. Le "Cassandra" fut le premier navire qui arriva chargé de troupes, le 5 mai. La nouvelle marine marchande du Canada a 18 navires en service conjoint avec la Grande-Bretagne aux Antilles, Terreneuve et l'Amérique du Sud. La ligne franco-canadienne, qui fait affaire sous le nom de "La Compagnie Canadienne Ltée", la McLean Kennedy Ltd., la Marine Navigation Comapy of Canada et la France and Canada Steamship Co., font le service entre la France et le Canada et l'on s'attend que ces quatre compagnies auront en disponibilité un grand nombre de navires à la saison prochaine entre le Canada, le Havre, St-Nazaire et autres ports de France. La construction de navires américains sur les grands lacs aide beaucoup notre commerce ici par le transport du charbon et du grain.

LES VENTES DE FOURRURES A L'ENCHERE DANS NOTRE VILLE

La Montreal Fur Auction Sales Co., avec un capital de $5,000,000 vient d'être formée dans le but de centraliser au Canada les ventes des fourrures canadiennes. Depuis des années, Londres et les marchés de New-York ont bénéficié des ventes à l'enchère de nos belles fourrures canadiennes. Nos financiers veulent remédier à cet état de choses et ont choisi Montréal pour être le centre des ventes à l'enchère de fourrures.

Dans une assemblée des hommes intéressés au commerce de la fourrure de renard, tenue vendredi à Charlottetown, Lorne C. Webster, de Montréal, a exposé le projet qui a reçu l'approbation générale. L'île du Prince Edouard y est très intéressée vu qu'un pourcentage considérable de fourrures de renard argenté vient de cette province.

Parmi les financiers intéressés dans la nouvelle corporation, on remarque: Lord Shaughnessy, Lorne C. Webster, président Quebec Railway; Sir Herbert Holt, président Royal Bank of Canada; W. A. Black, vice-président et gérant général Olgilvie Flour Mills, Ltd; J. W. McConnell, St-Lawrence Sugar Refinery Company; A. Pierce, de A. et E. Pierce; R. S. Coltart, président Holt-Renfrew Company; E. E. Cummings, président de Cummings et Cummings; A. J. Brown, C. R.; F. Gnaedinger, Wm. Coristine, et F. Cooper.

L'AUTORISATION PERMETTANT L'ASSURANCE GROUPEE AMELIORERA LA SITUATION OUVRIERE

(Suite de la page 81)

genre d'assurance aux Etats-Unis ont été, chaque mois, considérablement dépassées.

Comme exemple on peut citer le cas d'une seule compagnie aux Etats-Unis qui a plus de 250 millions de cette sorte d'assurance dans ses livres aujourd'hui représentant approximativement 10 pour 100 de son total d'affaires.

Tout récemment, par le Board of Trade de Kingport, Tenn., tout ouvrier sur la feuille de paye de chaque firme dans la localité fut couvert par l'assurance groupée.

Il est heureux que la Sun Life se soit fait l'initiatrice de ce genre d'assurance et qu'elle en fasse profiter l'industrie et le commerce canadiens. De fait ce besoin se faisait déjà sentir depuis longtemps au pays, mais nos industriels n'étaient guère disposés à s'adresser à l'étranger pour obtenir cette protection pour leurs employés.

Assurances et Cartes d'Affaires

Garantie de Contrat

Entrepreneurs-Contracteurs

Les Municipalités exigent des Constructeurs de chemins des dépôts de garantie pour la bonne exécution dans un temps déterminé des travaux entrepris. Les propriétaires exigent aussi des Contracteurs des dépôts de garantie de même nature. "La Prévoyance" moyennant une indemnité relativement minime garantit la bonne exécution des obligations de toutes espèces contractées par des Entrepreneurs et leur permet ainsi de faire fructifier des capitaux qui, déposés en garantie, ne leur rapporteraient que l'intérêt modique de la banque.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

ASSURANCE COMMERCIALE

Un commerce quel qu'il soit ne saurait être solidement protégé, si ceux qui contribuent le plus à son succès ne sont pas titulaires d'une Police d'Assurance dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous renseignements à la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - TORONTO

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL—MONTRÉAL

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Fre-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 3701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $60,000.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

The Liverpool-Manitoba
LIABILITY GUARANTEED BY THE LIVERPOOL & LONDON & GLOBE INSURANCE COMPANY LIMITED
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal
angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

CANADIENNE
SOLIDE
PROGRESSIVE

ASSURANCES - INCENDIE

Aux Taux de l'Association des Assureurs

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Pêches de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal

ASSURANCES

L'AUTORISATION PERMETTANT L'ASSURANCE GROUPEE AMELIORERA LA SITUATION OUVRIERE

Le Département Fédéral de l'Assurance à Ottawa a autorisé une compagnie d'assurance locale d'émettre des assurances groupées. Cette nouvelle ne manque pas d'importance. Son effet se fera sentir sans doute dans l'amélioration de la situation ouvrière du Canada selon l'opinion des leaders ouvriers.

La plupart des gens n'ont qu'une idée obscure de ce qu'est réellement l'assurance groupée. Cela a une grande signification tant pour le patron que pour l'employé. D'après le système qui a été mis en opération aux Etats-Unis depuis quelque temps, un ouvrier peut obtenir les bénéfices de l'assurance-vie pour une somme variant de $500 à $2,000 et $3,000.

Il y a eu une grande demande des patrons du Canada qui se sont rendu compte des bénéfices qu'en retiraient les maisons des Etats-Unis, pour obtenir des protections d'assurances groupées, mais ce n'est que récemment que la permission fut accordée.

"Le système d'assurance-vie" dit une autorité bien connue en matière ouvrière, qui a fait une étude approfondie de la question comme appliquée à un certain nombre d'industries des Etats-Unis, "est la protection de l'ouvrier pour sa femme et ses enfants. L'ouvrier, en général, avec une famille s'augmentant périodiquement de nouveaux nés n'a que peu d'argent à disposer, surtout avec les loyers élevés qu'il faut payer et le coût élevé de la vie, et bien que l'assurance-vie soit devenue une nécessité de la vie, l'ouvrier est obligé par les circonstances de s'en passer. Avec le nouveau système qui vient d'être adopté au Canada, un ouvrier aussi pauvre qu'il soit peut s'assurer des funérailles convenables et l'octroi de son enveloppe de paye un an après sa mort; cette sécurité rend l'ouvrier meilleur et plus heureux."

L'assurance-vie groupée est une forme d'assurance-vie qui assure un certain nombre donné d'employés sans examen médical, d'après une police émise à l'employeur, dont la prime peut être payée soit, par le patron, soit par le patron et l'employé conjointement. Cela veut dire que l'employé sous ce système groupé peut obtenir de l'assurance-vie sous sa forme la plus simple sans être obligé de subir les longues formalités médicales et les routines de l'administration.

Dans la plupart des cas, la prime est payée par le patron. Cela aide le patron à garder ses employés et d'après les statistiques qui ont été compilées, c'est une proposition payante pour lui. Les enquêtes montrent que cela coûte à un patron de $45 à $75 de perdre un ancien employé et d'en mettre un nouveau au courant.

La demande pour l'assurance groupée est venue des patrons désireux de fournir de l'assurance-vie à leurs employés sans que l'un ou l'autre en soit privé par sélection individuelle au moyen d'examen médical. Le montant d'assurance accordé aux individus du groupe suit une règle générale. Une unité courante pour l'assurance d'un groupe de personnes salariées est une année de salaire avec un minimum de $500; mais le montant peut être fixé à n'importe quelle somme et varie suivant les polices. Les bénéfices de décès de la Standard Oil Company varient suivant la longueur du service d'un minimum de $500 à un maximum de $2,000 et de trois mois à douze mois de paye intégrale pour les bénéficiaires.

Ces polices prises par les patrons assurent tous leurs employés pour leur terme de service. Si un employé abandonne sa position, il a le droit de continuer son assurance sous la forme d'une police individuelle sans examen physique, en payant la prime correspondant à son âge au moment même, et d'après un plan publié par la compagnie d'assurance sauf le terme d'assurance, pourvu que demande en soit faite dans les trente jours qui suivent l'abandon du service.

"L'assurance groupée est la forme de police la plus attrayante pour le salaire, et comme il y a une demande sans cesse croissante de la part des patrons canadiens pour ce genre d'assurance, notre compagnie a pris des arrangemnts pour fournir ce service aux compagnies canadiennes", disait un officier de la Sun Life. La Sun Life est la première compagnie canadiene qui a reçu autorité d'Ottawa pour commencer le genre d'opérations dans le Dominion.

Dans les groupes réguliers le coût brut a été fixé approximativement à 75 cents par mois pour mille dollars d'assurance. Les maisons assurent ordinairement chaque employé pour une somme basée sur un des plans suivants:—

(a) Une somme nette telle qu'un minimum de $500 ou un maximum de $1,000.

(b) Une somme égale à une année de salaire avec un minimum de $500 et un maximum de $3,000.

(c) Une somme graduée selon la longueur du service.

L'assurance peut être payable en une seule fois ou par acomptes. Les employés doivent être en service un certain temps pour avoir droit à l'assurance groupée, soit six mois ou un an ce qui élimine l'ouvrier temporaire. L'avantage de l'assurance groupée pour l'employé est évident par soi-même. Le bénéfice qu'en tire le patron est mis en évidence par le fait que les prévisions d'augmentation de ce

(A suivre page 79)

Tél. St-Louis 3694 Prompte Livraison

ALEXANDRE MONGEON

Ferronnerie, Plomberie, Peinture et Fixtures Electriques

124 rue Beaubien, MONTREAL

Rockland 2553

J. V. PERRAULT

Epicier-Libraire

2644 Boulevard St-Laurent, MONTREAL

Rockland 2536

Dame Veuve LEPROHON

Spécialités: Tabac, Cigares, Bonbons, Magazines, etc.

1007 ave. Van Horne, MONTREAL

Phone St-Louis 717

J. A. MARION

Marchand de Bois et Charbon, Foin et Grains

740 Mont-Royal Est, MONTREAL

Tél. LaSalle 760

PALAIS DES NOUVEAUTES

MAISON BOYER

Grand choix de confection pour dames

1917 rue Ste-Catherine Est, coin Joliette
MONTREAL

Tél. Bell Est 8879

E. VERDY

Pâtisserie de Choix — Viande froide, Petits Fours, Glaces, Sorbets, — Sur Commande

Spécialité de Meringues

749 rue St-Denis, MONTREAL

A. ST-ONGE

Articles d'épicerie, tabac, etc.

1240 rue Ontario Est, MONTREAL

Tél. LaSalle 1805

L. J. TOUGAS

BOUCHER

364 rue Dufresne, MONTREAL

Tél. St-Louis 1079

D. VANASSE

Marchand-électricien — Réparations de toutes sortes
Gros et détail

810 ave. Papineau, près Mont-Royal, Montréal

Tél. EST 5066 Résidence: 1876 Bordeaux
ROCK. 2667 Tél. ST-LOUIS 6711

P. O. COULOMBE & CIE

Spécialité: Foin en Gros — Bois, Charbon, Grains, Foin
Voitures pour déménagements — Transport de toutes sortes

Bureau Principal: 384 Duluth Est
Succursale: 3191 Boulv. St-Laurent
MONTREAL

Tél. Westmount 553—3306

L. C. CHAPUT

Viandes de choix, Légumes, Fruits,, Poisson et Articles d'épicerie

5624 rue Sherbrooke ouest, MONTREAL

Tél. Est 7396 Résidence: Est 7585

MARTINEAU FRERES

Charbon, Bois, Foin et Grains

136 et 138 rue Dorion, MONTREAL

Tél. St-Louis 5853 Résidence: 151 Beaubien

J. V. LAPIERRE

BOUCHER

149 rue Beaubien, MONTREAL

Tél. Est 4366

Boulangerie de Luxe

COURSOL, CARDINAL Limitée

593 rue Dorchester Est, MONTREAL

LaSalle 950

C. SIMARD

Articles d'épicerie, Légumes et Fruits, etc.

446 rue Orléans, MONTREAL

Tél. Est 9019

J. N. TRUDEAU

Epiceries ,Cigares, Cigarettes, etc.

236 rue Montcalm, MONTREAL

Un Joyeux Noël !

Un Joyeux Noël à vous, messieurs !

LE houx rouge, le gui d'un blanc de neige, la mousse odoriférante enguirlandent le monde de la verdure de Noël. Les coeurs redeviennent jeunes et, pendant ces fêtes, rien n'existe que l'esprit joyeux de Noël qui se trouve dans l'air. Ainsi donc, comme entre amis, nous vous adressons nos souhaits de la saison.

NOUS profitons de cette occasion pour vous remercier de votre encouragement loyal dans le passé et pour votre courtoisie dans toutes nos relations d'affaires, et nous espérons voir la continuation de ces bonnes relations dans l'avenir.

Et avec le joyeux carillon des cloches de Noël adressant leur message: "Paix sur la terre aux hommes de bonne volonté", nous répétons—

Un joyeux Noël à vous, messieurs, et puisse l'An Nouveau vous apporter bonheur et prospérité.

The Hamilton Stove & Heater Co., Limited

Successeurs de

The Gurney Tilden Co., Limited

HAMILTON - CANADA

75 ans de fabrication réussie des Poêles Souvenir et Fournaises New Idea.



Joyeux Noël !

Tel est le souhait que nous adressons à tous nos clients et amis et à tous les marchands de la Province de Québec à la veille de cette fête religieuse et familiale qui groupe au foyer, dans une atmosphère de joie, tous les éléments de nos bonnes familles canadiennes. Et nous désirons sincèrement que ce souhait se réalise le plus largement possible.

OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

OTTAWA,
Canada.

LE PRIX COURANT
JOURNAL DU COMMERCE

Fondé en 1887 | MONTREAL, vendredi 26 décembre 1919 | Vol. XXXII—No 52



Une jolie chaussure pour cultivateur.
En cuir tan imperméable.
Semelle et talon en cuir tanné au chêne.
Fausse semelle en cuir solide avec contre-fort.

Une des nombreuses superbes lignes vendues par

Acme Glove Works Limited

Montréal



JOHN FORSYTH
Limited
KITCHENER - Ont.

Le SOUS-VETEMENT
POUR DAMES

Bonne Année !
Forsyth
Santé ! Succès !

MONTREAL:
513 Hôtel Windsor. Jos. Léonard et J. A. Picard, représentants.

QUEBEC:
24, rue Crémazie. R. Lepage, représentant pour la ville et la province de Québec.



Souhaits de la Maison Garland

Puissent la Chance, la Santé et le Bonheur vous favoriser durant toute l'année 1920.

John M. Garland Son & Co.

LIMITED

OTTAWA, - CANADA.

Nouveautés en Gros.



A tous nos clients et à tous nos amis
nous offrons nos meilleurs
souhaits pour la

NOUVELLE ANNEE

P. P. Martin & Cie, Limitée

Importateurs de nouveautés en gros.

Maison fondée en 1845

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, 103 Rue Wellington
ST-HYACINTHE, 229 Rue Cascades

50 rue St-Paul Ouest
Montréal
Téléphone: MAIN 6730

OTTAWA, 166 Rue Sparks
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale
TORONTO, 152 Rue Bay

TROIS QUARTS DE SIECLE D'EXPERIENCE A VOTRE DISPOSITION



A TOUS NOS CLIENTS

et Amis du Commerce de la Nouveauté, nous souhaitons

UNE

BONNE et

HEUREUSE

ANNEE.

Nous profitons aussi de l'occasion pour les remercier de leur encouragement et les assurer de toute notre coopération à assurer le succès de leurs affaires dans l'avenir.

Hodgson, Sumner & Co., Ltd.

83 à 91 rue St-Paul Ouest **21 rue St-Sulpice** **82 à 94 rue Le Royer**

Montréal.

SALLES D'ECHANTILLONS:

Edifice Métropole SHERBROOKE — 7 rue Chârest QUEBEC — Hôtel Windsor OTTAWA — Carlaw Bldg. 28-30 rue Wellington Ouest TORONTO — 503 Edifice Mercantile VANCOUVER

ADMIRAL

SOUS-VETEMENT EN LAINE NATURELLE

Un article qui fait faire de grosses ventes—et dont la popularité s'accroît chaque année.

Il a la véritable jolie couleur de la laine naturelle, sa texture et sa robustesse. Le choix comprend des sous-vêtements en deux pièces ainsi que des combinaisons d'un ajustement parfait.

Marques "ADMIRAL" et " COMMODORE " pour hommes et garçonnets.

Marques "PRIMROSE" et "PRISCILLA" pour femmes et fillettes.

Agent des ventes pour le commerce du gros.

C. O. PATON

23 Foy Bldg., Toronto







Avec nos remerciements pour votre encouragement, veuillez accepter nos meilleurs souhaits du NOUVEL AN

Notre représentant ira chez vous au commencement de janvier avec un superbe assortiment de

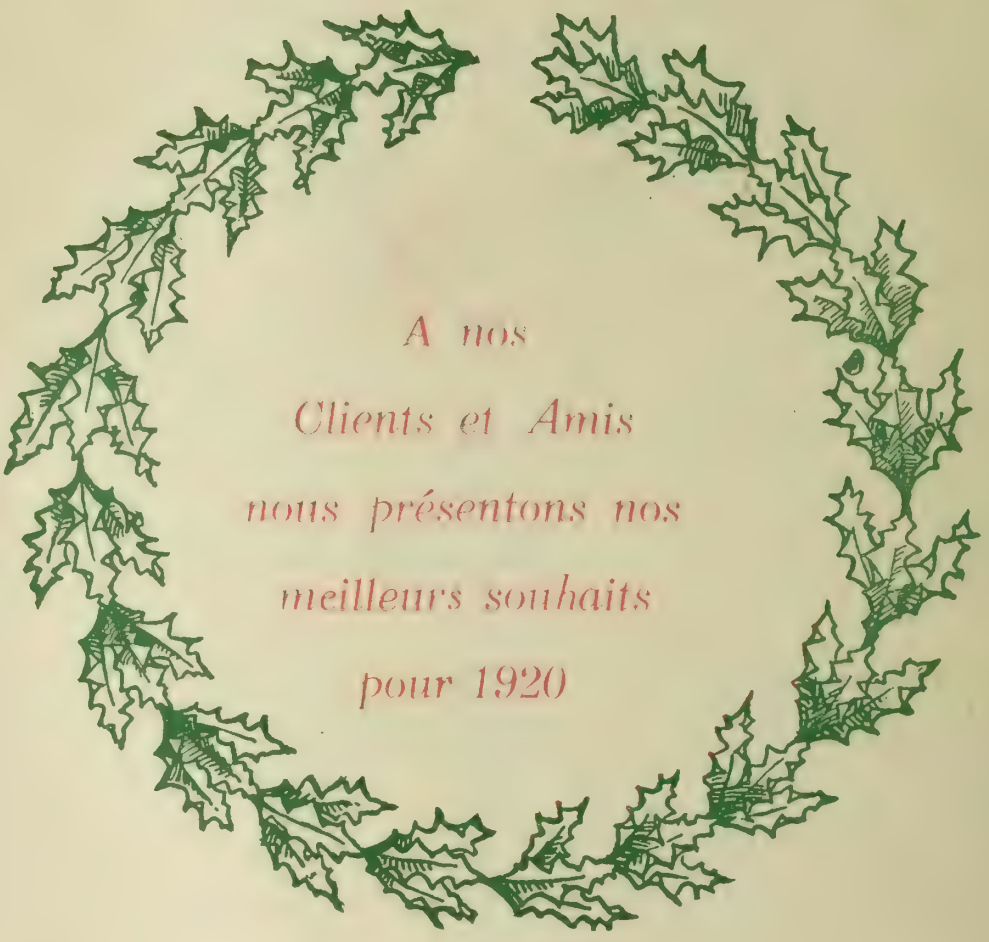
MITAINES et GANTS,
MACKINAWS, GILETS DOUBLES EN PEAU DE MOUTON,
MOCASSINS, ROBES et CAPOTS de FOURRURES

Rien n'indique un déclin des prix pour la nouvelle année et à cause de la rareté des matières premières, le marchand prudent placera sa commande de bonne heure pour assurer sa livraison.

JAMES CORISTINE & CO., LIMITED,

RUE ST-PAUL

Montréal.



The W. R. BROCK COMPANY, Limited

Nouveautés en gros

MONTREAL.

TOUT LE PERSONNEL DE

LA MAISON

ALPHONSE RACINE, Limitée

présente à tous les Marchands et à leur Personnel, ses souhaits sincères de

BONHEUR,
SANTÉ et
PROSPÉRITÉ

pour tous les jours de l'année

1920

FOURNISSEURS POUR HOMMES DE CHANTIER, EMPLOYES DE CHEMIN DE FER, CONTRACTEURS ET MINEURS

Nous sommes des spécialistes en fait d'articles d'accoutrement de la tête aux pieds, tels que vêtements de toutes sortes, makinaws, étoffes et tweeds de laine indéchirables.

SOUS-VETEMENTS

GRANDS BAS

CHAUSSETTES DE LAINE

BRETELLES

CASQUETTES

MOCASSINS



CHAUSSURES EN CAOUTCHOUC

RAQUETTES

COUVERTURES

LITERIE

SERVIETTES

TOILE CIREE POUR TABLE

CHEMISES DE TRAVAIL

SALOPETTES

CHANDAILS

MITAINES ET GANTS

ETC., ETC.

Pour la Vente en Hiver

Bas Buster Brown

Voici de bonnes nouvelles pour vos clientes. Elles peuvent acheter, cet hiver, les bas de leurs garçonnets à un prix bien au-dessous de celui qu'elles s'attendaient de payer. Si, bien entendu, vous tenez en stock les Bas Buster Brown.

Car les Bas Buster Brown sont des bas pour le temps froid, tricotés serrés pour protéger contre le froid. Tricotés avec talons et bouts à trois doubles et pieds et jambes à deux doubles — ils résistent à l'usage dur du patinage et des glissades en traine sauvage, et ils sauvent du reprisage. Ils réduisent les comptes d'achats de bas de garçonnets parce qu'ils durent plus longtemps.

Vos clientes apprécieront la robustesse et le prix raisonnable des Buster Brown, surtout par suite du fait que les prix des vêtements augmentent sans cesse. Vous ne sauriez employer d'arguments de vente plus convaincants que ceux donnés ici. Si vous ne tenez pas déjà en stock les Bas Buster Brown, placez votre commande immédiatement chez votre marchand de gros.

THE CHIPMAN-HOLTON KNITTING CO., Limited.,
Hamilton, Ont.

The BUSTER BROWN STOCKING



SUNSHINE HOSIERY REGISTERED

CE QU'EST LE SERVICE

A LA MAISON DU

SEAL HOLLANDER

M. LE MANUFACTURIER DE FOURRURE: Nous n'avons pas à insister auprès de vous sur la nécessité de faire teindre vos fourrures par un bon teinturier --- l'expérience vous a appris cela.

Et avec le service HOLLANDER à votre porte, pour ainsi dire, cela devrait être la moindre de vos inquiétudes.

C'est un véritable service que donne la maison du SEAL HOLLANDER. Depuis le grand "boss" jusqu'au plus petit employé--- tout le monde collabore à ce service.

Quel que soit le travail qui est fait à l'usine, au laboratoire ou au bureau, la question suivante se pose: "Cela va-t-il servir, aider ou être profitable pour les CLIENTS ACHETANT L'HOLLANDER.

Notre laboratoire travaille sans relâche à découvrir et à faire l'essai de nouvelles nuances et de nouveaux essais dans l'application de la teinture à la fourrure pour le bénéfice de nos clients.

SEAL
HOLLANDER

la plus populaire de toutes les fourrures, devenue célèbre et populaire, grâce seulement au PROCEDE D'APPRET ET DE TEINTURE HOLLANDER.

"VOUS POUVEZ COMPTER SUR LA TEINTURE SI C'EST UNE HOLLANDER", c'est une vérité reconnue dans le commerce de la fourrure du monde entier.

POUVONS-NOUS VOUS SERVIR ?

A. Hollander & Son, Limited

64 RUE QUEEN

MONTREAL

BUREAU A NEW-YORK: 129 West 30th Street

FOURRURES



Il est important d'acheter au plus tôt.

Il y a non seulement avantage considérable à acheter au plus tôt vos fourrures pour usage immédiat mais encore à anticiper tout besoin dans cette ligne pour quelques années à venir.

Les prix des fourrures brutes montent continuellement et il est certain qu'ils ne baisseront pas pour nombre d'années.

Nos prix actuels sont basés sur les avantages que nous avons eus d'acheter nos peaux brutes avant la hausse des prix.

Commandes par la malle soigneusement remplies et expédiées à nos frais.

Catalogue et prix sur demande.



Laberge, Chevalier & Cie, Limitée

Fourrures en gros

457 rue St-Paul Ouest, - - MONTREAL.



4002

Manteau " Marmotte " foncée, de première qualité, très recommandable, 42 x 45, Long. $125.00 à $135.00.

Assortiment dans les fourrures de choix.

Desparois, Garneau & Cie.,
LIMITEE

465 RUE ST-PAUL OUEST

(GROS) Montréal, Qué.

Nos Chaises

ont une qualité résistante qui assure satisfaction à votre clientèle et vous permet de faire continuellement des ventes PROFITABLES pour vous et pour vos clients. Vous trouverez dans notre ligne un superbe choix de

Chaises de Salle à Manger,
Chaises de Cuisine,
Chaises de Veranda,
Chaises d'Ameublement.

Nos modèles sont jolis, fait avec soin et d'un fini bien supérieur à celui des chaises vendues couramment sur le marché.

Nos prix sont assez modiques pour vous laisser une belle marge de PROFITS.

Si vous ne connaissez pas encore nos produits, adressez-nous une carte postale et vous recevrez par le retour du courrier notre catalogue descriptif, notre liste de prix, etc.

Ecrivez dès aujourd'hui.

LA MANUFACTURE DE CHAISES DE STANFOLD

PRINCEVILLE, Qué.

(STANFOLD)

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.


Tricotés d'après le procédé breveté exclusif Mercury spécialement pour les femmes qui sont difficiles sur l'ajustement parfait de la cheville, le beau fini et le modèle confortable sans couture.
Vendez-vous à cette catégorie de femmes?
MERCURY MILLS LIMITED
HAMILTON, CANADA.
ACHETEZ DES TIMBRES D'ÉPARGNE DE GUERRE
W-S-S
Mercury
Hosiery

LES SALOPETTES "STAR BRAND" DE GOODHUE

sont les salopettes du jour

En justice pour vous et pour vos clients, vous devriez en placer une commande d'essai!

Les SALOPETTES "STAR BRAND"

sont faites des meilleurs tissus, de modèles amples et confortables, et elles sont vendues à des bas prix attrayants à cette époque où tout se vend si cher.

CHAQUE VETEMENT EST GARANTI.

Fabricants depuis plus de 25 ans.

THE J. B. GOODHUE CO., Limited

ROCK ISLAND, Qué.

Agence à Montréal: 211 Immeuble Drummond. Tél. Up 1129

A tous nos amis nous souhaitons une Année Heureuse et Prospère.

Nous offrons à tous nos clients nos remerciements les plus sincères pour l'encouragement qu'ils nous ont donné durant l'année à la veille de finir, et nous leur offrons nos meilleurs souhaits de

BONNE et HEUREUSE ANNEE

Nous sommes actuellement à préparer un catalogue décrivant une ligne nouvelle d'articles d'installation entièrement nouveaux.
Comme par le passé, nous serons en position de donner à nos clients un service prompt et efficace.

DALE WAX FIGURE CO., LIMITED

86 York Street, Toronto.

REPRESENTANT A MONTREAL:

P. H. MUNRO,

150 rue Bleury.
VANCOUVER: 501 Mercantile Bldg.



Maison fondée en 1852

Fourrures de la Marque Moose Head

Nous offrons à nos nombreux clients
une très Heureuse et une
très Prospère

NOUVELLE ANNÉE

L. GNAEDINGER SON & CO.

94 Rue Saint-Pierre
MONTREAL

HFD CO.

NOUS FAISONS UNE SPECIALITE DE TEINDRE LES FOURRURES DANS TOUTES LES NUANCES LES PLUS NOUVELLES

Renards, loups et renards blancs, taupe teinte et écureuils gris, vaisseau de guerre, lapins teints, etc.

Notre maison est la seule qui teint le renard et le loup en "Georgette"; la dernière nouveauté.

THE HOLLANDER FUR DYING CO., LIMITED

645 rue Saint-Paul - - - - MONTREAL.

A tous nos clients, présents et futurs,
nous offrons nos meilleurs
SOUHAITS pour l'An Nouveau.

HAMILTON CARHARTT COTTON MILLS, Limited

Toronto Montréal Winnipeg Vancouver

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.



Que l'An Nouveau vous apporte à tous:
SANTE, BONHEUR ET RICHESSE

La Vente de nos Vêtements est Profitable

Parce qu'ils sont faits de tissus résistants, jolis et à la mode et que vous les vendez à des prix qui vous laissent une belle marge de PROFITS.

Le soin que nous apportons au choix de nos modèles et à leur confection est un autre avantage que vous donne notre ligne de vêtements.

En achetant de nous, vous pouvez offrir à vos clients un choix qui plaira à tous les goûts et à des prix à la portée de toutes bourses. Vous auriez tout à gagner à pousser la vente des vêtements faits par nous, car leur excellente qualité sous tous rapports vous vaudra des ventes répétées.

Attendez la visite de notre voyageur ou écrivez-nous aujourd'hui même pour avoir nos prix ainsi que tous les renseignements dont vous pourriez avoir besoin.

La Manufacture de Hardes de Victoriaville

VICTORIAVILLE, P. Q.

THE *Lang* SHIRT

Tous nos meilleurs souhaits pour la
NOUVELLE ANNEE

THE LANG SHIRT CO. LIMITED,

Kitchener, Ont.

NOUS POUVONS VOUS DONNER SATISFACTION



grâce à la qualité remarquable et à l'élégance exceptionnelle de nos modèles de vêtements confectionnés. Vos clients auront tôt fait de remarquer la beauté et la qualité durable de nos tissus et le service qu'ils auront de ces vêtements en feront pour vous des clients permanents.

Un autre avantage offert par notre ligne de vêtements tout faits, c'est le bas prix auquel nous sommes en position de les vendre aux marchands, leur permettant de réaliser un superbe profit tout en donnant à leurs clients une valeur absolument exceptionnelle pour l'argent qu'ils déboursent.

Si vous n'avez pas encore reçu la visite d'un de nos voyageurs, écrivez-nous et la proposition que nous avons à vous faire ne manquera pas de vous intéresser.

NOS COMMANDES SONT LIVREES PROMPTEMENT.

The Gardner Clothing Mfg., Co.

Manufacturiers de vêtements en gros

645, rue Saint-Valier, Québec, Qué.

St. George



UNSHRINKABLE

UNDERWEAR FOR MEN

St. George "Woolnap"

Le Sous-Vêtement qui répond à toutes les exigences du client le plus difficile. La surface intérieure du tissu est "duvetée" par notre procédé spécial, de sorte que chaque vêtement a la douceur de la soie — et la chaleur et la durée de la laine pure. L'étiquette "St-George" est recherchée par les hommes qui désirent un sous-vêtement d'un confort suprême.

THE SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, LIMITED

OSHAWA (ONTARIO)

GUELPH CARPET AND WORSTED SPINNING MILLS

LIMITED

Fabricants de

Tapis Wilton, Bruxelles, Velours et Tapisserie

ET TOUTE SORTE DE

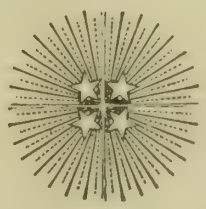
"WORSTED"

GUELPH - - - - - ONTARIO

A. S. King Silk Company, Limited

LA MAISON DES SOIRIES DU CANADA,

TORONTO







Une fois de plus

la Saison du Nouvel An nous amène son contingent de Souhaits et c'est avec plaisir que nous les formulons à votre égard pour l'année 1920.

Satins Charmeuse
Georgettes
Soies à Garniture
de Fantaisie
Soies Japonaises

Satins Duchesse
Crêpes de Chine
Quadriés
Rayés de Fantaisies
Soies Chinoises

A. S. KING SILK CO., Limited.

59-61 Wellington Street - - Toronto

Bureaux à l'étranger:

Zurich, Suisse, Lyon, France,
Yokohama, Japon, Chefoo, Chine.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.



"Argonne"

UN

FAUX-COL

ARROW

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED



A. Amyot & Cie

Manufacturiers de

VETEMENTS EN GROS

pour hommes et enfants

ST-HYACINTHE, P. Q.

Nos voyageurs parcourent toute la province de Québec. Si vous ne pouvez attendre leur visite, écrivez-nous pour avoir nos prix et nos conditions.

Ouate en Paquets

"VICTORY" "NORTH STAR"

"CRESCENT" "PEARL"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.

The Regal SHIRT

Bonne et Heureuse Année à tous nos Clients et Amis.

Les Chemises "REGAL"

Répondent à toutes les exigences en fait de style et de satisfaction à l'usage.

Des lignes complètes d'échantillons sont montrées par nos agents pour la province de Québec:

E. O. BARETTE & CO., Ltée, 301 rue St-Jacques, Montréal.
GUS. BARETTE, 301 rue St-Jacques, Montréal.
J. A. GAUD. MORENCY, 7 rue Charest, Québec.

THE *Regal* SHIRT COMPANY LIMITED

HAMILTON, - Canada.

UNE HEUREUSE ANNEE

Puissent
la Chance,
la Santé,
le Bonheur,
vous favoriser
durant
toute la prochaine année.

LA CIE REDMOND LIMITEE

Fabricants de Fourrures

Winnipeg - - - - - - Montréal



Rayons et Tiroirs, notre modèle No 218
En Frêne, en Chêne ou Merisier fini acajou
Fixture pour marchandise générale.

Il nous fait d'autant plus de plaisir d'adresser au début de 1920, nos meilleurs souhaits de bonne année à nos clients et amis que la situation commerciale semble leur garantir un nouvel an des plus prospères.

Les marchands-détaillants demeurent persuadés que les bons étalages sont le grand atout des ventes et s'ils veulent que 1920 leur soit profitable, ils ne sauraient négliger le bon étalage de leurs marchandises dans les vitrines et meubles appropriés.

Nous sommes à leur entière disposition pour les aider à faire un succès de leur commerce, sous ce rapport. Nous avons un choix superbe de modèles de vitrines pour tous les genres d'étalages et nous faisons sur commande tout ce dont le client peut avoir besoin.

Nos garnitures de magasins ne sont pas inabordables, elles sont au contraire à la portée de toutes les bourses.

Demandez-nous plus amples renseignements; pour prix et catalogue de nos derniers modèles de vitrines d'étalage.

CLEMENT, MEUNIER & CIE

Manufacturiers

190 BOULEVARD PIE IX, MAISONNEUVE, MONTREAL.

Qu'Une Année Pleine de Prospérité Soit Votre Apanage !

Crêpes Georgette
Chiffons Ninons
Georgettes de Fantaisie
Crêpes de Chine
Voiles Français
Satins Unis et
de Fantaisie.

Albert Godde, Bedin & Cie.

PARIS
TARARE
LYON

Empire Bld., 64 Wellington St. W.
TORONTO.

Téléphone: Adélaide 3062.

EVERYBODY'S

Nous fabriquons une ligne complete d'"overalls" (salopettes) de premiere qualite en trois pesanteurs et styles differents.

Les acheteurs nous disent que ce sont les meilleurs sur le marché.

AGENTS DEMANDES

pour la Province de Québec

Ecrivez tout de suite pour renseignements concernant l'agence exclusive pour notre ligne d'"Overalls" (salopettes) de vente rapide

EVERYBODY'S OVERALL CO.

London, Canada.

OVERALL

Nous prions nos clients d'accepter avec nos remerciements nos meilleurs souhaits pour L'AN NOUVEAU.

LES RUBANS

Jouissent cette saison, d'une popularité qui n'a jamais été surpassée.

Nous sommes en mesure de vous approvisionner en tous temps.

Echantillons soumis gracieusement.

Ribbons Limited

112 rue McGill - - MONTREAL

100 Wellington St. W. TORONTO

OFFICE SPECIALTY

FILING SYSTEMS

LES SYSTEMES DE CLASSEMENT

Gardiens des Archives de la Ville

Le premier équipement de classement en acier de "Office Specialty" a été choisi pour équiper le Département des Archives du Bureau d'Hygiène de Toronto, dont le contrôle sur les maladies contagieuses a placé dans son habitat à protéger les milliers de documents importants qui constituent les archives permanentes de la ville de Toronto.

La même qualité de produit — l'esprit de service efficace qui est exprimé dans l'équipement de cette institution vous sont offerts, que vos besoins consistent en un simple Classeur de Cartes ou en un équipement complet de Bureau.

Nous nous ferons un plaisir d'envoyer avec empressement et beaucoup d'égard nos notes relatives à l'équipement de classement en acier qui a été choisi pour [illegible]

THE OFFICE SPECIALTY MFG. CO., LIMITED.

Bureau: — 81 rue St-Pierre, Montreal



A la fin d'une année de succès sans précédent, ***LA MAISON J. M. ORKIN COMPAGNIE LIMITEE,*** *désire témoigner à ses clients, son appréciation pour leur coopération, et les remercier de l'encouragement qu'ils ont bien voulu lui accorder; profitant en même temps de cette opporunité pour leur souhaiter à l'occasion de la Nouvelle Année, Succès et Prospérité.*

Viennent d'arriver:

**Magnifiques Crêpes de Chine
Blanc, Noir, Bleu Marin et
Quelques autres teintes, à $1.95.
Ecrivez immédiatement.**

J. M. ORKIN CIE., Limitée

214 Rue Notre-Dame Ouest,

MONTREAL, Can.

SUCCURSALES:

QUEBEC, P.Q.
66 rue St Joseph.

OTTAWA, ONT.
193 rue Sparks.

ST-JEAN, N.-B.
82 rue St-Germain

LES ACHETEURS SAGES D'AUJOURD'HUI

recherchent l'Etoile Bleue

Créations MUSER

A nos nombreux clients

qui ont apprécié nos efforts pour leur donner ce qu'il y a de mieux avec les Créations Muser, nous présentons

Nos Souhaits les plus sincères pour 1920

Muser Brothers (Canada) Limited

12 RUE STE-HELENE, MONTREAL.

New-York Boston Philadelphie Chicago Londres Nottingham Paris Calais
Baltimore Los Angeles San Francisco Caudry LePuy St Gall

Tél. Est 9439

MARCHE ST-ANDRE

BOUCHER ET EPICIER

Spécialité: Boeuf de l'Ouest, Fruits, Légumes, Poisson, Etc.

Etaux 62-64 Marché Bonsecours, Montréal.

OSCAR RENAUD

LAITERIE-RESTAURANT

Beurre, Oeufs, Huîtres

752 rue Lafontaine, MONTREAL.

Tél. Est 1126

RENE PELLETIER

EPICERIE DE CHOIX

Spécialité: Vins importés

91 rue Lagauchetière Est, MONTREAL.

A. RACINE & FILS

Marchands de Farine, Grain, Foin, Moulée. Gros et Détail.

3178 Boulv. St-Laurent, MONTREAL.

Tél. Est 4160

AIME CHARLAND

Manufacturier et Marchand de Vin. Spécialité: Thé et Café

337, rue Ontario Est, MONTREAL.

Phones Bell Est 430-3751 Assurance sur Glaces

J. P. O'SHEA & CIE

Importateurs directs de glaces épaisses, verre à vitres.

Manufacturiers de miroirs, etc. Vitres dans le plomb. Etamage, Etc. Vitres de portes de fantaisie.

Bureau et Entrepôt: Coin Perreault et Ste-Agathe, Montréal.

Tel. Est 3688 Rés. Est 3688
568 Panet 566 Panet

LACOSTE & LACOSTE

Marchands de Farine, Foin, Grain, Bois et Charbon, Etc.

566 rue Panet, MONTREAL.

Tél. St-Louis 7035 J. A. Desjardins, Gérant.

EPICERIE ST-JOSEPH

Spécialités: Beurre, Oeufs, Fromage, Patates, Fruits, Etc.

429 Duluth Est, MONTREAL.

J. O. Gagnon C. Bordua

Téléphone Est 5041

MONTREAL PRESERVING CO.

Confitures, Gelées. Sirops, Marinades et Ketchup.

620-622 Visitation, MONTREAL.

J. ROYAL

Huîtres fraîches chaque jour. Cigares, Bonbons, Liqueurs Douces.

739 rue Logan, MONTREAL.

Tél. Main 691-692

NOE BOURASSA, Limitée

BOUCHERS

Etaux Nos 35 à 49 Marché Bonsecours

MONTREAL.

Tél. Est 4038

A. GAUTHIER

BOUCHER

Fruits et Légumes

470, rue Duluth Est, (coin St-André)

MONTREAL.

Tél. Westmount 3410

A. BOURBONNAIS

EPICIER

5358 rue Sherbrooke Ouest, MONTREAL.

Salaison: St-Louis 8059
Résidence: Est 923
Main 2877

J. B. DESCHAMPS & FILS

BOUCHERS

Etal 55, Marché Bonsecours, MONTREAL.

Tél. Mount 4500-4501

WESTMOUNT GROCERY CO.

Spécialité: Fruits et Légumes. Gros et Détail

Angle rue Sherbrooke et avenue Grosvenor

Phone Est 7676 Jos. Rondeau

LA PATISSERIE PARISIENNE

TEA ROOM

Spécialités Françaises, Bonbons-chocolats, Petits Fours, Glaces fantaisie, Buffet froid, Cuisine sur ordre, Prix spéciaux pour bals, banquets, soirées. Table d'Hôte, Prix à la carte.

328 Ste-Catherine Est, MONTREAL.

CE QUE LES AUTRES MARCHANDS PENSENT DES SEMELLES NEOLIN

A. H. STEVENS

"La Boutique moderne pour réparations de chaussures."

Ouvrage de première classe promptement exécuté.

Toronto, Ont.

Les Neolin offrent la plus grande valeur en fait de semelles

Choisissez cinquante détaillants de chaussures progressistes — des hommes dont les affaires ont augmenté continuellement ces trois dernières années. Demandez-leur ce qu'ils pensent des Semelles Neolin comparées à toutes les autres semelles. Ils vous convaincront du grand service rendu par les Semelles Neolin à tous les intéressés dans la fabrication, la vente et l'achat des chaussures.

THE GOODYEAR TIRE & RUBBER CO. OF CANADA, Limited,

TORONTO, Ont.

Neolin Soles

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s v p



LAINAGES

Nous avons actuellement en magasin un stock considerable et bien assorti de tous les tissus les plus nouveaux pour **vêtements de dames,** tels que:

SILVERTONES
GOLDTONES
BOLOVIAS
ARGYLES

et autres étoffes nouvelles pour le printemps; toutes les couleurs nouvelles au choix.
Notre assortiment de VETEMENTS POUR HOMMES est au complet aussi. Nous avons une superbe ligne de

WORSTEDS FANTAISIE et d'EFFETS CROISES ECOSSAIS

POUR LIVRAISON AU PRINTEMPS

Echantillons envoyés sur demande. Consignations expédiées le jour même de la réception de la commande.

Servez-vous de notre département des commandes par la poste.

"L'EFFICACITE" est notre devise

GREENSHIELDS Limited

17, Carré Victoria, Montréal.

" Tout en fait de nouveautés. "

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. **MONTREAL.**

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . $2.50 | Canada . . . . . $2.50 | Etats-Unis . . . . . $3.00 | Union postale . . . $4.00 } PAR AN.

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. MONTREAL, vendredi 26 décembre 1919 Vol. XXXII — No 52

Bonne et Heureuse Année à tous nos lecteurs, à nos annonceurs, aux commerçants et à leur famille!

C'est avec un sentiment de pleine confiance que nous adressons aujourd'hui à nos lecteurs, à nos annonceurs, aux commerçants et à leur famille les souhaits usuels de bonne année, persuadés que nous sommes que la situation actuelle permet d'entrevoir un avenir brillant qui facilitera la réalisation de nos voeux.

Les affaires n'ont jamais été meilleures qu'elles le sont à présent. Les besoins mondiaux n'ont jamais été aussi prononcés qu'à l'heure actuelle. Les employés et ouvriers gagnent de bons salaires. Toutes choses qui contribuent à créer ce courant commercial qui fait la prospérité de la nation et d'un chacun.

C'est avec une joie non dissimulée que nous avons vu l'incertitude des temps de guerre se dissiper et faire place à une prospérité solide dont tout le commerce a bénéficié. Il ne fait aucun doute que cette situation bienfaisante se continuera pendant de longs mois encore et cette confiance en l'avenir donne à nos voeux une signification particulière qui les dégage de la banalité qui s'attache en général à leur formule.

"LE PRIX COURANT"



VENDEZ LE TABAC A FUMER

GREAT WEST

IL EST DELICIEUX ET RAPPORTE DE BONS PROFITS.

L'ASSEMBLEE ANNUELLE DES VOYAGEURS DE COMMERCE

L'assemblée annuelle des membres de la "Dominion Commercial Travellers' Association" a eu leu samedi soir, à l'hôtel Windsor, en la salle dite "Ladies' Ordinary". Réunion très nombreuse, car la salle était bondée de voyageurs de commerce, on y a constitué de façon définitive le bureau de direction pour l'exercice 1920, de même que discuté plusieurs questions d'un vif intérêt pour l'association.

Lors de la mise en nomination des candidats aux diverses charges de l'association, à une assemblée précédente, les messieurs dont les noms suivent furent élus par acclaation: MM. J. Chas. Shea, président; J. M. S. Carroll, 1er vice-président; Raoul O. Grothé, 2ème vice-président; D. Campell, secrétaire, et Maxwell Murdock, trésorier. Il y eut contestation pour les charges de directeurs, six candidats étant sur les rangs pour cinq fauteuils. Le résultat de l'élection annoncé hier soir, montre que les messieurs suivants, classés suivant le vote qu'ils ont reçu, ont été élus directeurs: MM. J. A. A. Séguin, E. E. Goodenough, Joseph C. Bisaillon, F. A. Noble et Wm. J. Joyce. Le candidat qui ne fut pas élu est M. M. Salomon.

L'assemblée de samedi fut tour à tour présidée par M. John P. Harrison, président sortant de charge et M. J. Chas. Shea, le nouveau président élu. La plus grande partie de la soirée fut prise par la discussion de deux résolutions dont l'une fut adoptée et l'autre rejetée. La résolution suivante, proposée par M. W. Bryant fut adoptée:

"Qu'un montant n'excédant pas deux mille dollars (2,000) devrait être placé à la disposition de l'Exécutif pour procurer des souvenirs ou attestations à ceux des membres qui ont servi Sa Majesté le Roi, ou dans les armées des Alliés, durant la grande guerre."

Une autre résolution, proposée par M. W. Blanchard, fut très longuement discutée. Il fallait un vote des deux-tiers des membres présents pour son adoption et elle fut finalement rejetée par une majorité de dix-huit voix, après que plusieurs discours eurent été pronocés, principalement par MM. W. Blanchard, J. E. Lavergne, George L. Van Selson, Charles Roberts, Robert C. Wilkins et M. Trempe.

Cette résolution avait pour effet d'amender l'article XII de la constitution et des statuts de l'association, en révoquant les classes Nos 2 3, 4, 5 et 6.

Le rapport annuel de la "Dominion Commercial Travellers' Assaciation" comporte un état financier des opérations de l'association durant l'exercice écoulé et dit principalement ceci:

"Le revenu pour l'année s'élève à $139,986.88, soit un excédent de $14,126.03 sur l'an dernier. Les dépenses d'administration se chiffrent à $10,515.-69, tandis que le montant des réclamations pour mortalités, qui a été payé, s'élève à $82,325. Le surplus des opérations de l'année s'élève à $47,-067.22, portant le Grand Surplus ou Compte-Capital à $682,205.28.

"Le nombre de membres s'est accru d'une façon considérable comparativement aux années précédentes, le nombre de candidats qui ont été acceptés dans le cours de l'année s'étant élevé à 1655. Cinq cent soixante-dix n'ont pas jugé à propos de renouveler leurs contributions, ce qui porte le nombre actuel de no s membres à 9621, soit une augmentation de 1085 sur le total de l'année précédente. Le montant des Bénéfices Mortuaires porté par les membres était au 6 décembre, de $5,-239,650.

"Durant l'année, l'Association a fait l'achat de diverses émissions d'Obligations de Guerre du Canada selon la valeur du marché, pour le montant de $50,410.63. Une somme de $17,000 a été placée en première hypothèque sur l'immeuble, à un taux d'intérêt de 7%. Plusieurs hypothèques devenues échues, ont été payées, tandis que d'autres ont été renouvelées à un intérêt de 7%.

"De nouveaux tarifs furent soumis à la Commission des Chemins de Fer l'an dernier, par le Québec, Montreal & Southern Railway, et le Napierville Junction Railway, dans le but de supprimer les privilèges spéciaux dont les voyageurs de commerce bénéficiaient sur ces lignes. Une requête de protestation fut envoyée à la Commission des Chemins de Fer, au nom des Associations de Voyageurs de Commerce, et les plaidoiries se firent à Ottawa le 16 octobre 1918. Une décision n'avait pas encore été rendue à l'époque de la dernière assemblée annuelle, mais nous sommes heureux de vous informer qu'à la suite d'un jugement rendu en septembre dernier, les prétentions des Associations de Voyageurs ont été maintenues et les Compagnies de Chemins de Fer intéressés ont reçu l'ordre de retirer leurs nouveaux tarifs, permettant ainsi aux voyageurs de jouir des mêmes privilèges qu'auparavant.

"Une réunion conjointe des compagnies de transport et des associations de voyageurs de commerce a été tenue à Montréal au mois de mars dernier, la question principale à l'étude étant le projet de changer la forme de certificat commercial. Les représentants des compagnies de transport purent se rendre compte que les associations de voyageurs étaient fortement opposées à tout changement, et après une étude des arguments à cet effet, il fut décidé de ne faire aucun changegement. Dans l'opinion des associations de voyageurs le système suggéré par les chemins de fer aurait été des plus préjudiciables et aurait provoqué de sérieux ennuis et du délai dans l'achat des billets de passage. En ce qui concerne ces certificats, nous ne saurions trop attirer l'attention des membres sur le fait qu'ils serviront mieux leurs in-

térêts, en observant, en tout temps, les règlements se rapportant aux certificats commerciaux. Toute négligence de la part d'un membre à ce sujet pourrait amener la suppression de son certificat ce qui serait préjudiciable à l'intérêt des membres en général.

"Un tableau d'honneur contenant les noms des membres qui se sont enrôlés pour le service d'outre-mer a été dévoilé au cours d'une réunion générale des membres tenue aux salles de l'association le 8 nov. 1919. La cérémonie était présidée par M. Robert C. Wilkins, président en 1916, qui au cours d'un excellent discours, fit une allusion très appropriée à la noble part prise par le Canada à la Grande Guerre.

"Les administrateurs du fonds d'éducation font raport que la somme de $163.63 a été dépensée durant l'année en honoraires, livres,etc., laissant au crédit une balance de 0.64. Les administrateurs demandent respectueusement une allocation de $150.00 afin de leur permettre de continuer le bon travail qu'ils ont entrepris.

"Le rapport du fonds de secours démontre qu'une somme de $170.00 a été payée à des membres qui se sont trouvés dans un besoin financier, laissant une balance de $308.01 pour continuer le travail.

"Le progrès de l'association au cours de l'année dernière, peut être attribué au développement d'après-guerre qui s'est manifesté dans presque toutes les branches du commerce dans tout le Dominion. Avec un pays fort et progressif comme le nôtre où il y a libre champ pour l'expansion, nous avons pleinement raison d'espérer dans la prospérité graduelle de l'association."

L'AVOINE ROULEE AUGMENTERA PROBABLEMENT

Les manufacturiers et les marchands de gros d'avoine roulée et de farine d'avoine prédisent des prix plus élevés pour ces produits dans un avenir prochain et le commerce de détail serait bien inspiré en achetant aux prix actuels. Les marchands prétendent que les prix actuels sont réellement au-dessous du coût, et du fait des hausses subies par l'avoine sur le marché de Winnipeg, il ne saurait se passer longtemps avant que les articles ci-dessus mentionnés soient augmentés. L'avoine No 2 C. O. qui est largement employée dans la manufacture de l'avoine roulée est cotée dans les environs de 87½ cents le boisseau, ce qui avec le coût d'emmagasinage, le fret, etc., porte le prix au moulin à un dollar le boisseau environ. A ce prix, les manufacturiers disent qu'un chiffre plus élevé est légitime pour les produits de l'avoine. Il semble en conséquence que l'avoine roulée en paquets, par caisses de vingt est d'un bon achat à $5.60. L'avoine roulée en sacs de 90 livres est cotée de $4.75 à $5.00. La prochaine hausse sur les dits produits ne semble pas faire de doute.

LE CHANGE ELEVE AFFECTE LES PRODUITS ALIMENTAIRES

Un facteur qui entre dans le prix élevé de certains produits alimentaires importés des Etats-Unis est le taux anormal du change qui prévaut actuellement. Le taux auquel l'argent canadien a été escompté aux Etats-Unis la semaine passée a atteint onze pour cent. Le commerce d'épicerie se trouve affecté considérablement par cette situation monétaire d'autant qu'à présent il y a de grosses consignations de fruits, légumes et noix du Sud attendues pour le commerce des fêtes. Ce change élevé a fait hausser certaines lignes cette semaine. Les envois d'oranges, de citrons et de grapefruits ont été très importants et ont été l'objet d'une très forte demande. Les consignations de noix ont été fort retardées et tous les envois viâ New-York sont affectés par ila situation du change qui se traduit par une augmentation de une cent ou deux cents la livre, ici. Les marchands qui importent des oeufs des Etats-Unis disent que la forte position de l'argent américain a augmenté le coût de l'importation.

La situation des chemins de fer aux Etats-Unis, disent les importateurs, est très mauvaise actuellement et retarde les livraisons.

UNE NOUVELLE MAISON D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION OUVRE SES PORTES A MONTREAL

La Cie Beck Brothers & Turner, Limited a ouvert un bureau à Montréal au 207 de la rue St-Jacques. La compagnie se compose de MM. R. J. A. Beck, B. W. F. Beck et W. H. Turner.

La firme se propose de s'engager dans le commerce en grand d'importation de marchandises d'Europe et les lignes offertes proviendront d'Angleterre, d'Ecosse et de France. Parmi les manufacturiers dont la maison s'est déjà assurée les lignes citons. — Atlas Mfg. Co., raquettes de tennis, et jouets rembourrés, Londres, Angleterre; Andley Sparrow & Reid & Co., Londres, Angleterre;; C. H. Collins, & Sons, Ltl., Birmingham, Angleterre; H. B. Triclyton & Co., Dundee, Ecosse; Gloucester, Pin Mfg. Co., Gloucester, Angleterre; Guérault et Lemarihier, Paris France;; Harwood Bros; Liverpool, Angleterre; Louis Levier, Oyonnax (Ain), France; J. Nicklin & Co. Ltd., Birmingham, Angleterre; Rendall & Underwood & Co., Birmingham, Angleterre; Solport Bros. Ltd., Londres, E. C. Lewis Woolf, Birmingham, Angleterre; Jos. Walker Birmingham, Angleterre.

Encore que l'objet principal actuel de cette compagnie soit de faire de l'importation, elle se propose de faire de temps en temps l'éxportation de différentes lignes canadiennes.

LES PRIX DES CONFITURES AUGMENTENT

Des prix plus élevés ont été annoncés pour les confitures et sont mis immédiatement en vigueur. Le commerce de détail ferait bien d'acheter à présent s'il peut encore trouver à acheter aux anciens prix, car il y a une demande extrêmement forte pour toutes les confitures et tout donne à prévoir que la demande sera plus forte que l'opprovisionnement.

Il est certain que, passé le nouvel an, il n'y aura pas de confitures à acheter à d'autres prix que ceux nouvellement fixés. Les marchands de gros disent qu'il y a eu cet automne et ce début de l'hiver une plus forte demande que jamais pour les confitures, la principale raison de cet état de choses étant la rareté de sucre qui fut à son point le plus critique au moment de fabrication des confitures, l'été dernier. Les gens achètent des confitures beaucoup plus tôt que d'ordinaire du fait qu'ils n'ont pas de fruits en conserve. La demande pour les fruits en boîtes est également très forte. Il est possible que les prix des confitures de l'an prochain soient même encore plus élevés.

Les nouveaux prix des confitures au commerce de détail sont comme suit:—

Cassis 16 onces, dz.	$4.60
Cassis 4 onces, dz.	1.15
Gooseberries 4 s, chaque	.98
Gooseberries 16 onces, dz.	4.10
Pêches, 4 s., chaque	.97
Pêces, 16 onces, dz.	4.00
Groseilles rouges, 4 s., chaque	1.00
Groseilles rouges, 16 onces, dz.	4.15
Framboises, 16 onces, dz.	4.60
Framboises, 4 s., chaque	1.15
Fraises, 16 onces, dz.	4.70
Fraises, 4 s., caque	1.20

FEU WILLIAM KEARNEY

Nous avons appris récemmet avec le plus profond regret le décès de M. William Kearney, de la maison de thés et cafés en gros Kearney Bros., Ltd. Feu M. Kearney était venu au Canada de son pays natal, County Lough, Irlande, vers 1870. Avec ses deux frères, John et Thomas, il établit un commerce d'épicerie en gros, à Montréal. Par la suite, M. Kearney devint propriétaire de l'Oxford Café et plus tard, propriétaire de Jones Guest & Co. vins et liqueurs en gros.

M. Kearney s'associa à la maison de Kearney Bros., établie il y a environ quarante-sept ans, après le décès de deux de ses frères Thomas et John Kearney, un autre frère, Pierre restant à cette date son seul associé.

M. PAULHUS ACHETE LA MAISON DU GRAND PATRIOTE PAPINEAU

M. J. A. Paulhus, propriétaire de Cie D. Hat ton, Montréal, a acheté les immeubles contigus à sa propriété actuelle sur la rue Bonsecours, à Montréal. Ceci donne à la maison une façade considérable sur cette rue et l'établissement englobe aujourd'hui les nos 6 à 22. La nouvelle propriété sera employée pour fins de garage pour les trucs de livraison et autres véhicules ainsi que comme écuries.

M. Paulhus dit que la propriété qu'il vient d'acheter est une des plus anciennes bâtisses de Montréal, ayant été érigée vers 1750 ou 1760. Un intérêt spécial s'attache à cet immeuble de fait qu'il fut autrefois la propriété qu'occupait le célèbre Louis Joseph Papineau dont on sait le rôle en 1837. Cette grande figure historique naquit dans cette maison qu'il légua à ses descendants.

NOUVELLE USINE DE LA CANADIAN MILK PRODUCTS COMPANY

La Canadian Milk Products Company construira prochainement une usine no 6 pour faire face à la demande croissante pour le lait préparé. L'emplacement exact de cette nouvelle usine n'a pas encore été arrêté, mais plusieurs endroits sont en considération et une décision sera prise avant longtemps. La nouvelle usine coûtera environ $100,000.00 et augmentera de façon appréciable la production de la dite compagnie.

LES CHIFFRES DU REVENU DE L'INTERIEUR

Les chiffres du revenu de l'intérieur pour octobre montrent une augmentation d'un peu plus d'un demi million sur ceux d'octobre 1918. La taxe d'accise sur le tabac est, à présent, la plus grosse source de revenus de ce département, la somme collectée pendant octobre étant de $2,767,685, tandis que la taxe sur les spiritueux et liqueurs de malt, ne rapportait qu'un peu plus de $800,000. Le revenu des timbres de guerre atteignait $1,103,197 pour le mois.

UN NOUVEAU BUREAU D'AFFAIRES A TROIS-RIVIERES

MM. L. G. Beaubien & Cie, banquiers et courtiers viennent d'ouvrir un bureau d'affaires à Trois-Rivières. La gérance de cette succursale a été confiée à M. Louis Normand, jeune homme d'affaires très connu à Trois-Rivières et ayant l'estime de ses concitoyens. Nous ne doutons pas que sous cette direction la maison Beaubien fasse beaucoup d'affaires à Trois-Rivières.

LE LT.-COL. HERCULE BARRE PRECONISE DEVANT LA CHAMBRE DE COMMERCE QU'ON POUSSE DE L'AVANT LES INDUSTRIES DE QUEBEC

A la dernière assemblée de la Chambre du Commerce, M. Hercule Barré, qui va représenter les intérêts commerciaux du Canada en France, a fait une très intéressante causerie sur l'avenir des relations commerciales entre le France et le Canada.

Il déclare tout d'abord que depuis qu'il a été nommé commissaire canadien du commerce à Paris, il a dû faire plusieurs voyages à Ottawa et dans d'autres villes de l'Ontario afin de puiser les informations nécessaires durant son séjour en France. Il a été très impressionné de la façon dont les Anglo-canadiens se lancent dans le commerce avec la France et il faudrait que sa province fit de même.

Il a constaté qu'au département du Commerce à Ottawa, on possédait très peu de renseignements sur les produits, industriels ou manufacturés, de la province de Québec. Comment cela se fait-il que Québec ne soit pas aussi en faveur que l'Ontario dans le ministère du Commerce? Est-ce la faute du gouvernement? Non. C'est plutôt la faute des industriels et manufacturiers canadiens-français qui ne fournissent pas au ministère du Commerce les informations nécessaires que le mettront en mesure de répondre aux exigences de l'étranger. Il faut de toute nécessité que les maisons canadiennes-françaises tiennent le gouvernement constamment au courant de leur capacité d'exportation, des produits prêts à l'exportation, etc.

Le Canada compte maintenant beaucoup de Commissaires du commerce dans les différentes parties de l'empire et dans quelques pays étrangers. Il faut que ces commissaires soient très renseignés sur les maisons canadiennes qui peuvent exporter à l'étranger. Et si la province de Québec veut avoir sa part de bénéfices de ce commerce extérieur, il lui faut absolument renseigner le gouvernement qui renseignera ensuite les commissaires.

La situation est difficile en France. Plusieurs maisons canadiennes croient que des occasions extraordinaires se présentent dans ce pays dévasté par une longue et pénible guerre. La France , cependant, n'est pas pour se ruiner à importer seulement; il lui faudra aussi exporter et considérablement, si elle veut se rétablir à son ancienne condition. Les maisons canadiennes qui voudront bénéficier de la position de la France devront indubitablement importer elles aussi afin que la balance du commerce ne soit pas plus défavorable à l'une qu'à l'autre.

Les premiers devoirs du commissaire Barré, une fois en France, lesquels sont les premières instructions qu'il a reçues du gouvernement, seront de visiter la région dévastée de France, de constater comment se fait la réorganisation de la France et enfin quelles sont les opportunités que le Canada pourrait trouver en France.

Le Canada en a de grandes. Le Français n'oublie pas que l'on parle sa langue dans notre pays et que l'Américain est maintenant aussi impopulaire que le Canada est populaire. C'est déjà une bonne raison de penser que nous avons les plus belles occasions en France. Il demande à la Chambre de Commerce de le tenir constamment au courant sur les activités comerciales du Québec, afin d'être en mesure de répondre à toutes les demandes qui pourraient lui être faites de l'autre côté.

L'une des préoccupaitons qui l'absorberont en France sera d'établir des relations commerciales directes entre la France et le Canada afin d'éviter que des marchandises canadiennes soient vendues sous d'autres marques, tel que le bois de Norvège, qui n'est autre que notre érable, et bien d'autres marchandises.

UNE NOUVELLE ORGANISATION DE MAGASINS A SUCCURSALES AU CANADA

Une nouvelle chaîne de magasins calquée sur la politique générale des magasins à 5 et 10 cents qui existent actuellement, sera ouverte simultanément au Canada et aux Etats-Unis. La compagnie canadienne est connue sous le nom de L. R. Steel Company Ltd., et a ses quartiers généraux, pour l'instant, dans l'immeuble de la Banque Royale à Toronto. Aux Etats-Unis, cette compagnie est connue sous le nom de L. R. Steel Company, Inc., Lincoln Building, Buffalo. Le contrôle de la compagnie canadiene restera aux mains de la compagnie américaine. L'organisation prévoit l'installation d'une chaîne de 100 magasins au Canada. Les magasins seront ouverts dans des cités de plus de 6,000 de population. Les emplacements n'ont pas encore été choisis, mais on s'en occupe activement et les premiers magasins ouvriront probablement leurs portes au printemps prochain; de fait on s'attend à ce que quarante de ces magasins soient en opération à la fin de l'an prochain.

La nouvelle organisation ouvre avec une liste de prix de 5c à $1.00 et cette idée souligne le fait que les conditions de guerre ont rendu difficiles les prix bon marché d'autrefois et que certaines lignes des plus profitables des magasins à 5c et 10c ont dû être discontinuées. Avec la limite à un dollar, la nouvelle compagnie pense qu'elle tient une proposition intéressante pour le public acheteur. La compagnie ne vendra pas en grosses quantités les lignes d'épicerie. Cependant ces magasins seront adjoints à des cafeterias et il est de leur intention de tenir quelques lignes comme le café et le thé.

REGLEMENT DU TRIBUNAL DE COMMERCE CONCERNANT LES PRIX ET LE PROFIT SUR LE PORC ET SES PRODUITS

Tribunal de Commerce,
Ottawa,
Le 24ième jour de novembre 1919

Commodité: Le porc et ses produits.
Présents:
Le Commissaire en chef,
W. F. O'Connor, C.R., James Murdock, } Commissaires.

Après avoir entendu M. Whitla, C. R., de Winnipeg dans la Province du Manitoba, conseiller du Tribunal de Commerce dans la dite province au sujet des procédures relatives à la commodité ci-dessus mentionnée; après lecture des différents ordres de ce Tribunal portant les numéros treize, seize et vingt-sept, et datés respectivement des vingt-sept septembre, onze octobre, et sept novembre; et comme il apparait que les dits ordres depuis qu'ils ont été mis en vigueur ont été généralement observés et qu'il semble désirable que des augmentations ou des diminutions possibles dans les coûts de production ne soient pas tenues en considération.

Les dits ordres sont rescindés et remplacés comme suit:—

Il est ordonné—

1. Que les prix du porc et des produits du porc pratiqués actuellement par les opérateurs de maisons d'empaquetage pour le porc et ses produits soient respectivement déclarés être des prix légitimes et que tout prix plus élevé soit en conséquence jugé illégitime, sauf dans les cas où sur demande préalable au Tribunal il en aura été déterminé autrement;

2. Que la marge ou le profit brut du détaillant sur les produits du porc dénommés Bacon et Jambon non désossé, cuits ou fumés ne doivent pas dépasser vingt pour cent (20%) du dit prix de vente, et que les ventes faites à des prix plus élevés soient jugées comme étant faites avec un profit illégitime; il est prévu cependant que lorsque ces produits du porc sont vendus en tranches, une charge supplémentaire de deux sous par livre peut être ajoutée pour ce découpage;

3. Que, à moins que le 1er janvier 1920 ou avant, ce Tribunal, en raison de représentations faites par les intéressés ait déterminé la marge ou le profit brut du détaillant sur tous les produits du porc autrement que ceux mentionnés dans les paragraphes précédents, ces dits marges ou profits ne devront pas dépasser vingt cinq pour cent (25%) du dit prix de ventes et que les ventes faites à des prix plus élevés seront jugées faites avec un profit illégitime.

Toutes les personnes concernées, producteurs, distributeurs ou consommateurs, auront la liberté de communiquer avec le Tribunal, pas plus tard que le 24ième jour de décembre 1919, avec leurs raisons et objections contre la mise en vigueur de ce paragraphe du présent ordre;

4. Que cet ordre soit en vigueur jusqu'a nouvel ordre du Tribunal.

H. A. Robson, Commissaire en chef.
James Murdock, W. F. O'Connor, } Commissaires.

FORTE EMANDE POUR LES APPAREILS HINMAN, POUR TRAIRE

M. E. A. Lockyear, agent des ventes pour H. F. Bailey & Son, Galt, Ont., manufacturiers canadiens des machines Hinman à traire, dit que les ventes de ces appareils Hinman ont doublé au cours de l'an dernier. La compagnie à encore quelques territoires ouverts dans l'Est du Canada, dans lesquels il s'est manifesté une demande très satisfaisante. M. Lockyear s'attend à une augmentation des ventes encore plus considérable car les fermiers considèrent la machine à traire comme moyen très pratique et comme un remarquable épargneur de temps. Le gouvernement français a commandé récemment 25 appareils Hinman faits spécialement pour traire les chèvres. Six machines Hinman à traire avaient été faites la première année. Il y en a à présent plus de 50,000 en usage dans toutes les parties du monde.

Au lieu de la pleine et même succion pour toutes les vaches, l'appareil Hinman comprend une succion progressive ou graduelle suivant ce qui est nécessaire pour telle ou telle vache selon qu'elle se laisse traire facilement ou non. Cette graduation est automatique et tout aussi simple qu'une pompe à bicyclette

Il n'y a pas d'appareils Hinman à traire offerts d'occasion sur le marché. S'il s'en présente un il est demandé immédiatement.

L'IMPORTATION DU WHISKY AU CANADA

Un récent rapport fait par le président d'une compagnie importante, qui fabrique le whisky à Londres, démontre que cette compagnie a fait beaucoup plus d'affaires en Canada depuis que la prohibition existe, qu'avant sa mise en force.

Ce rapport est confirmé par les statistiques suivantes que produit le gouvernement, dans son rapport:

Quantité et valeur des spiritueux exportés en Canada durant les 3 dernières années;

Jusqu'au mois de novembre 1917, 52,000 gallons, valeur, 48,000 livres sterling;

Jusqu'au mois de novembre 1918, 5,000 gallons, valeur 7,000 livres sterling;

Jusqu'au mois de novembre 1919, 115,000 gallons, valeur, 165,000 livres sterling.

Tissus et Nouveautés
Section du "Prix Courant"
VOL. XX. MONTREAL, DECEMBRE 1919 No 13

Les données de la mode.

Bien que beaucoup d'acheteurs soient actuellement sur place à New-York, aucune commande décisive de printemps n'a encore été donnée. On semble tâter le marché avant de se risquer. Pour le moment l'intérêt se concentre sur les vêtements pour les villégiatures dans le sud. Cependant les modèles de printemps comprennent tous les genres depuis le tailleur sévère jusqu'aux modèles les plus habillés avec une profusion de modèles de sport. Ce n'est pas seulement de la Floride, mais c'est de toutes les parties du pays qu'arrivent en foule les demandes de costumes de sport. Plusieurs acheteurs de province sont d'avis que cela peut durer pendant toute la saison du printemps et avoir une influence sur la vente des autres costumes.

Les costumes pour la plage sont faits en soie de fantaisie comme le kumsi-kumsa, le "newport cord", fan-ta-si uni, le nouveau fan-ta-si appelé "cord 1920" etc... Le taffetas, la velveteen et même le fin suède de coton sont également employés pour ce genre de costumes de même que le velours à damier. On dit beaucoup de bien de ce dernier tissu. Un grand nombre de costumes ont une jaquette de velveteen avec une jupe de soie ou de laine à carreaux.

Beaucoup de robes de sport sont de la forme blouse rappelant le "middy". Les tissus en sont très élégants. On voit par exemple des chiffons éclatants en dessins à carreaux ou à fleurs avec des jupes de satin baronette ou de tricolette. Presque sans exception les manches de ces robes sont courtes, beaucoup du genre kimono. Les couleurs sont particulièrement intéressantes. La nouvelle teinte de jaune appelée "pumkin" est considérée comme devant avoir beaucoup de vogue pour le sport. Les autres couleurs que l'on retrouve fréquemment sont: rose, pistache et belge, abricot et un bleu moyen appelé "geai".

Deux silhouettes pour les costumes de printemps

Les fabricants d'articles à prix populaire suivent toutes les idées qui ont été suggérées. Comme d'ordinaire pour les modèles de printemps, le genre "Eton" se voit beaucoup. Cependant il n'y a que peu de chance que ce genre prenne. Quelques maisons ont sorti des manteaux blouses, mais de l'avis général, ce modèle spécial s'est coulé au printemps dernier. On pourra peut-être vendre quelques modèles de ce genre pour jeunes filles, mais sa vogue a passé. Les jaquettes voyantes du genre "chicken" et la jaquette droite pour la clientèle classique ont beaucoup de chance de succès. Naturellement il y aura des nouveautés de lancées. Une maison bien connue confectionne actuellement des manteaux courts avec de petites capes d'épaules en travers du dos. Ce sont là les lignes générales des manteaux. Les jupes de costumes sont plus amples et plus courtes. Elles descendent jusqu'à 9 ou 10 pouces du sol et mesurant de 1½ à 2 verges au bord.

Si l'on en vient aux détails, les manteaux droits se font sans ceinture, leur longueur atteignant le bout de la main tendue et légèrement pincés à la taille. Les manteaux chics dessinent les fortes hanches de différentes façons. Quelques-uns ont un peplum circulaire, d'autres des poches appliquées, d'autres encore des plissés parapluie qui donnent un effet extrême de godet. Les cols sont du genre châle, tuxedo avec encoche de fantaisie, ou une forme dérivée du directoire. Le dernier modèle paru monte droit en arrière du cou. En général le bord inférieur est de forme irrégulière. Les manteaux chics ont une ceinture et comme à la saison dernière les ceintures sont excessivement étroites.

Les garnitures comprennent les plissés fins, la soutache, la broderie et dans certains cas des bandes détachées. Les costumes eux-mêmes sont de couleur classique, mais on emploie des garnitures de couleur sur du bleu marine. Dans certains cas les revers des poches, les plissés parapluie et les cols sont garnis de velours rouge, vert, turquoise ou bleu. Une nouvelle idée de garniture importée de Paris est l'emploi du chevreau pour les boutons et liserés. De fait les boutons sont très employés comme ornements sur les costumes. Ils sont en os, en corne, en galalithe ou recouverts d'étoffe ou de chevreau.

On dit beaucoup de bien du tissu à carreaux pour les costumes, mais les fabricants craignent de ne pouvoir obtenir de grandes quantités de cet article. Les tissus les plus employés sont: la gabardine, la tricotine, les serges tricot, le croisé Poiret, le velours à damier ainsi que quelques tweeds et quelques tissus gris fantaisie.

Sans contredit tous les modèles pour sport seront bons. La vogue phénoménale des manteaux courts en cuir se continuera sans aucun doute pendant tout le printemps, surtout en dehors de la ville. D'autres manteaux de sport se font en tissu polo, en tweeds caoutchoutés, en jerseys bruyère et en lainages à carreaux. Plusieurs de ces derniers sont faits avec des plaids dont la frange est employée comme garniture pour le col et le bord inférieur. En général les manteaux mesurent de 36 à 46 pouces de l'encolure jusqu'au bas du dos. Ils sont sans ceinture et largement bouillonnés en arrière. Les manches sont insérées dans une emmanchure basse ou du style raglan. Les modèles plus habillés sont de la coupe du manteau à pélerine. Ils diffèrentt de l'ancien genre dolman en ce qu'il y a ordinairement un manteau de dessous avec une énorme pélerine qui le recouvre. Le velours, les duvetyns, les cordés caméléon et tissus similaires sont employés pour ces manteaux. Les teintes brunes sont très en faveur pour les manteaux séparés.

Les robes tailleur à effet droit seront encore en vogue pour le printemps. Il n'y a aucun doute que la province va tabler largement sur la robe chemise avec encolure ronde ou carrée, manches insérées et ceintures étroites en même tissu. Le seul changement sera dans la longueur et la largeur du costume. Il sera plus court et un peu plus large tout comme les jupes de costumes. Les robes chemises ayant une petite échancrure à la hanche pour permettre l'effet de la forte hanche le devant et l'arrière droits se répètent souvent dans les modèles de printemps. Elles semblent se vendre surtout dans les grandes villes. Elles se font avec des manches courtes ou longues. Ordinairement les manches longues sont considérées meilleures. Une maison qui fait un peu d'originalité offre des robes de rue en drap dans le genre manteaux. Ces robes ont des tuniques ou des blouses de dessus qui leur donnent l'apparence d'un manteau de costume. Il y a aussi des nouveautés qu'offre une grande maison de couture sous forme de robes avec écharpe châle de tissu assorti. On explique que ce modèle ressemble à un costume et coûte beaucoup moins cher. Les robes blousées se trouvent dans quelques modèles pour jeunes filles et un grand nombre sont faites dans le genre Eton. Quelques robes chères sont offertes dans le genre ajusté avec large ceinture et jupe circulaire.

I est bon de noter qu'il y a beaucoup d'encolures carrées. Ce genre est meilleur que l'encolure ronde ou droite. Les encolures en forme d'oeuf sont également très goûtées.

Outre les tricolettes, tricotines, gabardines et serges, les lainages à careaux écossais sont utilisés pour les robes de ville. Celles-ci se font sans garniture à l'exception de poches de tissu souple ou d'une ceinture de cuir. Les robes de drap uni ont une garniture de boutons, des noeuds de ruban, de la broderie de soie floche, broderie à la main, soutache, et des ornements de frange étroite et de glands.

Tout fait prévoir une nouvelle vogue pour le taffetas au printemps. Le bleu marine, le noir et les bruns or sont particulièrement bons. Les fronces, les voltants et les plissés sont employés en abondance. On combine le satin et les chiffons imprimés pour les femmes âgées. On offre également de nombreux foulards de dessin nouveau.

Les soies sont si chères que les fabricants prévoient une grosse saison pour les cotonnades. Les voiles, les tissus suisses à pois, le crèpe français comme l'organdi sont à l'ordre du jour. Le blanc et les teintes pastel dominent. Beaucoup de robes ont une garniture de ruban étroit à la ceinture, à l'encolure et au bas des manches courtes.

Les fabricants de robes de haut style prévoient une forte saison de robes de lingerie. Une maison fabrique également des robes toutes en dentelle.

De tous les côtés la vogue va croissant pour la blouse faite à la main. Ce n'est pas seulement le voile blanc que l'on emploie à cet effet, mais aussi la fine batisse en blanc ou en couleur ainsi que le linon à mouchoirs. Très peu du travail à la main est fait à New-York. Les marchandises sont expédiées à Porto Rico et aux Philippines, où sont faits la broderie et l'ajourage et elles sont ensuite retournées. Les blouses se font en deux modèles: Le "slip on" avec encolure ronde et manches courtes ordinairement du genre kimono et le modèle ouvert en avant avec encolure carrée ou en forme de V et la manche longue ordinaire insérée. Beaucoup de blouses slip-on ou boutonnées en arrière ont des empiècements de dentelles et se font sans col. Les dentelles le plus employées sont le filet, le crochet d'Irlande, la Valenciennes et le point de Venise.

On s'attend à ce que les blouses par-dessus la jupe faites en chiffons de haute qualité se vendent bien au printemps. Les modèles courts sont considérés plus chics que les genres longs russes ou cosaques. On en fait une grande variété. Les unes sont très amples et s'arrêtent aux hanches, n'étant retenues que par une ceinture en chiffon. D'autres sont fixées sur des ceintures de satin assez larges pour que la blouse repose sur les hanches. Celles-ci ont des volants ou des peplums qui les terminent dans le bas. Beaucoup de blouses en chiffons sont

boutonnées en arrière ou du genre "slip on". La moitié des échantillons à peu près ont des manches kimono courtes.

De jolis modèles se font en coton épais fini toile largement garni de broderie de laine.

Dans les jupes ce sont les modèles de sport qui sont en grande demande. Les plaids écossais sont ordonnés pour le printemps. Les velours à damier sont également parmi les meilleurs tissus, pour les modèles plissés ou accordéon. Les ceintures sont plus larges qu'à la saison dernière. Les jupes de soie se font pour la plage. La plupart sont plissées accordéon ou à petits plis.

La gabardine est le tissu le plus employé pour les jupes en coton lavable et les petits plis à l'aiguille sont la garniture favorite.

Le satin épais est un des tissus dont on parle le plus chez les modistes. On en fait de petits chapeaux ou des turbans drapés. Les couleurs qui semblent devoir être adoptées sont rouge tomate, feu et différentes teintes de rose. Les chapeaux en satin se font presque sans garniture, à l'exception de quelque ornement tel que boucle de jais ou perles.

Ces chapeaux se prêtent admirablement au voile. Sans aucun doute les voiles se vendront bien au printemps.

Sur le coton comme sur la soie le tulle et la dentelle sont employés en abondance comme garniture. On rapporte que de grandes quantités de crochet d'Irlande ont été achetées par des fabricants de lingerie. Le torchon, le filet et la dentelle de Venise sont également employés. Sur quelques cotonnades à prix populaires on applique des dessins en ruban comme garniture.

Le sous-vêtement athlétique se vend toujours bien. Il se fait en soie tout comme en coton. Il y a quelques tissus de soie et de coton qui ont été introduits dernièrement et dont on dit beaucoup de bien.

Résumé du marché du commerce de nouveautés.

D'une façon générale les articles de nouveautés se sont vendus régulièrement pendant tout le mois, mais quelques genres de robes confectionnées ont subi une légère dépression. La vente des costumes est tombée vers la fin d'octobre, et en novembre les marchands de toutes les parties du pays faisaient des réductions de 50% pour se débarrasser du stock invendu. Si l'on considère l'ensemble du pays, le chiffre d'affaires en costumes a été plutôt désappointant et encore aujourd'hui les stocks sont plus forts qu'ils ne devraient l'être, malgré les rabais consentis. Comme les matériaux employés et le style étaient tout ce qu'on peut désirer de mieux, il semblerait que les prix aient dépassé la limite que peut atteindre la classe moyenne, à l'exception des riches et toute nouvelle augmentation au printemps est attendue avec intérêt. D'aucuns disent que même avec des prix plus élevés, la saison de printemps sera meilleurs, parce que les costumes se vendent toujours plus au printemps qu'à l'automne, ce qui est absolument vrai.

Les matériaux, également très chers, se sont très bien vendus. Le réassortiment n'a été que moyen, bien que quelques acheteurs des plus importants aient beaucoup acheté sur le marché de New-York en fin de saison où ils pouvaient profiter d'offres extraordinaires. Parfois durant le mois, il a fallu faire des réductions pour atteindre le chiffre du jour correspondant de l'année dernière, mais dans l'ensemble les prix se sont bien maintenus. Les plus fortes réductions ont été faites sur les articles importés les plus chers qui ont été réduits de moitié pour être écoulés avant la fin de l'année.

Quelques fabricants ont déjà sorti leur première collection d'articles courants pour le printemps et d'après les rapports recueillis dans l 'entourage des fabriques, les affaires se présentent bien. Pour le 1er janvier, la plupart des fabricants auront sur la route une nouvelle collection qui comprendra plus de genres différents.

Les robes ont tenu leur place pendant toute la saison, les robes de tous genres ont été demandées, depuis le tailleur le plus uni jusqu'au modèle le plus travaillé pour soirée. Vers la fin du mois quelques dépressions se sont fait sentir ça et là et quelques fabricants se sont plaints que les acheteurs profitaient du retard de livraison pour retourner la marchandise qu'ils craignaient de ne pouvoir vendre. Les acheteurs ne voient pas d'un bon oeil aucun affaissement des affaires,mais la plupart des fabricants sont très en retard pour leurs ordres et en même temps sont anxieux de sortir leurs articles de printemps, de sorte qu'ils se seraient pas très affectés si les affaires ralentissaient quelque peu. Les stocks du détail sont, dit-on, assez importants dans tout le pays.

Les blouses ne se sont pas vendues dans le détail aussi bien qu'on l'espérait, et les stocks sont plutôt chargés. La Georgette continue à être le tissu qui se vend le mieux, bien qu'on ait introduit le tulle, le chiffon le crèpe de Chine et de nombreuses fantaisies. La semaine nationale de la blouse, qui a eu lieu en novembre a fait sortir de grandes quantités de marchandises dont une grande partie a changé de mains. L'"over-blouse" a été un des succès de la saison et on le retrouve encore pour le printemps en soie, en coton, ou en

tricolette. Les voiles très fins se vendent pour le printemps et on pense que le prix exorhitant de la soie portera l'attention du consommateur vers les cotonnades, pricipalement ces voiles fins.

En dehors des modèles courants, il y a un assortiment varié de jupes fantaisies dans les magasins, et tout semble indiquer que les articles genre sport auront le plus de faveur au printemps. Les lainages à damiers et à carreaux rivalisent avec les soies fantaisie. Les modèles à coupe droite sont toujours préférés à la coupe circulaire qui ne fait pas beaucoup de progrès mais qui pourra avoir quelque succès d'ici un mois.

La vente des articles de cou a été quelque peu calme ce mois-ci dans le gros comme dans le détail et jusqu'au 1er décembre il n'y a pas eu d'achats importants pour la Noël. Les dentelles et les tulles sont en très grandes demandes ainsi que les organdis que l'on suggère pour le printemps.

La dentelle et le tulle en pièce, en coton ou en soie se vendent pour le printemps aux fabricants de robes, de lingerie, de blouses et d'articles de cou et l'on pense que ce n'est qu'une affaire de temps pour que les dentelles de différentes largeurs aient une vogue exceptionnelle. On a vendu beaucoup de rubans pour la Noël. Les petits sacs à main et les bourses se sont vendues plus vite qu'on ne pouvait les fabriquer et les fabricants sont d'avis qu'ils sont sur le point de désappointer beaucoup de leurs clients par suite du manque de main-d'oeuvre qui les empêche d'activer la production.

Les fabricants de corsets ont acheté des matières premières aux prix en vigueur au moment de la livraison, ce qui les place dans une position très difficile au sujet des prix qui doivent survenir jusqu'à la livraison. Mais quel que soit le prix, il semble qu'on n'ait pas grand peine à vendre la marchandise, car les acheteurs sont déjà sur le marché pour le printemps prochain et sont disposés à placer des ordres importants pour livraison très éloignée. Quelques fabricants n'ont pas encore terminé leurs ordres du printemps dernier. Les modèles de printemps sont sortis et seront soumis aux acheteurs dans le courant de décembre.

Les tissages regorgent de commandes et refusent d'en prendre d'autres pour le moment. Les soies de toutes sortes sont très difficiles à obtenir les cotons sont presque aussi rares et on n'offre que très peu de lainages anglais sur le marché. Les filatures canadiennes ont plus qu'elles ne peuvent faire à satisfaire leur clientèle et les filatures américaines sont à peu près dans le même cas et ne sont guère désireuses d'accepter les commandes canadiennes pour le moment.

Tout semble dépendre de la main-d'oeuvre qui est l'article le plus difficile et le plus cher qui soit sur le marché. Il semble qu'on soit arrivé à un maximum de salaire avec un minimum de production. Les fabricants disent que les boni ne servent à rien et que plus on paye les ouvriers, moins ils sont disposés à produire. S'ils peuvent gagner leur vie en ne travaillant que trois jours par semaine, pourquoi travailler cinq jours et demi? Tel semble être le raisonnement de la plus grande partie des travailleurs.

MANTEAUX

La plupart des manufacturiers de manteaux travaillent à leurs modèles de printemps, quelques rares d'entre eux ont déjà leurs modèles sur la route, mais en général les collections ne sortiront pas beaucoup avant le 1er janvier. Après l'expérience de cet automne, on s'attend à ce que les acheteurs soient en humeur de placer leurs ordres plus tôt et les fabricants sont également désireux de commencer de bonne heure en raison de la situation de la main-d'oeuvre qui ne s'améliore pas beaucoup.

On parle déjà d'une autre grève; mais on ne peut dire encore si elle se réalisera. Il est rumeur cependant que l'union va tenter un nouvel effort pour obtenir le travail à la semaine pour ses membres. Les fabricants dont les usines emploient des hommes non-unionistes ou des femmes disent qu'une grève ne les toucherait pas parce qu'ils sont maintenant indépendants de l'union, ceux qui emploient les ouvriers de l'union attendent pour voir ce qui va se passer, mais ne semblent pas bien inquiets.

En parlant du travail à la semaine un fabricant de grande expérience déclarait que d'une façon le travail à la semaine serait une bonne chose pour le fabricant, parce qu'il supprimerait la fixation des prix qui se répète à chaque saison, mais une conséquence inévitable de ce système serait la réduction de la production. Quant à avoir 52 semaines de travail dans l'année, ajoute ce même fabricant, il est inutile d'essayer d'obtenir une chose pareille, car elle est impossible. A chaque saison c'est la même chose, il faut que le travail de 24 semaines soit expédié en seize semaines pendant lesquelles nos ouvriers doivent gagner suffisamment pour vivre pendant les huit autres semaines.

Il a fallu faire beaucoup de triage parmi les nouveaux ouvriers, ce qui n'est que naturel. Un fabricant qui emploie presque exclusivement d'anciens soldats déclare que sur une soixantaine qu'il a mis à l'essai, il en a maintenant environ 35 qui promettent de devenir des ouvriers experts. Un autre qui emploie des femmes dit qu'elles ne produisent pas autant que les hommes, mais qu'il espère qu'à une prochaine saison elles seront capables de gagner de bons salaires en travaillant aux

pièces. Une autre maison qui emploie des femmes dit qu'elle croit que son expérience a été des plus satisfaisantes et que lorsque les femmes seront devenues assez expertes pour gagner de bons salaires, on pourra avoir plus de confiance en elles que dans les hommes, car elles ne sont pas continuellement à demander des augmentations.

La caractéristique des derniers modèles de printemps est le dos extrêmement ample. Des maisons locales montrent des modèles avec trois plis non pressés au corsage et la jupe pendant ample. La manche est également une question intéressante. L'emmancheure n'est pas aussi large que dans les manteaux d'hiver, sans cependant être petite.

Malgré quelques plaintes du commerce de détail, dans l'ensemble la demande a été très bonne durant toute la saison. La chaleur a naturellement retardé la vente des articles courants, mais les marchandises chères se sont enlevées rapidement tout le long de la saison. Les manteaux à cols de fourrure sont ceux qui se sont le mieux vendus pendant toute la saison. Un point intéressant à noter c'est que les articles bon marché, bien que de bonne apparence, n'ont pas été écoulés aussi rapidement qu'on l'espérait.

L'opossum d'Australie a été en faveur comme garniture, le castor et le phoque d'Hudson se sont également bien vendus.

Les tabliers couvre-tout sont un article important dans la rayon des robes d'intérieur où on les vends d'ordinaire. On les trouve dans toutes sortes de modèles et quelques-uns sont presque de véritables robes.

COSTUMES

La question des costumes est pratiquement close pour cette saison. De l'avis général il y a eu un désappointement chez la plupart des gérants de rayons et la cause peut sans aucun doute en être imputée aux prix élevés qui ont certainement empêché la classe moyenne d'acheter surtout des costumes d'automne qui sont toujours moins demandés que ceux de printemps. Les étoffes étaient splendides, les modèles étaient bons et le public avait envie d'acheter, mais aux prix cotés, la demande était exagérée par ceux qui considéraient une saison de costumes de l'ancien temps. Quelques maisons déclarent avoir fait une bonne saison, mais ce n'est pas le cas en général.

Les stocks en mains varient; quelques-uns sont arrivés à la fin de la saison avec plus de marchandises qu'ils n'en devraient avoir, mais dans l'ensemble les stocks ne sont pas exagérés pour cette époque de l'année, les commerçants ayant commencé de bonne heure à liquider en offrant des prix réduits, qui sont toujours à l'ordre du jour. Mais même à ces prix beaucoup de clientes trouvaient les costumes trop chers comparativement à ce qu'elles payaient il y a trois ou quatre ans.

Les fabricants de Montréal se sont offerts la part du lion dans le commerce canadien des costumes cet automne en raison de la grève de Toronto, mais à moins de nouveaux troubles, les maisons de Toronto espèrent pouvoir satisfaire leur clientèle pour le printemps prochain.

Les fabriques travaillent actuellement leurs modèles de printemps, très peu ont déjà leur première collection sur la route. Ces échantillons sont certes de genre très courant et pour le premier janvier ils auront comme les autres les nouveaux modèles élégants pour le printemps.

L'ampleur des côtés qui s'est manifesté dans le peplum de l'hiver dernier se répète dans la première collection de printemps avec l'espoir qu'un changement de ce genre avec la jaquette droite stimulera la vente. Ce genre est présenté dans une variété de modèles et quelques-uns sont plutôt fortement accentués. D'après un rapport de New-York, ce marché compte que ce genre de jaquette de costume sera plutôt adopté par la clientèle populaire tandis que la clientèle plus riche préfèrera le tailleur uni.

Les manteaux élégants ont des poches fantaisie, tombant quelquefois plus bas que le bord de la jaquette et sont souvent plus longs sur les côtes qu'en avant et en arrière. Le col est du genre châle long et étroit. Le bas de la jupe est à 9 ou 10 pouces de terre et sa largeur varie de 1½ à 2 verges. Les garnitures indiquées pour le moment sont les boutons, la soutache, des têtes de flèches en soie, la broderie en soie floche.

On parle beaucoup de combinaisons pour les costumes de printemps, par exemple jaquette en drap uni avec jupe à damier ou à carreaux avec garniture de même tissu sur la jaquette.

Le tissu palm beach en bruyère mélangé est une des nouveautés offertes pour les costumes d'enfants, qui se font en styles classiques.

LES ROBES

Les coupes droites en tricotines, serges et jerseys et pour les satins et les soies la forme cerf-volant quelque peu modérée. L'ampleur est obtenue au moyen de plis de tous genres suivant la fantaisie du dessinateur. Les jupes se font modérément étroites et la distance du bord à terre est d'environ 8 à 10 pouces.

Les robes de soie se font avec la manche kimono ou la manche à même, longue ou courte. courte signifiant au coude. On prévoit que les robes de drap auront les manches jusqu'au poignet excepté pour celles en jersey de laine lorsqu'on les fait courtes pour le sport. Le taffetas et le

foulard semblent devoir être en grande demande pour le printemps et l'été.

Les fabricants prévoient une plus grande demande pour les robes lavables en coton, en raison du prix exorbitant des soies, des satins et des lainages. Les voiles brodés à la main, la mousseline suisse à pois et les crèpes brodés français sont parmi les nouveautés que l'on s'attend à voir revenir en vogue à l'été prochain. Les voiles de couleur ou imprimés seront très appréciés pour les modèles classiques ou moyens.

La plupart des modèles exposés pour le printemps ont la taille plutôt basse, mais jusqu'à présent la taille n'est pas encore clairement définie excepté dans les modèles ou le corsage blouse par dessus la jupe. L'encolure continue à être très unie, en rond, en ellipse, en U ou en carré avec fermeture ordinairement visible et une légère ouverture au centre ou sur le côté dans les genres "slip-over".

Les fabricants canadiens sortiront de bonne heure leurs échantillons de printemps. Beaucoup d'eux étaient à New-York durant le mois de novembre pour chercher de nouvelles modes et ont commencé leur collection d'échantillons dès leur retour. Ils ont confiance dans une bonne saison de printemps bien qu'ils avouent franchement que les prix vont encore monter. Les matériaux et la main-d'oeuvre coûtent plus cher et naturellement le consommateur devra payer le surplus pour couvrir le coût de production.

Les robes de toute sorte se vendent bien. Les robes de soirées s'écoulent rapidement dans le détail. Les robes de ville et d'après-midi tiennent bien leur place aussi bien dans le gros que dans le détail et les affaires en général semblent absolument satisfaisantes.

Pour les robes de soirée la haute société semble donner la préférence au noir, quoique les brocarts à effets métalliques, les velours chiffons les dentelles chantilly et les tulles soient en grande demande. Les velours chiffons, quoique très rares, deviennent excessivement populaires.

Les garnitures en plumes sont très employées pour les robes de soirée ainsi que les bouquets de corsage, le jais et les dentelles métalliques.

Pour les robes de ville, la soutache de soie noire et la broderie semblent être les deux garnitures qui se porteront au printemps, mais une innovation, c'est le cuir qui arrive comme fantaisie et dont le succès dépendra de son mérite lorsqu'il aura été essayé dans la clientèle populaire. Dans les articles bon marché on peut pour réduire le prix de revient remplacer le cuir par des imitations.

LES JUPES

Il y a un grand nombre de modèles de jupes ce mois-ci, cependant il n'y a aucun changement réel ni aucune idée réellement nouvelle. Les vieilles idées ont été retravaillées avec de bons résultats. Parmi les nouveaux articles reçus il y a toute une série pour le Sud, qui est un peu en avance, car l'étalage de ces articles n'a guère lieu avant les fêtes. Les modèles de sport semblent devoir tenir une place importante dans les ventes de jupes au printemps prochain. Les fabricants s'apprêtent à en mettre un grand nombre dans leur première collection. Elles seront faites en lainages à carreaux ou à damier ainsi qu'en soieries de fantaisie de forme droite ou circulaire. Des poches rapportées donnent l'aspect cerf-volant à quelques-unes des jupes droites. La distance du sol varie de 8 à 10 pouces et les jupes mesurent de 1½ à 2 verges de large, laissant à chacune le soin de juger la question de longueur et de largeur. La broderie, les boutons, la soutache et les plis sont les garnitures employées pour rehausser la simplicité des jupes.

Tout fait prévoir que les jupes nouveauté feront rage plus que jamais.

Les premières collections montrent à l'évidence que les soies et satins fantaisie retrouveront toute leur ancienne popularité au printemps et à l'été prochain, spécialement pour la clientèle du Sud. Les fabricants de ces fantaisies ont tout fait pour cela.

On parle beaucoup des lainages à carreaux ou à damiers pour les jupes séparées de printemps, bien que ces tissus augmentent constamment de prix. Le velours à damier semble avoir la préférence de la clientèle courante avec des combinaisons de couleurs de même teinte pour éviter les contrastes. Dans les carreaux au contraire on trouve des contrastes frappants comme le jaune et le noir.

Bien qu'il y ait quelques modèles de jupes circulaires, les faricants ne pensent pas qu'elles tiendront le marché. On croit qu'au début du printemps il y aura un grand pourcentage de jupes droites, dont beaucoup avec poches appliquées pour donner la silhouette cerf-volant qui semble revenir plus forte qe jamais. Les plissés parapluie sont également employés pour obtenir cette silhouette.

Le plissé accordéon sera porté sur les jupes nouvelles et en outre le galon est quelquefois appliqué en spirales, ce qui est d'un effet des plus artistiques lorsque les plis s'ouvrent pendant la marche.

De larges bandes de broderies, des soutaches militaires et des boutons sont employés comme garnitures. Les ceintures sont plus larges.

Les premiers modèles de jupes lavables sont en gabardine et de forme droite, les plus habillées sont joliment brodées.

TISSUS

Les fabricants de costumes et manteaux ont fait leurs achats de tissus classiques pour le printemps et comme il semble ne pas y avoir beaucoup de fantaisies offertes, on peut dire qu'ils ont fait leurs achats de printemps et qu'ils en attendent maintenant la livraison. Les tissus canadiens ont été achetés autant que possible pour économiser les droits de douane, mais malheureusement les filatures canadiennes ne sont pas capables de fournir à toute la consommation, et laissent ainsi encore une large place aux filatures anglaises et américaines.

Les filatures du pays ont fourni de grandes quantités de tweed et de velours ainsi que quelques serges, mais les articles riches proviennent d'Angleterre et les fantaisies des Etats-Unis.

Les tweeds, les velours, le silvertone, le covert cloth, la tricotine, la serge et la gabardine sont les principaux lainages achetés par les fabriques de costumes et manteaux.

D'une façon générale pour les robes c'est le taffetas et le foulard dont on parle, et toutes les soies sont difficiles à se procurer. On dit communément dans la partie que le marché de la soie est devenu insensé. Il y a une très grande rareté apparente de marchandise et les prix s'élèvent au-delà de toute raison. Les filatures de soie ont vendu leur production pour le printemps et refusent d'accepter aucun nouvel ordre à aucun prix pour une période indéfinie. Les livraisons sont très lentes. Les maisons européennes sont réputées livrer plus ponctuellement que les filatures américaines, mais il y a encore le risque des difficultés de transport.

Les prix ont augmenté d'environ 20% depuis septembre.

Il y a eu une grande demande pour le velours chiffon cette saison et l'on croit que sa vogue ne fait que commencer. Les importateurs placent de gros ordres pour la saison prochaine. Les principales teintes demandées sont: rose, saphir, brun et noir. Le velveteen pour costumes ne semble pas s'être vendu comme on l'espérait, mais le velveteen étroit et léger a été en bonne demande et très difficile à obtenir. Les velours chiffons ordonnés en mai dernier pour livraison en septembre arrivent maintenant et encore les envois ne sont pas complets.

Les fabricants de robes lavables pour enfants employent une grande quantité de zéphir et de guingams. Il y a une bonne qualité de zéphir qui devient populaire. C'est un joli tissu fait dans une grande variété de genres et de couleurs et les meilleures qualités sont très durables. Il ne se rétrécit et ne s'étend pas et les couleurs résistent à la lumière et au lavage.

Au sujet du coton, un journal anglais disait dernièrement: Les prix montent et les acheteurs prennent la marchandise. Les fabricants font des livraisons éloignées à des taux qui ne laissent aucune crainte pour les dividendes futurs. Tout le monde réclame la livraison. Le marché est des plus extraordinaires. Toute la production de cette année est vendue, mais la façon dont les acheteurs plongent dans les livraisons de l'année prochaine devient extraordinaire. Ces forfaits sont couverts par d'énormes achats de coton à Liverpool et le commerce est mené avec une activité qui laissent rêveurs les plus anciens membres de la Bourse en ce qui concerne les cours. Le mieux que puissent faire les filatures du Lancashire est loin d'atteindre comme quantité la production d'avant-guerre. On ne construit pas de nouvelles usines, mais les maisons continuent à se vendre à des prix extraordinaires. Telle est la situation du marché du coton en Angleterre qui a une répercussion aussi bien ici qu'aux Etats-Unis.

En ce qui concerne la laine, le même journal déclare:

A en juger par la forte demande de laine aux ventes à l'encan; à Londres, il y a peu de chance de voir aucune baisse appréciable dans les prix jusqu'à ce que les clients étrangers aient pu faire quelques réserves. Il est toujours nécessaire d'obtenir une licence pour exporter la laine, mais on peut être certain qu'on n'aura que peu de difficulté à obtenir le permis nécessaire. Le Ministère du Commerce de guerre peut et voudra probablement continuer à exercer une surveillance sévère sur la laine consignée directement aux maisons allemandes, mais il n'y a apparemment rien pour empêcher les consommateurs allemands d'obtenir des approvisionnements par l'entremise d'autres pays.

A L'ASSOCIATION DES MARCHANDS DE NOUVEAUTES EN GROS

A l'assemblée annuelle de l'Association des Marchands de Nouveautés en gros, tenue la semaine passée dans l'édifice du Board of Trade, presque tous les officiers de l'an dernier furent réélus à l'unanimité. Le bureau se compose comme suit: Président, M. George S. Cleghorn, vice-président, M. George Milligan, trésorier, M. P. H. Bartley, directeurs, MM. W. C. Finley, J. T. Carroll, N. Poulin et W. W. Walker.

M. Alphonse Racine fut de nouveau choisi à l'unanimité comme représentant de l'Association pour l'élection au conseil du Board of Trade. Dans son rapport annuel, le président Cleghorn a donné un aperçu du travail de l'association pendant l'année, faisant rapport de sa prospérité tant au point de vue du nombre de ses membres qu'au point de vue de ses finances. Le rapport fut adopté à l'unanimité, pour publication dans le prochain rapport annuel du Board of Trade.

BLOUSES

Les fabricants de blouses ont en mains depuis plusieurs semaines leurs commandes pour Noël et ils ont refusé tout nouvel ordre pendant le mois de novembre, parce qu'ils étaient incapables de l'exécuter. Quelques-uns doutent de pouvoir faire les livraisons des ordres pour les fêtes à temps en raisón de la situation de la main-d'oeuvre qui empire au lieu de s'améliorer.

Les dessinateurs travaillent aux premiers modèles de printemps qui seront sur la route au premier janvier.

Les commandes pour Noël comprennent un fort pourcentage de crèpe Georgette, la balance étant composée principalement de soie habutai et de crèpe de Chine dans les modèles tailleur. La tulle n'est pas encore devenu populaire, bien qu'on ait présenté quelques très jolis modèles. Une maison qui expose des blouses en jersey de soie uni a fait de bonnes affaires dans ce genre. On voit aussi des satins lavables en modèles tailleur, mais on en parle peu dans le détail ou dans les manufactures. Le Georgette tient la tête pour les genres fantaisie ou tailleur dans toutes les variétés.

La semaine nationale de la blouse, si grandement annoncée aux Etats-Unis pour la semaine du 1 novembre, a obtenu un grand succès. La marchandise offerte était jolie et variée. Et tous les magasins des Etats-Unis semblent y avoir gagné un regain d'activité.

La blouse la plus remarquable de la semaine a été une blouse en dentelle d'une valeur de $35,-000, faite en dentelle point de rose valant $1000.00, la verge sur un fond de tissu d'argent et garnie de cristaux.

La forme adoptée pour les blouses les plus chères semble être le genre "over-the-skirt". Beaucoup de celles qui étaient à longueur de la taille, tout comme celles qui descendaient aux hanches ou aux genoux, étaient faites de façon à recouvrir la ceinture de la jupe. Et pour se conformer à la forme cerf-volant introduite cet automne, quelques-unes de ces blouses peplums étaient amples sur le côté, ladite ampleur étant accentuée occasionnellement par de la broderie de laine ou de toute autre sorte.

La vogue de la blouse "slip-on" qui avait été quelque peu éclipsée cette année, semble être revenue plus forte que jamais.

Un type particulier de "over-blouse" dont on parle est celui qu'on nomme "monkey jacket" aux Etats-Unis et "jumper" à Londres. Elle se fait en tricolette ou en duvetyn de soie. Ensuite vient le tie-on qui est également à longueur de la taille. Un autre modèle de ces blouses courtes qui promet beaucoup pour le printemps et fait de deux épaisseurs de Georgette de couleurs différentes qui produisent le meilleur effet.

Les blouses jersey de laine ont été introduites pour les écolières. Les acheteurs ne s'atttendent pas à une grande vente de cet article qu'ils cherchent à lancer. Elles sont à longueur du genou, les unes du genre "slip-over" d'autres fermées sur le côté. Elles sont joliment soutachées ou brodées et se font principalement en couleurs sombres. On voit le même article en jersey de soie de couleur tendre pour le sport.

Les fabricants comme les acheteurs diffèrent d'avis sur la longueur des manches. Sont-ce les courtes qui l'emporteront?

Les blouses de soie lavable seront en grande demande au printemps prochain. Il est probable que la soie habutai aura la préférence sur le crèpe de Chine en raison de la différence de prix. Beaucoup de fabricants escomptent une vogue de soie rayée pour les blouses de sport au printemps prochain.

Les voiles fins viennent prendre leur place dans les blouses de printemps, tout semble l'indiquer. Les fabricants de blouses de coton comptent pouvoir avec une bonne qualité de voile combattre avec succès le Georgette qui a tant fait diminuer la vente des blouses de coton.

Tout l'hiver il a été question de blouses de tulle en blanc et noir, mais il n'y a eu que peu ou pas de demandes. Les magasins n'en ont montré que très peu et personne ne semble s'y être beaucoup intéressé. Cependant les tulles de coton en pièce se vendent en garnde quantité pour le printemps et on verra probablement un grand assortiment de blouses de tulle dans les modèles de printemps.

Les garnitures de la blouse de printemps sont très importantes parce qu'elles sont si essentielles et si variées. Elles vont depuis les plis toujours en faveur jusqu'aux larges dissins en broderie de couleur à points soulevés. La broderie de laine est plus en vogue que jamais.

FOURRURES

Les fourreurs de gros et de détail sont très affairés pour le moment. Les maisons de gros font les dernières livraisons de la saison et les détaillants font les grosses ventes qui ont été retardées par la température douce de ces derniers mois. La vente des tours de cou et des mantes se ralentit et est remplacée par celle des manteaux de fourrure ou le phoque d'Hudson tient toujours la tête. Cette fourrure est devenue classique et pourvu que son prix n'atteigne pas des hauteurs phénoménales, elle peut être assurée de maintenir sa vogue pour plusieurs saisons encore. Les ventes de Londres de mi-novembre indiquent une augmentation de prix du rat et rien ne prouve que les fourrures de la sai-

son prochaine ne seront pas beaucoup plus chères que cette année.

La taupe qui a eu tant de vogue au commencement de la saison a été plus tranquile à mesure que la saison avançait, car la taupe n'est pas une fourrure pour le froid. Elle reprendra probablement sa faveur à l'approche du printemps. Le putois et le castor sont les garnitures ordinairement employées pour les manteaux de phoque d'Hudson et les tours de cou. Leur prix est des plus fermes en raison de leur grande demande.

Comme nous l'avons dit le mois dernier le manteau long en phoque d'Hudson de 42 à 45 pouces tient la première place en dépit des efforts des maîtres de la mode pour lancer le manteau court. Les modèles les plus classiques ont une garniture en martre d'Alaska, d'autres ont un col châle et des parements en kolinsky, en opossum d'Australie en castor ou en écureuil gris. Sur les manteaux courts mesurant de 30 à 36 pouces on emploie surtout les fourrures claires comme garniture.

L'écureuil gris a été en demande pour les manteaux courts très élégants. Ces manteaux sont garnis en même fourrure et ordinairement ont une ceinture détachable qui peut être portée par-dessus ou glissée au travers d'oeillets ménagés sur le côté du manteau. Les manteaux en rat musqué naturel ont été bien demasdés, bien que par leur couleur ils ne soient pas bien appropriés pour la toilette. Ils sont garnis de phoque d'Hudson, de chat sauvage, d'opossum d'Australie et un grand nombre de jolis modèles ont un col et des manchettes en civette. Les manteaux de marmotte se vendent bien pour la campagne et la ville. Le mouton de Perse est aussi extrêmement rare et on ne peut satisfaire à sa demande toujours croissante.

Pour les tours de cou, les fourrures à poil court continuent à dominer, quoique les renards pointés légèrement en forme ont eu récemment quelque popularité. De grandes écharpes droites en martre du Japon qui s'enroulent gracieusement autour du cou se vendent bien et les genres collerettes en castor, opossum d'Australie et écureuil sont à la mode. Le phoque d'Hudson n'est pas aussi populaire pour les écharpes que pour les manteaux mais un bon nombre de tours de cou qui sont vendus sont faits de cette fourrure. La martre d'Alaska est extraordinairement populaire pour les étoles et les genres collerettes.

Table Alphabétique des Annonces

Agence Mercantile Equitable 76
American Pad . . . 69
Acme Glove Works, Ltd. . . . Couverture
Amyot & Cie 22
Armour & Co. . . . 81
Assurance Mont-Royal 50

Banque d'Hochelaga 52
Banque Nationale . 52
Banque Provinciale . 52
Banque Royale . . . 54
Barnett 68
Belding Paul Corticelli . . . Couverture
British Colonial Fire Ins. 50
Bowser 80
Brock, W. R. 8
Brodeur, A. 78
Brodie & Harvie . . 78
Burrow Stuart Milne Co. 67

Canada Foundries & Forgings 62
Canada Life Assurance Co 50
Canada Paint 63
Canadian Polishes . 89
Canadian Salt . . . 57
Chipman-Holton . . 11
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . 50
Chamberlain Medicine 77
Chaput 49
Chouinard 78
Clark, Wm. 81
Cluett, Peabody . . . 22
Connors Bros. . . . 82
Coristine, James . . 7
Côté & Lapointe . . 78
Couillard, Auguste . 50

Dale Wax Figure . . 16
Disston Saw 67
Desparois, Garneau & Cie 14
Dominion Salt . . . 76
Dominion Canners . 87
Dominion Textile, Couverture
Dominion Wadding . 22
Duffy, J. J., & Co. . 80

Eddy, E. B. 80
Everybody Overall Co., Ltd. 25
Fabrique de Balais de Granby 82
Fontaine, Henri . . . 78
Forsyth . . Couverture

Gagnon, P. A. 50
Garand, Terroux & Cie 50
Gardner Clothing . . 20
Garland, John M., & Son 3
Godde Bedin & Cie . 24
Gonthier & Midgley 50
Goodhue Co., Ltd., J. B. 16
Goodyear Tire & Rubber Co. 29
Georgia Turpentine 68
Greenshields 30
Gendron Mfg. Co. . 68
Gnaedinger Son & Co. 17
Guelph Carpet . . . 20
Grant Holden-Graham, Ltd. . . . 10
Hamilton Stove . . 64
Hobbs Mfg. 62
Hodgson Sumner Co. 5
Hollander & Sons . 12
Hamilton Carhart . 18
Hudon, Hébert & Cie 83
Hollander Fur Dyeing 18
Hudon et Orsali . . 75
Imperial Tobacco . . 31
Jonas & Cie, H. . . . 86
Kassab Kimono . . 48
King Silk Co., Ltd. . 21
Kribs, W. A. 66
Lang Shirt 19
La Prévoyance . . . 50
La Manufacture de Chaises de Stanfold 14
Laberge & Chevalier 13
Laporte & Martin Ltée 85
Leslie & Co., A. . . . 66
Lewis Bros. 65
Liverpool-Manitoba 50
Mathieu A. 61
Manufactures de Hardes de Victoriaville 19
Martin, P. P. 4
Mathieu (Cie J.-L.) 75
Mercury Mills 15
Maxwells 66
Macdonald 79
McArthur, A. 66
Meunier, O. B., & Cie 24
Muser Bros. 26
Montbriand, L.-R. . 50
Montreal Biscuits . 76
Morrow Screw & Nut 68
Nova Scotia Steel Co. 62
Office Specialty . . . 25
Old City Mfg. Co. . 84
Orken 26
Ottawa Paint Works 90
Paquet & Bonnier . 50
Paton, C. O. 6
Pigeon, Lymburner 78
Pink 69
Poulin, P., & Cie . 78
Ramsay Paints . . . 70
Redmond Co., Ltd. . 23
Racine & Cie 9
Regal Shirt Co. . . . 22
Riga Water 78
Schofield Woolen . . 20
Silks, Ltd. 25
Stauntons, Ltd. . . . 70
Steel of Canada . . . 61
Still Co. 70
Sun Life of Canada 50
St Lawrence Flour Mills 88
Trudel & Guillet . . 78
Western Ass. Co. . . 50
Williams, C. J. H. . . 70

Les manchons se portent pour le confort plutôt que par genre aujourd'hui, aussi leur nombre est-il comparativement réduit. Presque tous les manteaux ont des poches convenables de sorte que le port du manchon devient inutile. Cependant il y a un certain nombre de femmes pour qui le manchon semble une nécessité absolue et depuis deux ou trois semaines la vente de ces articles a été assez active.

LINGERIE

La vente de la lingerie en gros et en détail est paraît-il très active ce mois-ci. Les fabriques déclarent qu'une grande partie de leurs ordres doivent être livrés avant janvier et que beaucoup de ces articles seront offerts aux ventes de janvier.

Le commerce est sous l'impression que les ventes de blanc de janvier ne s'annoncent pas comme d'habitude. Quelques magasins travaillent encore d'après les vieilles méthodes, en annonçant largement les articles de blanc pendant le premier mois de l'année, mais les maisons plus importantes font du mois de janvier un mois de ventes où tous les rayons ont leur part.

Cependant cette année on ne trouve que peu de marchandises pour une vente spéciale, car les ordres pour les marchandises régulières absorbent tout le matériel et toute la main-d'oeuvre qu'on peut se procurer. Les fabricants disent qu'ils ont en main autant d'ordres qu'ils peuvent en remplir pour plusieurs mois.

Les magasins se tiennent actuellement prêts pour les ventes des Fêtes. Ils ont pris leur parure de fête. Le négligé et le sous-vêtement feront partie des étalages des Fêtes.

Dans les articles fantaisie, on commence à parler de l'orchidée sur ce marché. Cette teinte est très populaire pour les robes de soirées et on pense qu'elle deviendra aussi populaire pour les sous-vêtements pour ceux qui sont fatigués du rose qui s'est tant vendu depuis quelques saisons.

L'Habutai se vend bien pour les pantalons et les jupons en blanc ou en couleur. La satin lavable se trouve dans les articles chers principalement pour les cadeaux de Noël.

ARTICLES TRICOTES

Les laines fines sont rares

Quelques modèles ne peuvent pas être produits en quantité suffisante pour répondre aux commandes et on ne peut se procurer les nouvelles machines nécesssaires pour augmenter la production. Le prix des laines continue à augmenter.

A la suite de l'expansion de l'industrie canadienne du tricot pendant la guerre, on prévoit que dès la fin des hostilités, la production serait telle qu'il faudrait lui chercher un débouché à l'exportation. En principe cela a été vrai, mais en même temps l'augmentation de production n'est pas du tout ce qu'elle devrait être et elle est limitée à certains genres, abandonnant les autres à leur triste sort. Dans les articles semblables à ceux qui servaient aux soldats la production est très normale et une grande quantité de ces articles a été faite pour l'exportation, mais dans les modèles plus riches la production a été réduite par suite de la difficulté à obtenir les laines nécessaires lorsqu'on en avait besoin et aussi parce qu'il a été impossible d'obtenir la livraison de nouvelles machines. Tous les genres ont été malheureusement affectés par la diminution de rendement des ouvriers.

Le marché de la laine ne monte pratiquement aucune amélioration. Les qualités fines sont en telle demande que les filateurs peuvent obtenir le prix qu'ils veulent et ils semblent ne pas manquer l'occasion jusqu'à un certain point. Les rapports indiquent constamment qu'il y a de gros approvisionnements de laine en Angleterre et que le prix est plus bas que l'année dernière, mais on ne peut pas employer la laine brute dans une usine de tricot et lorsqu'on vient pour acheter la laine filée, on constate que le prix augmente toujours et que les kualités fines sont en telle demande qu'elles sont difficiles à obtenir.

Le chandail peplum bouillonné semble devoir tenir la première place parmi les sweaters de printemps aussi bien dans les "pull-over" que dans les genres ouverts en avant. Les mélanges bruyère reviennent après une absence prolongée due à la guerre. Les boutons crochetés sont employés cette saison sur les sweaters.

On s'attend à une vogue prononcée pour lesbérets au printemps prochain et les filatures tricotent un modèle pour assortir à chaque genre de sweater.

Les modèles de chandails pour dames se font en plus petites tailles pour enfants. Les couleurs qui se vendent sont: turquoise, bleu Alice, maïs et rose, on s'attend aussi à ce que le blanc soit en grande faevur.

Il semble que les bas de soie ont été plus difficiles a se procurer en quantité aux Etats-Unis qu'en Canada, car il paraît qu'après la signature de l'armistice de grandes quantités de bas de soie américains ont été offerts aux acheteurs canadiens à grande réduction. Les commissionnaires et les acheteurs canadiens ont profitetr de cette offre pour se mettre à flot après la période de grande rareté et de prix augmentant sans cesse.

Les prix sont très élevés, mais cela n'a pas empêché les marchands d'acheter leur stock de printemps. Les filatures canadiennes ont déjà disposé de leur production de la saison prochaine et il est rumeur que les grands magasins départementaux ont acheté leurs bas de soie pour l'automne prochain.

Les bas de soie bon marché, comme tous les articles bon marché d'ailleurs, sont chose du passé. Parfois les grands magasins sont capables d'offrir des marchandises à des prix alléchants, mais ordinairement ils admettent que ce sont des "seconds" ou quelque chose de ce genre.

Les commissionnaires qui tiennent le bas de soie de fantaisie montrent quelques très jolis articles pour le printemps, dont quelques-uns peuvent être livrés immédiatement. Ils se vendent de $63 à $69 la douzaine et se font en noir ou en couleurs. Quelques beaux modèles comportent un travail de dentelle depuis le cou de pied jusqu'en haut. Les qualités les plus chères sont entièrement en soie et les meuilleurs marché ont le haut en lisle.



Chapeau champignon en milan fin avec fleurs des champs appliquées à plat; bords étroits; bordure de tresse chenille



Un chapeau à large bord de paille rustique luxueuse avec bande de couronne en graine de sureau et herbe légère, doublé de Georgette

NOUVELLE MANUFACTURE

Une charte a été obtenue pendant la seconde quinzaine de novembre pour une nouvelle compagnie portant le nom de Canadian Linoleums & Oilcloths, Ltd., avec un capital de $1,000,000, pour fins de manufacture au Canada.

Cette compagnie est organisée par M. R. E. Kingsley qui contrôlait précédemment la Dominion Oilcloth Co., Ltd., maintenant la Dominion Oilcloth & Linoleum Co., Ltd. M. Kingsley possède une vaste expérieuce dans la fabrication et il est associé au commerce de nouveautés depuis vingt-cinq ans. Il fut avec la Dominion Oilcloth Co., pendant plus de 15 ans, et avant cela il était engagé dans la manufacture du coton, au Canada et aux Etats-Unis. Les plans en préparation sont pour l'érection d'une manufacture de toile cirée et de linoleum à Montréal, et il est probable que la production de ces lignes se fera dans quelques mois. La compagnie a ouvert un bureau dans l'édifice Southam, Montreal, en charge de M. Kingsley.

ORDRE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DU CANADA

Au sujet de la Loi des Combines et des prix raisonnables — Et au sujet de la vente au détail des costumes et pardesus confectionnés et mi-confectionnés pour hommes.

Présents: Jeudi, 20 novembre 1919

H. A. Robson, C.R., commissaire en chef.

W. F. O'Connor, C.R., James Murdock, commissaires.

Attendu que les ventes au détail des costumes et pardessus confectionnés ou mi-confectionnés pour hommes achetés par le détaillant au prix de vingt-cinq dollars au dessous, se font ordinairement avec un bénéfice brut pour le détaillant plus élevé que pour les articles semblables achetés plus cher.

Attendu qu'il était devenu nécessaire d'assurer l'acquisition des dits articles à des prix raisonnables par les personnes ayant des ressources moyennes, et que les tailleurs de détail organisés de la cité de Toronto ont accepté les termes de l'ordre suivant;

Il est par les présentes ordonné que tous les détaillants de ces article sou d'aucun de ces articles dans la dite cité à dater du 15 décembre 1919 et jusqu'à nouvel ordre de ce Tribunal, doivent marquer, offrir en vente et vendre lesdits articles avec un bénéfice pour lesdits détaillants qui ne sera pas supérieur au chiffre ci-après indiqué, savoir:

Lorsque le prix coûtant au vendeur de l'article est de vingt-cinq dollars ou au-dessous, il peut le marquer, l'offrir ou le vendre à un bénéfice brut ne dépassant pas 26% du prix marqué ou demandé,

mais lorsque le prix coûtant de l'article dépasse vingt-cinq dollars, le vendeur pourra le marquer, l'offrir ou le vendre avec un bénéfice brut qui ne sera pas supérieur à 33 1/3% du prix de vente marqué ou demandé.

Il est prévu cependant qu'après le 15 mars 1920, la limite précitée de 26% s'appliquera aux articles dont le prix coûtant sera de trente dollars ou au-dessous, et la limite précitée de 33 1/3% s'appliquera aux articles dont le prix coûtant sera au-dessus de 30 dollars.

Et il est de plus ordonné et déclaré que tout vendeur desdits articles ou de quelqu'un d'eux qui, à dater du 15 décembre 1919, marquera, offrira en vente ou vendra lesdits articles ou aucun d'eux dans la cité de Toronto à un prix plus élevé que le prix coûtant augmenté du bénéfice brut autorisé par le présent ordre, sera convaincu d'avoir contrevenu aux sections 17 et 18 de la loi des combines et des prix raisonnables.

Et il est de plus ordonné que, pour la mise en vigueur de cet ordre et pour le calcul du pourcentage du bénéfice brut sur la vente, le prix d'achat de l'article doit dire le prix de facture plus les droits de douane, le change, et le transport actuellement payés, déduction faite de tous les escomptes accordés ou que l'on peut obtenir.

Et il est de plus ordonné que tous les vendeurs desdits articles, dans tout le Canada, à l'exception de la cité de Toronto, indiquent, avant le 1er janvier 1920, les raisons pour lesquelles les termes de cet ordre ne doivent pas être appliqués de la manière suivante:

1. — Envoyer par lettre recommandée au secrétaire du Tribunal de Commerce à Ottawa un avis détaillé de la forme "A" annexée au présent ordre;

2. — Audit avis devront être jointes les balances annuelles complètes de chaque année depuis 1912 ;

3. — Inclure un état de l'actif et du passif et des comptes courants et du compte de profits et pertes;

4. — Fournir également un état détaillé arrêté au 30 novembre 1919, du stock en main de costumes et pardessus confectionnés ou mi-confectionnés pour hommes, suivant la forme "B" annexée au présent ordre;

Les feuilles de balance et la forme "B" doivent être certifiées correctes par un comptable. Le vendeur doit spécifier en détail ses objections et les raisons de celles-ci.

H. A. Robson,
Commissaire en chef.

W. F. O'Connor,
Commissaire.

FORME "A"

Au Tribunal du Commerce du Canada,
Edifice Robinson,
Ottawa, Ont.

Prenez avis que je m'objecte au projet de règlement du Tribunal au sujet de la vente au détail des costumes et pardessus confectionnés et mi-confectionnés pour hommes, pour les raisons suivantes:

(Indiquer les raisons en détail)

Et prenez également avis que je réclame l'exclusion pour les raisons suivantes:

(Indiquer toute modification proposée)

Et à l'appui de ladite demande je dépose avec les présentes les preuves suivantes (les décrire) et je désire faire appeler les témoins suivants à l'appui (donner les noms et adresses et un résumé de leur témoignage)

Signature . . . . . .
Adresse . . . . . .

Date . . . . . .

FORME "B"

Etat détaillé du stock en mains au 30 nov. 1919

Nom de la maison . . . . . .
Adresse . . . . . .

COSTUMES D'HOMMES

Nos	Nombre de costumes de différents prix d'achat.	Prix d'achat par unité tel que défini par le présent ordre.	Prix d'achat total.	Prix de vente actuel par unité.	Prix de vente total.
772-78A . .	7	18	126	25	145
780B. . . .	1	18	18	27.50	27.50
779A. . . .	1	18.50	18.50	25	25
				Totaux	

Des feuilles semblables sont exigées pour les vestons, les pantalons et les pardessus d'hommes.



1842 1920

SOIXANTE-DIX-HUIT ANNEES EN AFFAIRES

Nos meilleurs souhaits de
SUCCES et PROSPERITE
à tous nos nombreux clients et amis, à l'occasion de la
NOUVELLE ANNEE

Nous espérons que nos relations cordiales se continueront et que vous nous accorderez votre confiance comme par le passé.

L. CHAPUT, FILS & CIE, LIMITEE

Epiciers en gros, Importateurs et Manufacturiers,

MONTREAL.

1842 1920

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance de Garantie

Fidélité des Employés

"La Prévoyance" émet une Police de Garantie pour **Gérants, Comptables, Caissiers, Commis, Percepteurs salariés ou à commission**, qui abolit la pratique équivoque et surannée de demander à ses amis de se porter caution, et qui assure le patron contre toute perte occasionnée par les détournements de fonds et vols par ses employés. "La Prévoyance" émet aussi des Polices de Garantie Collectives au profit des Sociétés de Bienfaisance ou Compagnies, couvrant tous leurs percepteurs ou agents.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

ASSURANCE COMMERCIALE

Un commerce quel qu'il soit ne saurait être solidement protégé, si ceux qui contribuent le plus à son succès ne sont pas titulaires d'une Police d'Assurance dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous renseignements à la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - TORONTO

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Emeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de $7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif $1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT $69,660.00

—Bureau principal:—
179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

The Liverpool-Manitoba
ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

CANADIENNE
SOLIDE
PROGRESSIVE

ASSURANCES - INCENDIE

Aux Taux de l'Association des Assureurs

Théodore Meunier, Directeur
B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501
120 St-Jacques, MONTREAL.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue St-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

UN NOUVEAU REGLEMENT CONCERNANT LES BATISSES

Le nouveau règlement concernant les bâtisses, soumis au conseil par la commission administrative, le 14 octobre dernier, vient d'être adopté automatiquement, le conseil ne l'ayant ni adopté, ni amendé, ni rejeté dans un délai de 60 jours après que le règlement a été transmis au greffier de la cité, comme le veut la charte.

Ce règlement remplace le règlement No 438, lequel amendait le règlement No 260, qui est intitulé: "Règlement concernant les bâtiments de Montréal, 1901". Il ordonne que tous les édifices de quelque importance soient construits ou modifiés avec des matériaux à l'épreuve du feu. Il se lit comme suit:

Article 1—Les sections 1 et 2 du règlement No 438 sont remplacées par la suivante:

"Section 1.—Le paragraphe (j) de la section 97 du règlement No 260, tel qu'ajouté par la section 8 du règlement No 337, est abrogé et remplacé par le suivant:

"(j) Tous les externats ayant un étage ou plus au-dessus du rez-de-chaussée tel que défini ci-après, tous les théâtres, orphelinats, pensionnats, écoles avec dortoirs, hospices, hôtels, maisons de refuge, hôpitaux et magasins à rayons (departmental stores); toutes les maisons de rapport (apartment-houses) contenant plus de seize (16) logements ou pouvant loger plus de cinquante (50) personnes, ou ayant une superficie de plus de trois mille (3000) pieds carrés; et tous les bâtiments de quelque genre que ce soit de plus de soixante (60) pieds de hauteur au-dessus du niveau du trottoir ou du sol environnant, ou ayant quatre (4) étages ou plus au-dessus du rez-de-chaussée tel que défini ci-après, qui seront à l'avenir érigés ou modifiés, devront être construits ou modifiés avec des matériaux à l'épreuve du feu, conformément à la section 97 dudit règlement No 260.

"Pour déterminer le nombre de personnes qu'une maison de rapport (apartment-house) peut lover, il faut calculer la quantité de pieds cubes d'air de chaque logement et attribuer 500 pieds cubes d'air à chaque personne."

"Pourvu que l'inspecteur des Bâtiments permette l'érection de bâtiments en brique spéciaux du genre moulin (mill construction) d'une hauteur de plus de soixante (60) pieds, dans tous les cas où des contrats auront été adjugés au moins trente (30) jours avant l'adoption de se règlement.

"Pour les fins de l'interprétation du présent paragraphe, le rez-de-chaussée est l'étage immédiatement au-dessus du sous-sol, et dans les cas où il n'y a pas de sous-sol le rez-de-chaussée est l'étage inférieur d'un bâtiment, pourvu que cet étage ait plus de la moitié de sa hauteur au-dessus du niveau du trottoir ou du terrain environnant."

Article 2—Le présent règlement sera censé faire partie dudit règlement No 260, qu'il amende, quant à la clause pénale et à toutes autres fins que de droit.

DES CONSEILS AFIN D'EVITER LES INCENDIES

Le chef Chevalier, du service des incendies, publie une circulaire demandant à la population de doubler de prudence à cette époque de l'année, afin d'éviter tout incendie, par le surchauffage des édifices par exemple. Les conseils que donne le chef Chevalier sont les suivants:

"Il est établi que cinquante pour cent des incendies peuvent être évités; par conséquent, il est du devoir de chaque citoyen de coopérer avec le département des incendies, afin de mieux protéger les personnes et la propriété.

"Les marchands doivent exercer une grande prudence dans leurs établissements. Les salles de réception et d'emballage des marchandises doivent être l'objet d'une surveillance constante. Les déchets, boîtes vides, ripes et papiers inutiles doivent être enlevés chaque jour. Dans ces pièces, de même que dans les salles de vente, on ne devrait pas tolérer les fumeurs. Les changements aux installations électriques pour décorations, etc., ne doivent être confiés qu'à des électriciens compétents.

"D'une importance non moins grande, sont les précautions à prendre dans les demeures.

"L'installation des arbres de Noël est une source de danger. Il faut d'abord bien assujettir ces arbres au plancher ou à une boiserie pour qu'ils ne soient pas renversés par les enfants. Ne les décorer qu'avec des festons et clinquante métalliques; les décorer de lampe électriques de préférence aux bougies. Ne pas laisser les enfants se servir d'allumettes. Enlever les arbres avant qu'ils soient secs, car ils sont alors très inflammables.

"Que chacun des membres de la famille apprenne la situation de l'avertisseur à incendie le plus rapproché. Qu'il s'informe comment s'en servir. Il est arrivé des occasions où des incendies ont pris des proportions désastreuses, parce que la personne qui avait cru donner l'alarme, s'en était mal acquitté, par ignorance.

"Surtout ne jamais oublier que la négligence est notre pire ennemie en ce qui a trait au danger du feu".

LA BANQUE NATIONALE
FONDEE EN 1860

Capital autorisé $5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

Tél. Est 1269

LOUIS TROTTIER
BOUCHER
Spécialités: Volailles et Légumes

751 rue St-André, MONTREAL.

Tél. St-Louis 2078

G. N. DECARIE
"Sauvez la surface et vous sauvez tout."—Peinture et Vernis.
Quincaillerie, Peinture, Vernis

321 Bélanger, près St-Denis, MONTREAL.

L. O. MENARD
EPICIER
Spécialité: Farine de sarrasin garantie de première qualité.

717 rue DeMontigny Est, MONTREAL.

Phone Lasalle 3183

PAUL ETHIER
MARCHAND-TAILLEUR
Spécialité: Pressage et réparage.

70, 2ième Avenue, VIAUVILLE

Tél. Lasalle 3475

CHS ED. FRECHETTE
Marchand Général, Foin et Grain

2027 rue Ontario Est, MONTREAL.

Tél. Bell Est 1551 Rés. 335 rue Ontario Est

W. COURTEMANCHE
BOUCHER
Spécialité: Boeuf, Lard, Volailles.

333 rue Ontario Est, MONTREAL.

BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 64

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX POUR CENT (2%), étant au taux de HUIT POUR CENT (8%) l'an sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1919; de plus, un dividende-intérêt au taux de HUIT POUR CENT (8%) l'an sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital a été également déclaré pour le temps couru au 31 décembre 1919. Le tout sera payable au bureau central de la Banque, à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1920, aux Actionnaires enregistrés dans les livres le 16 décembre prochain.

Par ordre du Conseil d'Administration.

Le vice-président et directeur général,

TANCREDE BIENVENU

Montréal, le 28 novembre 1919.

BANQUE D'HOCHELAGA
Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - -$10,000,000
Capital versé et Réserve - - 7,800,000
Total de l'Actif - - - - - 72,000,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-général.

291 Succursales et sous-agences en Canada.

41 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de $1.00 ou plus fait à notre Département d'Epargne.

FINANCES

LE SENTIMENT EN BOURSE

Plusieurs facteurs importants se sont développés ces derniers jours qui ont amélioré le sentiment spéculatif et contribué au relèvement général de la cote.

Au tout premier plan, il faut placer la disparition de la tension monétaire que l'on commença d'observer immédiatement avant le 15 du mois, grâce aux opérations financières importantes effectuées par le gouvernement. De là la chute du prêt à vue à 6 p.c., comparativement à 7 p.c. et 9 p.c.

Le marché a été excessivement impressionnable récemment, la baisse des taux monétaires étant à beaucoup près toujours accompagnée du raffermissement immédiat des cours, et réciproquement, une avance du prêt à vue se traduisant en Bourse par l'affaissement des valeurs.

Certains banquiers de New-York semblent croire que la situation monétaire a atteint son point tournant et que d'ici la fin de l'année nous ne verrons pas de ces fluctuations violentes qui ont causé tant d'émoi à Wall Street.

Nous aimons également noter que la situation monétaire internationale s'est quelque peu améliorée tel que l'indique le relèvement des changes, non seulement de la livre sterling, mais aussi du franc et de la lire. Sans doute ce recouvrement est-il dû, en grande partie au rapport d'un prêt par l'Angleterre à la France, et à des rumeurs qui circulent donnant à l'Amérique l'intention de prêter à son tour $200,000,000 à la Grande-Bretagne; mais plus importante que ces crédits relativement restreints, fut toutefois la perspective d'un compromis au sujet du traité de paix, et des résultats merveilleux qui en découleraient.

Au point de vue spéculatif, le marché conservera semble-t-il, sa placidité professionnelle encore quelque temps, mais si l'on étudie tant soit peu les événements susceptibles de se produire dans un avenir plus ou moins rapproché, l'on a toute raison d'espérer des jours meilleurs.

RAPPORT ANNUEL DE LA BANQUE ROYALE

Le rapport annuel de la banque Royale, qui a été publié jeudi de la semaine passée, montre les progrès énormes réalisés par cette institution durant le dernier exercice financier.

Les profits de l'année se sont élevés à $3.423,264 au lieu de $2,809,846 l'année précédente et représentent 21.74 de la moyenne du capital employé durant l'exercice

Le capital de la banque a été augmenté de $3,000,000 durant l'année, ce qui l'a porté à $17,000,000 et la réserve se trouve maintenant sur un pied d'égalité avec le chiffre du capital.

Toutes déductions faites, y compris le versement d'une somme de $2,206.196 aux actionnaires en dividendes et boni, la balance au compte des profits et pertes est de $1,096,418 ou plus du double du montant de 1918.

Le bilan de la banque montre que le total des dépôts faits dans cette institution, au cours de l'année, a été de $419,121,399, ou $86,529,682 de plus qu'à la fin de l'exercice financier précédent. Les comptes d'épargne ont contribué pour plus de 62 millions à l'augmentatiin enregistrée et les dépôts à demande 24 millions.

Les prêts à demande sont passés de $10,067,-481 à la fin de 1918 à $16,435,614 à la fin du mois de novembre dernier, et les prêts courants ont atteint le total de $143.259,518, une augmentation de plus de 24 millions dans l'année.

L'actif de la banque se chiffre à $533,647,084, un gain de plus de cent millions sur le total de l'année précédente.

LES MANDATS POSTAUX AUX ETATS-UNIS

Plusieurs membres du Congrès se sont élevés contre le fait que le Département des Postes vend ses mandats internationaux au taux normal du change au lieu de tenir compte de la dépréciation de l'argent étranger, ce qui fait perdre des milliers de dollars aux acheteurs de ces mandats ou à ceux qui les reçoivent.

Par exemple, une personne qui achète un mandat international d'une livre paye $4.87 pour le mandat en question, plus un droit de 10 centins pour frais d'expéditions. Le taux de la livre sterling étant descendu dernièrement à $3.67, la différence entre le prix payé et celui qui aurait dû être payé au taux du change se trouve être de plus d'un dollar.

Il en est de même pour les mandats à destination des autres pays d'Europe, le franc, étant tombé à 10.40, le mark allemand à 2.12 et la lire italienne à 12.90, tandis que le Département des Postes continue à se baser sur les prix d'avant-guerre.

Questionnée à ce sujet, les officiers du Département des Postes ont déclaré que les prix ne pouvaient pas être changés, vu qu'ils étaient basés sur des conventions qui étaient encore en vigueur. Durant la guerre, toutes les conventions postales ont été respectées, à l'exception de celles avec l'Allemagne, l'Autriche, la Bulgarie et la Turquie qui ont été annulées

D'un autre côté, ils prétendent que même si ces conventions devenaient lettre-morte, il serait impossible pour le Département des Postes d'avertir, chaque jour, tous les maîtres de postes d'Amérique des changements qui peuvent se produire dans le cours des changes.

LA BANQUE ROYALE DU CANADA

RAPPORT GENERAL

29 NOVEMBRE 1919

PASSIF

AU PUBLIC:		
Dépôts ne portant pas intérêt	$159,656,229 83	
Dépôts portant intérêt, y compris l'intérêt accru à la date du rapport	259,465,169 69	
Balances dues à d'autres banques au Canada	$ 13,970 88	
Billets de la Banque en circulation		39,837,265 74
Balance due au gouvernement de la Puissance		14,000,000 00
Balances dues aux banques et correspondants de banque dans le Royaume-Uni et les pays étrangers	7,449,352 42	
		7,463,323 30
Billets payables		306,776 39
Acceptations d'après lettres de crédit		16,467,978 89
AUX ACTIONNAIRES:		
Capital-actions payé		$ 17,000,000 00
Fonds de réserve	$ 17,000,000 00	
Balance de profits reeportée	1,096,418 74	
		18,096,418 74
Dividences non réclamés	8,203 08	
Dividende No 129 (à 12 p.c. par année), payable le 1 décembre 1919	505,219 12	
Boni de 2% du 50 Anniversaire, payable le 20 décembre 1919	340,000 00	
		853,422 20
		$533,647,084 93

ACTIF

Monnaie courante	$ 17,653,879.92	
Billets du Dominion	26,735,724.00	
Monnaie des Etats-Unis	8,748,805.00	
Autre argent étranger	2,545,138.41	
	$ 55681,547 38	
Dépôts dans les réserves centrales d'or	24,500,000.00	
Billets d'autres banques	3,464,200 00	
Chèques sur autres banques	23,757,240.33	
Balances dues par d'autres banques au Canada	17,103.80	
Balances dues par banques et correspondants de banques ailleurs qu'au Canada	18,101,373 08	
Sécurités des gouvernements fédéral et provinciaux, n'excédant pas la valeur courante	45,323,598 66	
Sécurités canadiennes municipales et sécurités publiques anglaises, étrangères et coloniales autres que canadiennes, n'excédant pas la valeur courante	33,400,542.77	
Obligations, débentures et stocks de chemins de fer et autres, n'excédant pas la valeur courante	19,414,891.06	
Prêts à demande au Canada, sur obligations, débentures		
Autres prêts et escompte courants ailleurs qu'au Canada		
Dépôt au ministre pour le Fonds de circulation		750,000.00
et stocks	16,435,614.30	
Prêêts à demande et à courte échéance (n'excédant pas trente jours) ailleurs qu'au Canada	33,812,751.53	
		273,908,862.86
Autres prêts et escomptes courants au Canada (moins déduction de l'intérêt)	$143,259,518.47	
(moins déduction de l'intérêt)	90,210,271.83	
Créances en souffrances (après avoir pourvu aux pertes).	365,089.66	
		233,354,379.46
Immeubles autres que les édifices de la banque		1,495,271.00
Edifices de la banque, à pas moins que le coût, moins les montants déduits		7,016,444.12
Passif de clients: d'après lettres de crédit, suivant contrat		16,467,978.69
Dépôt au ministre pour le Fonds de circulation		750,000.00
Autres actifs non compris dans ce qui précède		173,648 80
		$533,647,084.93

S. H. HOLT, Président. EDSON L. PEASE, Directeur Gérant. C. E. NEILL, Gérant Général.

BANQUE ROYALE DU CANADA (Rapport)

CERTIFICATS DES VERIFICATEURS

Nous faisons rapport aux actionnaires de LA BANQUE ROYALE DU CANADA:

Que dans notre opinion les transactions de la banque dont nous avons pris connaissance ont été conformes aux pouvoirs de la banque.

Que nous avons vérifié l'argent et les valeurs détenues par la banque, au bureau principal, le 29 novembre 1919, ainsi qu'en tout autre temps, tel que requis par la section 56 de l'Acte des banques, et que nous avons trouvé qu'elles étaient conformes aux entrées faites dans les livres. Nous avons aussi, dans le cours de l'année, vérifié l'argent et les garanties aux principales succursales.

Que le bilan ci-dessus a été comparé par nous avec les livres du bureau principal et avec les rapports certifiés des succursales et, d'après nous, il a été fait dans le but de faire voir un état correct et fidèle des affaires de la banque au meilleur de notre connaissance eet des xplications qui nous ont été fournies et tel que le font voir les livres de la banque.

Que nous avons obtenu tous les renseignements et explications requis.

JAMES MARWICK, C. L.,
S. ROGER MITCHELL, C. L..
de Marwick, Mitchell, Peat & Co.
JOOHN W. ROSS, C.L., de P. S. Ross & Sons
Auditeurs.

Montreal, Canada, 18 décembre 1919.

COMPTES DES PROFITS ET PERTES

Balance au compte des profits et pertes, 30 nocembre 1918.	$ 535,757.19	
Profits pour l'année, après déduction des frais d'administration et toutes autres dépenses, intérêt accru sur les dépôts, ample provision pour toutes les dettes mauvaises ou douteuses et déduction d'intérêt sur billets non échus.	3,423,264 34	
		$ 3,959,021.53
Dividendes Nos 126, 127, 128 et 129, à 12 pour cent par année	$ 1,866,196.50	
Boni de 2% du 50ème anniversaire aux actionnaires de la Banque	340,000.00	
Transporté au fonds de pension des fonctionnaires ...	100,000.00	
Déduit du compte des édifices de la banque	400,000.00	
Taxe de guerre sur les billets de banque en circulation	156,406,29	
Balance des profits et pertes reportée	1,096,418.74	
		$ 3,059,021.53

FONDS DE RESERVE

Balance au crédit au 30 novembre 1918	$15.000,000.00
Primes sur nouveau capital-actions.	2,000,000.00
Balance au crédit au 29 novembre 1919	$17,000,000.00

H. S. HOLT, Président. EDSON L. PEASE, Directeur Gérant. C. E. NEILL, Gérant Général.

Montréal, 18 décembre 1919.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA CITE ET DU DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 10 au 16 décembre.

Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Nap. Morais.
Quittance.—Dolphis Bourassa à G. Arthur Ferron.
Quittance—Jos. A. Bourassa à Philippe Beaulieu.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Onés. Martin.
Quittance—Eddy Martin à Succ. Onés. Martin.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Victor Bissonneault.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Anna Bournival.
Quittance—Eucher Masse à Nérée St-Amand.
Quittance partielle—Jules Brière à Horace B. Cressman.
Vente—Vve Nap. Morais à Pierre Corriveau.
Vente—F. X. Vanasse à Eugène Bédard.
Vente—Eddy Martin à Joseph Clément.
Vente—J. H. Nap. Désaulniers à Urgel Lebeau.
Vente—Eucher Masse à Gédéon Godin.
Vente—Wilfrid Bourassa et al., à Eugène Bourassa.
Obligation—Philibert Beaulieu à Bronsard et Bélanger.
Hypothèque—L. J. A. Beauchemin à Etienne Beauchemin.
Séparation de biens—Mathilde Lessard et Wilfrid St-Onge.
Mainlevée—Napoléon Fortin à O. J. Gélinas.
Dissolution de société—Adams Bros & Co.
Déclaration de société—Ayotte, Picotte et Guertin.
Déclaration de société—O. Hardy & Cie Enregistrée.
Mainlevée.—Ovila Gagnon à Benjamin Gagnon.
Promesse de vente—Marguerite Haché à Odilon Paradis.
Renonciation—Wilfrid Lafrenière à Succ. Onés. Lefrenière.
Obligation—Israel Thibault à Adélina Tanguay.
Obligation—Adélard Carpentier à Donat Beaudoin.
Obligation—Théode Beaudry à J. Adolphe Lambert.
Obligation—Benjamin Panneton à Séminaire Trois-Rivières.
Obligation—Oliva Girard à Dme Rose Anna St-Louis.
Quittance—Vve Télesphore Milot à Almanzar Milot.
Quittance—Joseph Lamontagne à Odilon Brodeur.
Quittance—Pascal Montplaisir à Théodore Beaudry.
Quittance—Ovila Vincent à Moïse Bolduc.
Quittance—Nap. Fournier à Harry Marchand.
Quittance—Shaw. W. & P. Co. à Arthur Jacques.
Vente—Vve J. Bte Lacerte à Impérial Oil Ltd.
Veente—Vve Alfred Gélinas à Narcisse Gélinas.
Vente—Arthur Denoncourt à L. P. Normand et N. Labelle.
Vente—Alfred Limoges à Arthur Cloutier.
Vente—David Gaudet et al., à L. Geo. Chartray.
Vente—P. B. Dumoulin à Octave Hébert.
Vente—Hector L. Godin à Ephrem Benoit.
Vente—Hector L. Godin à Ephrem Benoit.
Vente—La Banque d'Hochelaga à Canadian Pacific Ry.
Vente—Philippe Lefrenière à Augustin Lambert.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Oscar Latulippe, Cap de la Madeleine vs La Compagnie de Granit Artificiel Ltée, Trois-Rivières, $925.

COUR DE CIRCUIT

Chs. Bourgeois, Trois-Rivières vs Gédéon Jacob, et Fide, $38.15.

Tessier & Cie, Trois-Rivières vs La Cie de Granit Artificiel, Trois-Rivières, $35.

Charles Dion, Trois-Rivières vs Pierre Larivière $50.60.
J. A. Dostaler, Trois-Rivières vs Willie Marchand, St-Etienne des Grès $68.
C. H. Moineau, Trois-Rivières vs Eugène Lyonnais, Ancienne Lorette, $15.
Chs. Marchand, Champlain vs Adolphe Toupin, Cap de la Madeleine, $19.25.
O. Chalifoux & Fils Ltée, St-Hyacinthe vs Thomas Déziel, Grand'Mère, $52.75.
Delle Olympe DeGrandmont, Grand'Mère vs Dame Mary Abran et vir., $18.90.
Beaver Stove and Machinery Co., Ltd., Grand'Mère vs Alex. Lance, Père, Otter Lake, district de Pontiac, $53.15.
Beaver Stove and Machinery Co., Ltd., Grand'Mère vs Alex. Lance, Fils, Otter Lake, district de Pontiac, $53.15.

Semaine du 16 au 23 Décembre

Renonciation—Wilfrid Lafrenière à Succ. Onés. Lafrenière.
Rétrocession—Arthur Oleary à Olivier Rousseau.
Quittance—Nap. Fournier à Harry Marchand.
Quittance—Shaw. W. & P. Co. à Arthur Jacques.
Obligation—N. E. Catto à Laurentide Co. Ltd.
Obligation—Théodore Tanguay à Dame J. A. Crête.
Vente—Philippe Laperrière à Augustin Lambert.
Vente—Dame Edmond Doyon à Médéric Leblanc.
Vente—Grand'Mère Land Co. à Dame Dolphis Boulard.
Vente—Rodrigue Lemay à Dolphis Clément.
Vente—Grand'Mère Land Co. à M. Lacoursière.
Vente—Henri Girard à Philias Champagne.
Vente—Sam. Pétrin à Exaudias Lavallée.
Quittance—Olivier Rousseau à Arthur Cleary.
Quittance—Arthur Ferron à Hilaire Paquin.
Quittance—Banque des Marchands à Théodore Tanguay.
Quittance—Alphonse Charest à Arthur Chartier.
Quittance—Corporation des Trois-Riv. à Edmond Fréchette.
Quittance—Eucher Masse à Arthur Cloutier.
Quittance—Joseph Boisvert à Arthur Cloutier.
Quittance—Vve Wilbrod Rousseau à O. Boisvert et al.
Quittance—Succ. F. X. Giroux à J. Arthur Dufresne.
Quittance—Albéric Angers à Jules Brière.
Quittance—Vve Hilarion Lacerte à Henri Girard.
Quittance—Philias Champagne à Fidèle Lambert.
Quittance—Léopold Sicard et al, à Adrien Bellemare.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. I. L. Clair.
Quittance.—Percepteur du Revenu à Succ. Odile Grenier.
Interdiction—Joseph Eugène Lacerte.
Privi.ège—Albert Deschamps à Laura Beaudry.
Déclaration Sociale—Elie Boumansour.
Transport—Jérôme Gélinas à Danias Lavergne.
Demande de radiation—Arclès Bellerive.
Dation en paiement—Melville Gordon Moore à The Belgo Can. P. & P. Co.
Obligation—Joseph Bouchard à Honorat Bourassa.
Obligation—Fidèle Lambert à Vve Hilarion Lacerte.
Vente—Joseph Boisvert à Paul Duchaine.
Vente—Louis Tousignant à Alfred Bourassa.
Vente—Arthur Lehoux à Simon Lalande.
Vente—St-Maurice Land Co à Aimé Ally.
Vente—Arclès Bellerive à Edmond Ricard.
Vente—Alfred Marcouiller à Philias Gauthier.
Vente—Corporation Grand Mère à Laurentide Co.
Vente—Omer Biron à Hector Bastarache.
Vente—The Lanctot Realty Co. à Edward A. Murphy.
Vente—Guillaume Courtois à Edouard Lemay.
Vente—William Ferron à Alex. Pelletier.
Ventee—Elisée Buisson à Omer Fortier.
Vente—Alfred Bastien à Lucien Lemarier.
Vente—Arthur Goupil à George Pagé.
Obligation—Omer Fortier à Flavie Labarre.
Obligation—Lucien Lemarier à Emédine Bourque et al.
Obligation—Alfred Guilbert à Hormidas Masse.
Obligation—Ls Arthur Gélinas à Eugène Chartier.
Renonciation—Henri Bastien à Alfred Bastien.
Quittance—Fortunat Lord à Albert Guilbert.
Quittance—J. N. Bourassa à Jos. A. Gélinas.
Garantie hypothécaire—Phi. H. Marcotte à Trefflé Marcotte.
Garantie hypothécaire—Josaphat Labranche à J. A. Lemire.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

J. F. Bellefeuille, Trois-Rivières vs J. Maxime Doutigny, La Tuque et Jos. Lamarche, La Tuque, tiers-saisi, $142.29.
Onésime Lafontaine, Ste-Tite, et Auguste Martel, St-Adelphe, vs Auguste Bellefeuille et Bruno Trépanier, Trois-Rivières et les dits Auguste Bellefeuille et Bruno Trépanier opposants à jugement. Jugement contre les défendeurs pour $208.

COUR DE CIRCUIT

Tessier, Trahan et Lacoursière, Trois-Rivières, vs Odilon Croteau, Manseau. $86.53.
Napoléon E. Godin, Trois-Rivières vs Alexandre Baril, St-Albert de Warwick.
Octave Guay, Shawinigan Falls vs George Joly, même lieu. $14 75.
Henri Nobert, Trois-Rivières vs Alfred Trudel, St-Tite, $27.25.
Georges Lalancette, Cap de la Madeleine vs Georges Daffson, Pont St. Maurice. $23.92.
Georges Lalancette, Cap de la Madeleine vs Alphonse Lacasse, Pont St. Maurice, $34.48.
Jos. A. Gagnon, Trois-Rivières vs Wilfrid Desfossés, même lieu, $12.62.
Jos A .Gagnon vs Albert Germain, même lieu, $6.60.
Jos. A. Gagnon, vs Télesphore Giroux, même lieu, $10.14.
Jos. A. Gagnon, vs Maurice Emond, même lieu $10.80.

Renseignements du District de Ste-brooke

Dans notre numéro du 5 décembre dernier, il a été publié sous la rubrique: POURSUITES une liste de noms dont la disposition typographique peut prêter à une mauvaise interprétation. Dans la nomenclature ordinaire de ces item, les noms des demandeurs sont mentionnés en premier lieu. Dans le cas dont il s'agit ici, c'est le contraire qui est arrivé, et les intéressés sont priés de prendre note que cette erreur sera évitée à l'avenir.

ENREGISTREMENT AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA SEMAINE FINISSANT LE 13 DECEMBRE 1919.

VENTES

Dame Allan Christie et al à Dame John J. Rule, leurs droits successifs dans le lot 5g rang 10, Ascot. Prix payé.
L. W. Temple et al, esq., à Dame John John J. Rule des droits successifs dans le lot 2g rang 10, Ascot. Prix $133.32, payés.
Hormisdas Boissé à G. A. Povey, lots 1537-60 et 97, quartier sud. Prix $1.00, payé.
G. A. Povey à Hormisdas Boissé, lots 1537-31, 32, 34, 35 et 40, quartier sud. Prix $750, payés.
John Nichol à G. H. et C. G. Moynon lots 6a, 7a et 5b, rang 7, et lots 7d et 6b rang 6, Ascot. Prix $20,000, payés.
Dame A. A. Tate et al à William W. Baker, partie lot 329 Lennoxville. Prix $400, payés.
Delle E. E. Woodward et al à John A. McClary, lot résidue 324 et partie lot 323, Lennoxville. Prix $700, payés.
C. H. Fletcher à F. X. Croteau, lot 362, Orford. Prix $456, payés.
Dame J. H. Chapman à John Nichol, lot 314, Lennoxville. Prix, $5,400, payés.
David W. O'Keefe à John Nichol, lots 5b et 5c, rang 6, Ascot. Prix $8,500, payés.
E. R. Benntee à William Lefebvre, lot 299-89, Lennoxville. Prix $55, payés.
Charles McDonald à Charles E. Church, partie lot 102, lot 103, partie 104, aussi droits sur l'eau de source du lot 28, Waterville. Prix $600, payés.
David J. Salls à Albert C. Stevens, lots 224 et 225, quartier nord. Prix $1, payé.
C. L. Livingston a Albert H. Parker, partie lot 5b rang 12, Ascot. Prix $700, payés.
James G. Mallory au Village de Lennoxville, de gravois sur partie lot 187 Lennoxville. Prix $500, payées.
Harold G. James à Thomas B. Howard partie lot 22 quartier nord. Prix $7,750; $4,250 payés.
British American Land Company à William Hopkinson, lot 1-82, quartier nord. Prix $350, payés.
William Hopkinson à Howard H. Bean, lot 1-82, quartier nord. Prix $1,000, payés.
Arthur Chevalier à Alcide Laplante N 43 pieds du lot 1300, quartier sud. Prix $6,000, payés.

HYPOTHEQUES

Alexandre Hamel à Ephrem Gadbois, pour $700, affectant lot 1537-220, quartier sud.
Howard H. Bean à Edwards Realty Company, pour $500, affectant lot 1-82, quartier nord.
Autorisation de vendre les droits mineurs par la Cour Supérieure à Dame John J. Rule, dans lot 5g, rang 10, Ascot, pour la somme de pas moins de $133.32.
Bail conditionnel par Evangéliste Dufresne à Alfred Dufresne pour 17 ans, des lots 1027, 1028, 1029 et 1030, Orford, pour $1,800 pour le dit terme avec option d"acheter.

SEMAINE FINISSANT LE 20 DECEMBRE 1919.

VENTES

Dame Pamphile Biron à Dame Denise Jutras, épouse séparée de bien de Alfred Leclaire, lots 18a-26 et 31, rang 6, Ascot. Prix $400 payés.

Wharren & Co., du village de Waterville, droit de poser des tuyaux d'égoût sur lot 17, Waterville. Prix $100, payés.

J. R. Nutbrown à Lawrence J. Howse, lot 99, Waterville. Prix $1,000, payés.

Exécuteurs de la succession G. G. Bryant à William J. Nutbrown, lot 635 et 55 pieds à l'ouest du lot 636, quartier nord. Prix $3,800, dont $2,000 payés.

Frank E. Webster à Sa Majesté le Roi, lot 25c, rang 9, Compton. Prix $4,700, payés.

Dame Alfred Hamilton à Gesuele Cerminera 28c et 28f, rang 2, Compton. Prix $3,000, dont $600 payés.

Dame John H. Bell à David J. Salls, lot 148 et partie 147, quartier nord. Prix $1.00 et autres considérations, payés.

Dame Hugh Connor à Euclide Foisy, lot 729-104, quartier est. Prix $375, payés.

Désiré Roy à Léon Ruel, lot 4d rang 9, Ascot. Prix $600, payés.

Succession Joseph Paré à Maurice Bisson, moitié ouest 24, rang 9, Compton. Prix $1,200, payés.

Dame Benjamin LeBrun à Sigefroid Goyette, partie 888 quartier est. Prix $800, payés.

Désiré Roy à James Alton Prescott, lot 4e, rang 9, Ascot. Prix $175, payés.

Dame Honoré Boulianne (née Aubé) à Damase Aubé de ses droits dans lot 1444-191, quartier sud. Prix payé.

Pierre Sarrasin à Léon Letourneau, partie lot 15, Waterville. Prix $900; $100 payés.

William Wright à la ville de Sherbrooke, droit de poser un tuyau à eau à travers partie du lot 9 quartier est. Prix $1.00 payé.

A. H. Cummings & Son Ltd, à Wm. A. Edgecombe, partie du lot 23, Waterville. Prix $400, payés.

Wm. A. Edgecombe à Kenneth S. Spafford, partie lot 23, Waterville. Prix $1,200, dont $400 payés.

Moïse Allaire et Joseph Leblanc à Dame Benjamin Cohen, lot 1464 et moitié ouest 1465 quartier sud. Prix $3,600, payés.

Emile Deveau à Jacques Turgeon, 55 pieds à l'est de partie des lots 1469-17 et 19 quartier sud. Prix $450 payés.

Succession J. A. Archambault à Joseph Beaudette 216 et 316 Orford. Prix $1,268, payés.

Joseph Beaudette à Wilfred Aubé, 3316 et 216 Orford. $2,800, $1,500 payés.

HYPOTHEQUES

Dame Noel Béchette à Bernard & Cie $200, affectant 727-119, quartier est.

Emile Boudreau à Joseph Hamel $1,500, affectant partie lot 20g rang 5, Ascot.

Moise Robert à J. S. Mitchell $1,000, affectant lot 104 et partie 103 et 105, quartier centre.

Dame Benjamin Cohen à J. S. Mitchell $3,000, affectant lot 1464 et partie 1465, quartier sud.

Joseph Charest à O. C. Morissette $5,000, affectant 1444-247, quartier sud.

Azade D. Désilets à Arthur Chevalier $6,000, affectant partie lot 4, quartier sud.

Emile Deveau à Elizabeth et Eugénie Tétu, $2,000, affectant partie lots 1469-17 et 19 quartier sud.

J. Emile Choquette et J. Eugène Choquette à Alphonse E. Massé $2,500, affectant partie lot 431, quartier est.

QUITTANCE

L. H. Olivier à F. R. Darche, hypothèque du 24 juin 1919.

Ludger Forest à Désiré Roy, hypothèque de $627.50.

Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à Arthur Chevalier, hypothèque de $6,000.

Dame Henri Beauchesne à Arthur Chevalier, hypothèque de $4,000

P. Hector Gendron à Arthur Chevalier, $2,400, dégageant lot 1200, quartier sud.

L. N. Audet à A. D. Désilets, hypothèque du 9 août 1919.

Edwards Realty Co. à A. D. Désilets, hypothèque de $3,500.

Joseph Royer à Emile Deveau, hypothèque de $1.088.

Wilfrid Auger à Emile Deveau, hypothèque de $1,350.

Forrest W. Lord à la Cité de Sherbrooke, droit de poser un tuyau d'égoût à travers partie lot 976 quartier nord. Prix $1.00, payé.

Donation—Samuel Cowan et épouse à Samuel Coid Cowan, lot 2a rang 10, Ascot. La dite donation est faite sujette à l'hypothèque existante.

Donation—Lemon W. Bradley et épouse, à Delle Nettie Bradley, lots 321, 322 et 324, Waterville.

Dissolution de société par Frank B. Perkins & Myles Henry Kilburn sous le nom de "Sherbrooke Bottling Works".

Nom d'une maison par Myles Henry Kilburn, sous la raison sociale de "Sherbrooke Bottling Works"

Transfer de l'exécuteur de Léger Loubier à André Gauthier de $800 dus par Sinai Provencher.

Contrat de mariage entre Pierre Bellavance et Lilian Gertrude Codère, stipulant séparation quant aux biens.

LISTE DES DEBITEURS DEPOSANT SOUS LA LOI LACOMBE

Arcand, Zotique, St-Tite.
Bransard, Napoléon, Shawinigan.
Blais, Alfred H, Shawinigan.
Brousseau, Alfred, Cap de la Madeleine.
Cormier, John, St-Grégoire.
Chauvette, Alfred, Trois-Rivières.
Daigle, Basile, Trois-Rivières.
Dumont, Horace, Trois-Rivières.
Dargis, Johnny, Cap de la Madeleine.
Dupuis, Onésime, Trois-Rivières.
Délisle, Arthur, St-Titie.
Dufresne, Lionel, Trois-Rivières.
Dawson, Geo., Trois-Rivières.
Fortier, Louis, Trois-Rivières.
Ferschke, Willie, Trois-Rivières.
Girardeau, Olivier, Trois-Rivières.
Gagnon, Albert, Trois-Rivières.
Goyette, Joseph, Trois-Rivières.
Jourdain, Albert, St-Roch.
Larivée, Denis, Trois-Rivières.
Lepage, J. L., Trois-Rivières.
Martin, Wilfrid, Trois-Rivières
Milette, Napoléon, Trois-Rivières.
Martin, Joseph, Trois-Rivières.
Michelin, Achille, Trois-Rivières.
Pronovost, Narcisse, Trois-Rivières.
Perron, Médard, Trois-Rivières.
Pégigny, Gédéon, Trois-Rivières.
Picard, Ernest, Trois-Rivières.



Usine à sel Windsor, Ont.

Vendez les marques qui ont prouvé leur qualité et solidement établi leur réputation comme "aliments purs."

Il va sans dire que vous vendez le

Windsor Table Salt
Made in Canada

LE SEL DE TABLE WINDSOR

The Canadian Salt Co., Limited

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 24 décembre 1919.

Plusieurs changements importants ont été faits au cours de la semaine et au nombre des item importants se trouve la nouvelle liste de prix émise pour les tuyaux en fer forgé. Les raccords et les bouts ,aussi, ont été revisés à la baisse dans l'escompte. Le tuyau de plomb et les déchets, de même que la soudure en barre se vendent plus chers par suite des prix plus élevés demandés pour le fer-blanc brut et le plomb en saumon. La broche en fuseaux se vend plus chère aussi. L'étoupe de plombiers se vend 50c de plus le quintal. Les ciseaux bon marché et les couteaux de selliers, de cuisine et un certain nombre d'autres couteaux ont également subi une hausse. Les toitures et les doublages, les papiers de construction, etc., ont monté cette semaine et les marchés sont fermes. Les poêles à l'huile sont fermes — il s'agit ici des chaufferettes, mais il n'y a pas eu de changement de fait. Les poêles sont très fermes, de même que les accessoires et le mouvement est actif pour la saison. La fonte et l'acier de rebut sont très fermes, de même que les accessoires et le mouvement est actif pour la saison. La fonte et l'acier de rebut sont très fermes et es demande. Le fer-blanc brut et le plomb se vendent plus chers aux endroits extérieurs et leur prix va probablement hausser ici. Le câble de coton est très cher et des prix plus élevés ne sont pas improbables, en plus des prix plus élevés ne sont pas improbables, en plus des prix plus élevés déjà annoncés la semaine dernière. Une nouvelle série d'escomptes avec une nouvelle liste de prix viennent d'être émises par la Domisios Cartridge Company.

La demande pour les articles de Noël a été très excellente, surtout pour la coutellerie, pour laquelle la demande a dépassé l'approvisionnement. Les tendances des prix portent vers l'affermissement, surtout pour les lignes importées, le change rendant nécessaire l'augmentatios des prix sur plusieurs commodités et spécialités.

LE PRIX DE L'ETOUPE DE PLOMBIERS MONTE

L'étoupe — L'étoupe de plombiers a subi une hausse sur ce marché, et les nouvelles cotations pour les quantités ordinaires sont actuellement $10.75 les 100 livres, soit une hausse de 50c.

LA NOUVELLE LISTE DES CARTOUCHES AVEC DES ESCOMPTES REVISES

Munitions — La Dominiin Cartridge Company vient d'émettre sa nouvelle liste de prix. Les nouveaux escomptes donnent aux marchands un escompte de 30 pour cest, 10 pour cent tt 20 pour cent, tandis qu'une charge additionnelle de 5 pour cent est ajoutée pour les lots brisés. Ces escomptes s'appliquent à toutes les cartouches métalliques et avec balles, et les termes sont: net à 60 jours; 2 pour cent à 30 jours. Tous les prix sont basés sur l'envoi de la fabrique f.a.b., Staynerville, Québec.

LA BROCHE EN ROULEAU PLUS CHERE; DE MEMES QUE LES CISEAUX ET LES COUTEAUX

Broche, coteaux, ciseaux — Des prix plus élevés sont en vigueur pour la broche en rouleaux, la hausse s'élevan tà environ dix pour cent. La broche de cuivre sur rouleaux se vend la grosse pour le No 34.
actuellemest $2.60 la douzaine pour celle de 1c et 20 onces, et à $2.75 pour celle de 22 onces. La broche en pelotes d'une demi-livre est cotée à $4.80 la grosse pour le No 28 et à $5

Les couteaux à mastic à chaussures et de cuisine ont monté d'environ 15 à 20 pour cent, et les ciseaux bon marché ont subi une hausse semblable.

LES TOITURES PREPAREES ET LES PAPIERS A CONSTRUCTION MONTENT

Toitures, papiers à construction — Des prix plus élevés sont es vigueur pour les diverses variétés dt toitures, pour les doublages et les papiers de construction. Cette hausse est due, en ce qui regarde les produits du feu-vieux chiffons et avec les papiers la tre, à la rareté et aux prix élevés des pulpe. Cette hausse est de 10 pour sur la plupart des lignes, et dans quelques lignes un peu plus. Le marché est ferme.

LES GARNITURES ET LE TUYAU DE FER PLUS CHERS

Tuyau, raccords, bouts — Les prix ont augmenté pour le tuyau en fer forgé. Les changemests sont en vigueur depuis le 9 décembre. Nous publions ci-dessous les nouveaux prix.

Les bouts en fer forgé sont actuellement comme suit: 4 pouces et moins, 70 pour cent; 4½ pouces et plus, 60 pour cent. Ys raccords en fer forgé se vendent à un escompte de 25 pour cent pour les 4 pouces et moins et pour 4¼ pouces et plus l'escompte est de 15 pour cent.

Les prix nets pour losgueurs au hasard. Termes: 2 pour cent comptant d'alloué si le paiement est fait dans les trente jours. Crédit approuvé.

Standard buttweld tuyau S-C.: acier noir—	
⅛ pouce	6.00
¼ pouce	4.65
⅜ pouce	4.65
¾ pouce	7.76
1 pouce	11.48
1¼ pouce	15.53
1½ pouce	18.56
2 pouces	24.98
2½ pouces	39.49
3 pouces	51.64
3½ pouces	65.78
4 pouces	77.94
Galvanisé—	
⅛ pouce	8.00
¼ pouce	6.78
⅜ pouce	6.78
½ pouce	7.74
¾ pouce	9.89
1 pouce	14.62
1¼ pouce	19.78
1½ pouce	23.65
2 pouces	31.82
2½ pouces	50.31
3 pouces	65.79
3½ pouces	82.80
4 pouces	98.10
En fer forgé: noir—	
¼ pouce	5.13
⅜ pouce	5.13
½ pouce	6.84
¾ pouce	8.68
1 pouce	12.84
1¼ pouce	17.37
1½ pouce	20.76
2 pouces	27.94
Galvanisé—	
¼ pouce	7.26
⅜ pouce	7.26
½ pouce	8.42
¾ pouce	10.81
1 pouce	15.98
1¼ pouce	21.62
1½ pouce	25.85
2 pouces	34.78

LE MARCHE DES POELES A L'HUILE EST FERME; ILS ONT ETE TRES ACTIFS

Poêles à l'huile — La demande pour les chaufferettes à l'huile est actuellement très active, et les manufacturiers font rapport que, bien que les stocks soient suffisants, le commerce fait dans le moment en absorbe une grasde partie. Par suite de la difficulté que l'on éprouve à obtenir des plaques et de la matière première et aussi à cause de la cherté de la main-d'oeuvre, le marché est ferme.

LE FIL BARBELE A DE NOUVEAUX PRIX

Fil barbelé — Les jobbers acceptetn des commandes de fil barbelé sur la base nouvelle, et l'on s'atend à une élimination graduelle des rouleaux "catch weight" en faveur des rouleaux de 80-rod et que plusieurs préfèrent. Les prix actuels sont les suivants: Catch weights, les 100 lbs, 2 x 5, $5.90 ;4 x 4, $5.90, et 4 x 6, $5.90 . Les nouveaux sont pour les rouleaux de 80-rod, annoncés récemment sont de 18c, 20c et 22c le rouleau plus chers pour les divers dimensions précitées.

L'HUILE RAFFINEE EST FERME, DE MEME QUE LA GAZOLINE, ELLE, SE MAINTIENT

Huile et gazoline — Les marchés sont sans changement pour l'huile de charbon, bies que les changements faits aux Etats-Unis indiquent une hausse pourrait se produire sur ce marché avant longtemps. Les prix, suivant la qualité, varient de 22c à 25c le gallon.

La demande pour la gazoline devient plus restreinte avec l'arrivée des jours froids. Le prix se maintient à 33c le gallon.

ON A DE LA DIFFICULTE A SE PROCURER DES TOLES

Plaques et feuilles — Le développemests n'ont pas eu pour effet de révéler une quantité considérable de plaques ou de feuilles, les jobbers passant de préférence les calibres qu'ils ont en mains aux acheteurs, désirant acheter immédiatement, et à des prix qui ne sost pas, probablement, conformes aux cotations irdisaires. Celui qui détient un stock peut en obtenir un bon prix, et par suite il est difficile de définir le marché. Qu'il nous suffise de dire que le ton est très ferme et les perspectives sans promesses.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.90	6.20
Calibre 12	5.95	6.25
Calibre 14	6.00	6.30
Calibre 16	6.10	6.40
Calibre 18-20	6.55	6.70
Calibre 22-24	6.70	6.75
Calibre 26	6.70	6.80
Calibre 28	7.00	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¾ onces	9.00
Calibre 28	8.85
Calibre 26	8.75
Calibres 22 et 24	8.40
Calibre 16	8.00
Calibre 18	8.25
Calibre 20	8.25

Tôle anglaise:

Calibre 28	10.00
Calibre 26	9.75
Calibre 24	8.15
Calibre 22	8.80
Calibre 18 et 20	8.60

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LES VENTES IMMEDIATES DE POELES ET D'ACCESSOIRES SONT TRES CONSIDERABLES

POELES ET ACCESSOIRES —

Les manufacturiers de poêles ont fait beaucoup d'affaires, bien que la saison soit très avancée. Le matériel pour la fabrication des poêles n'est pas facile à trouver, et nous serons heureux si les fabricants sont en position de fournir au comerce même une proportion raisonnable de leurs besoins. La main-d'oeuvre coûte encore chère, et cet état de choses va continuer, nous dit-on. Le règlement de la grève du charbon, naturellement, est un soulagement qui est grandement apprécié.

Les accessoires, surtout ceux que l'on peut classifier parmi les ligses des fêtes, sont actives, et le ton du marché est si ferme que l'on peut s'attendre à d'autres avances, vu qu'il n'ets pas possible de se procurr certaines lignes de tôles.

LE FER ET L'ACIER SONT FORTS; ILS SONT EN BONNE DEMANDE

Fer et cier — Lest prix ont été fermement maintenus sur la base adopte il y a quelques semaines, et les usines fabriquent us gros tonnage de barres. Ces barres passent aux mains des jobbers, et, en retour, le mouvement au détaillant est lourd, en dépit de l'arrêt de beaucoup de travaux à l'extérieur.

Nous cotons:

Acier doux	4.05
Acier à machinerie, fini fer	4.10
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.00
Acier à pneus	4.25
Acier à bandes	4.05
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.90
Fer raffiné, les 100 lbs	4.90

LE PRIX DU TUYAU DE PLOMB ET DE LA SOUDURE A MONTE

Produits du plomb — Le marché des produits du plomb a monté d'un centin. Cette hausse est due à l'augmentation du prix du plomb en saumon. Les nouveaux prix sont les suivants: 13½c la lb, et pour les déchets du plomb, 14½c.

La soudure aussi a monté d'un demi-centin, le prix actuel étant de 38c et pour la commerciale, 36c.

Les coudes et les trappes ont monté, l'escompte étant actuellement de 5 pour cent.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.13½
Rebuts de plomb	0.14½
Courbes et trappes en plomb. 5%	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.12
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.38
Soudure, strictement, la lb.	0.36
Soudure, commerciale, la lb.	0.33½
Soudure, wiping, la lb.	0.30½
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38½
50.60	0.41½
Zinc en feuilles, casks	0.16
Zinc en lots brisés	0.16½

LE FER-BLANC BRUT A LA HAUSSE; LE CUIVRE ET LE PLOMB FERMES

Métaux et lingots — Le prix de Londres pour le fer-blanc brut est plus cher, et les tendances sont fortes ici. Le cuivre, aussi bien que pas actif, se maintient ferme et le plomb es saumon montre de la fermeté. Les marchés sont plutôt tranquilles.

Cuivre — Bien qu'aucun mouvement n'a été fait dans la base du prix ici, le march est très ferme. Les prix des producteurs sont fermement maintenus. Les prix locaux sont de 24c pour le fondu et de 24½c pour l'électrolytique, avec des tendances portant vers l'affermissement.

Fer-blanc — Les câbles de Londres sont plus chers cette semaine, et il y a une forte probabilité d'une avance sur ce marché. Les prix actuels sont 60c pour les quantités moyesnes.

Plomb — Les prix aux endroits de production ont été fermement soutenus, et sur ce marché il ne serait pas surprenant de voir la cotation de 8½c monté ces jours-ci.

Spelter — Ce métal se maintient à 10½c, avec une demande plutôt limitée.

Antimoine — Us ton fort caractérise ce marché et la base anglaise est à 11½c la lb et la chinoise à 11¼c.

Aluminium — Rien d'important à signaler et le prix coté actuellement sur ce marché est 33c la lb.

LA PEINTURE

Les prix du marché pour l'huile de graine de lin sont plus élevés à cause de la rareté des approvisionnements de lin, et avec $2.47 le gallon le bas niveau pour les barils simples d'huile brute. Les tendances portent vers la hausse, car les stocks de graine sont limités et les broyeurs ne s'attendent pas à un soulagement immédiat. Certains s'attendent à des prix plus élevés, et déclarent que ceux qui achetèrent autour de $2 le gallon sont bien heureux. On éprouve également de la difficulté à se procurer des stocks suffisants de térébenthine. Les shellacs se vendent 50c plus chers. Les peintures mélangées sont très fermes, et le ton du mastic et du blanc de plomb dans l'huile est ferme. Des vitres sont offertes par les fabricants belges, et cela aura, probablement, un peu plus tard, un bon effet sur ce marché. Les commandes du commerce pour la livraison du printemps sont, dit-on, très considérables.

L'HUILE SE VEND PLUS CHERE; LA SITUATION EST DIFFICILE

Huile de graine de lin — Les marchés ont subi une autre hausse au cours de la semaine, et la base du prix pour l'huile brute, sur la base des lots d'un seul baril, est de $2.47 le gallon. Nous sommes à l'époque de l'année où les fabricants de peinture en emploient une grande quantité pour la fabrication, et personne ne semble disposé à vendre, et en lots d'un seul baril seulement. En ce qui concerne les stocks de graine du Canada, il y a peu de probabilité d'amélioration en ce moment, déclarent les marchands. Le seul espoir réside dans la graine de l'Argentine, et si les perspectives sont aussi favorables pour les prochaines semaines qu'elles le sont actuellement, on dit que la récolte y sera très considérable. Toutefois, l'effet de cette récolte ne se fera pas sentir au Canada avant plusieurs semaines et l'huile peut monter encore en attendant. Deux mois s'écouleront probablement avant que l'arrivée de la graine du Sud soit un facteur réel sur ce marché. Les approvisionnements de l'Ouest déclarent plusieurs, ne sont pas beaucoup augmentés dans le moment.

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	2.47	2.50
1 à 9 barils	....	....
10 à 25 barils	....	....

Bouillie—

1 à 4 barils	2.49½	2.52½
5 à 9 barils	....	....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

IL N'EST PAS FACILE DE SE PROCURER DE LA TEREBENTHINE

Térébenthine — Les stocks sont très rares, et les tendances sont encore fermes. Les jobbers et surtout les fabricants de peinture sont actuellement intéressés dans la perspective des approvisionnements pour eux-mêmes, et la quantité de stock qui arrive, et que l'on peut se procurer, est très limitée. Dans certains cas, l'on peut se procurer des lots de baril simple, mais ceux qui les détiennent ne sont pas très disposés à les vendre.

Nous cotons:

Térébenthine—

	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	2.35	2.45
Par petits lots	....	2.65

(Empaquetage extra)

LES MASTICS SE VENDENT ACTIVEMENT; LES VITRES ETRANGERES COMMENCENT A ARRIVER

Mastic et vitres — Le mouvement du mastic est très actif en ce moment, et le marché, bien que sans changement, reste ferme. Les prix sont donnés plus bas.

Il nous est arrivé, dit-on, des vitres de Belgique, et en dépit des dommages faits par la guerre dans l'un des centres producteurs les plus importants de ce pays, des stocks sont offerts au commerce canadien en quantités de plus en plus grandes. Ces offres comprennent des glaces et des vitres et certains se demandent, en vue de la situation américaine, si ces offres et la vente de ces vitres belges n'auront pas, tôt ou tard, un effet salutaire sur la base du prix au Canada. En attendant, le commerce est actif et les prix n'ont pas subi de changements.

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	$5.00	$5.25	$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	6.30
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.35	10.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

DE GROSSES COMMANDES DE PEINTURE SONT PLACEES ET LE TON EST FERME

Peinture préparée — Les commandes données pour de la peinture sont très considérables et quelques manufacturiers se demandnt si cela continue, comment ils vont s'y prendre pour les remplir toutes. Les fabriques sont très occupées dans le moment et travaillent sans arrêt. Il y en a qui ne s'attendent qu'à une base ferme pour les peintures préparées, et avec tous les facteurs qui contribuent à maintenir la base élevée et avec l'affermissement des matières premières et même leur hausse, l'on ne peut s'attendre à un déclin des prix.

LE BLANC DE PLOMB EST FERME SOUS L'INFLUENCE DU PLOMB EN SAUMON

Blanc de plomb dans l'huile — Le ton du marché est ferme. Avec l'huile de graine de lin aussi chère et le marché du plomb en saumon plus ferme, il ne saurait y avoir de fléchissement dans la base, et l'on commence à se demander si le plomb ne montera pas encore, vue que l'on rapporte une ex-saumon et de plomb dans l'huile. Les prix restent à $16.50 les 100 lbs pour les lots de 5 tonnes; $17.35 les 100 livres pour les lots d'une tonne et $17.35 les 100 en plus petites quantités.

LES SHELLACS SE VENDENT PLUS CHERS; CINQUANTE CENTS LE GALLON

Shellacs — Le prix du shellac a encore monté. L'avance est de cinquante centins le gallon et elle s'applique au shellac orange et au blanc. Les marchés de la gomme sont très fermes et les prix sont sujets à monter dans un avenir immédiat.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, $9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, $9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1 ..$1.50 $2.00
Huile de banane, gall. ..$3.50 $7.00
f.o.b. Montréal.

Bleu.

La livre 0.11 0.12

Couleurs (sèches)	la livre
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres 0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres 0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres 0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres 0.15	0.17
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres ..0.08½	0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres 0.15	
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres 0.9½	
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres 0.15	
Vert Imp. tonnelets de 100 livres 0.17	0.19
Vert Chrome, pur 0.19	0.35
Chrome jaune 0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs..0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres 0.15	0.20

Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Venitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ochre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½	0.06
Ochre blanche, barils	0.04	0.04½
Ochre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ochre français, barils	0.06	0.10½
Ochre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.03½
Rouge Super Magnetic		0.05
Vermillon		0.40
Vermillon anglais		2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 20 pour 100.
Livraison en ville, 25 pour 100.
f.a.b. Montréal.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.23	0.30
Rouge Indien	0.30	0.36
Jaune chrome, pur	0.53	0.55
Ochre d'or, pur	0.30	0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25	0.29
Verts, purs	0.28	0.38
Terres de Sienne	0.34	0.36
Terres d'Ombre	0.34	0.36
Bleu Ultra-marin	0.45	0.50
Bleu de Prusse	1.00	1.02
Bleu de Chine	1.00	1.02
Noir fin	0.35	0.37
Noir ivoire		0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38	0.40
Noir de marine, 5 livres		0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	$7.47½
Albagloss, C. P. C.	5.75
Email "Blanc",B-H	6.90
Mooramel	7.00

Vitre — Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessous de 25	$19.90	$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%.
Comptant, 2 pour cent.
f.a.b. Montréal.

AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE

Avis est par les présentes donné que James Goddard, des cité et district de Montréal, dans la province de Québec, soldat de retour du front, s'adressera au Parlement du Canada, à sa prochaine session, afin d'obtenir un bill de divorce d'avec son épouse, Lilian Frances Goddard, pour cause d'adultère.

JAMES GODDARD.

Daté à Montréal,
le 10 octobre,
A. D. 1919.



Fers à Cheval
MARQUE
"M. R. M"

Pas de meilleure qualité sur le marché

DEPUIS la mise en forme du fer et le "repliage" des crampons — durant tous les procédés de sa fabrication jusqu'au perçage des trous pour les clous—ces fers sont faits avec ce soin et cette attention apportés au détail qui infailliblement assurent satisfaction au maréchal-ferrant. Les fers M. R. M. sont faciles à poser, leurs rainures faites avec précision et ils sont bien découpés. Une inspection rigide à chacune des phases de leur fabrication assure l'uniformité parfaite.

ASSUREZ-VOUS DES CLIENTS SATISFAITS.

COMMANDEZ MAINTENANT VOS FERS M. R. M.

Montreal Rolling Mills Co., Limited
Montréal, P. Q.



VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons : glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé.
Aussi verre à châssis.
Nous pouvons expédier toutes commandes promptement.
Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande.
Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terreneuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)



HOMESTEAD
Liquide Rouge

POUR GRANGES ET SILOS

C'est une riche peinture rouge qui s'étend facilement, couvre bien et sèche avec une apparence similaire et uniforme. Deux couches sur le bois le plus ancien et le plus exposé aux intempéries donnent un fini magnifique. Ne laissez pas venir une autre saison sans avoir en mains un stock de LIQUIDE ROUGE HOMESTEAD.

Nous créons la demande pour vous — dans votre localité même. Notre publicité au consommateur éduque le fermier et lui fait comprendre que le Liquide Rouge Homestead est une protection véritable pour ses granges et ses silos.

Prenez votre part de cette demande profitable de peinture en placant tout de suite votre commande chez nous.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Peinture et Vernis*

THE CANADA PAINT CO.
LIMITED
MONTREAL-TORONTO-WINNIPEG-CALGARY-HALIFAX
Mines d'Oxide — Red Mill — Québec
Fabricants de Peintures, Vernis, Couleurs sèches. Raffineurs d'huile de Lin.

Lignes dont la Vente est très Payante

LES marchandises de mérite, qui sont bien et favorablement connues et pour lesquelles il existe une demande constante, sont celles sur lesquelles vous devriez concentrer votre travail. L'achat de marques inconnues, même à des prix attrayants, peut vous faire faire quelques ventes, mais sont-ce des ventes répétées ? Vous donnent-elles parmi vos clients un renom de confiance ? La ligne "Gurney Hamilton" de



QUINCAILLERIE DE CONSTRUCTEURS POUR TOUS LES GENRES D'OUVRAGES

vous permet de vendre à vos clients des marchandises qui donnent entière satisfaction par leur excellence et la haute qualité de leur fabrication — tout en vous laissant une belle marge de profits.



Serrures et clefs, espagnolettes, verrous gisants Simplex, pans de voûtes, plaques-poussoirs, cloches de porte, poignées, garnitures de porte de magasin, garnitures de portes avant, garniture de portes d'ntérieur, fermetures à coulisse pour portes, attaches-chaîne et fermetures du bas, fermetures de placard, fermetures gisantes, poignées de tiroir, crochets pour chapeau et habit, supports de tablettes, supports de crochet de fenêtre, pentures et coupelets, etc., etc.

Escomptes spéciaux pour commandes données en quantité. Ecrivez-nous pour avoir notre catalogue et nos prix sur toutes nos lignes qui vous intéressent.



THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
WINNIPEG, MONTREAL.

"75 années de fabrication réussie"

1920

A cette saison de l'année, la plupart des gens se souhaitent les uns et les autres, UNE HEUREUSE ET PROSPERE NOUVELLE ANNEE, et c'est ce que nous faisons ici. Nous allons même aller plus loin et vous dire comment, à notre avis, vous pouvez accroître votre prospérité.

Placez vos commandes sans retard pour ce qu'il vous faut pour 1920— au moins, achetez tout ce que vous pouvez—non pas à cause de la hausse prochaine des prix, mais pour vous assurer la livraison de vos marchandises. Il n'y a jamais eu d'époque où les marchandises de vente régulière ont été plus difficiles à obtenir que présentement, et cet état de choses s'aggrave de jour en jour.

Ce n'est pas une incitation à acheter — c'est plutôt un bon conseil. C'est un avis qu'il n'est pas nécessaire de faire dans certains quartiers, car nous sommes plus occupés aujourd'hui que nous ne l'avons jamais été à cette saison de l'année.

DISTRIBUTEURS EN GROS. TOUT EN FAIT DE QUINCAILLERIE.

ACCESSOIRES D'AUTOMOBILES

Fournitures de plombiers et de contracteurs de chemin de fer, articles de sport, coutellerie, toiture préparée, peintures et vitres.

LEWIS BROS., LIMITED

Montréal.

K

NOS MEILLEURS VOEUX DE BONNE ANNEE

à nos milliers de marchands et amis qui ont, pendant l'année écoulée, montré d'une façon tellement significative, leur appréciation de nos efforts à leur envoyer des produits de la toute première qualité.

UNE HEUREUSE ANNEE

doit être le sort de tout foyer où se rencontre une

LESSIVEUSE ELECTRIQUE KRIBS

Une heureuse année n'implique pas seulement que l'année doive débuter par une journée de plaisir, mais que le bonheur et le confort se poursuivent pendant toutes les semaines de l'année qui vient et l'entrée de la Lessiveuse Kribs Electrique à cette époque en est le gage.

Pour répondre à tous les besoins et à toutes les bourses, la ligne Kribs comprend des machines avec moteur à gazoline, à pouvoir d'eau et à mains — toutes procureuses de confort.

WM. A. KRIBS CO., Limited.
HESPELER, ONTARIO.

Fabricants de trucs de toute sorte pour la manutention des marchandises.

K K K

Il se Vend à Vue!

Le Tranche-Aliments "HOME 65"

—parce que vous pouvez facilement démontrer à vos clients que c'est l'article le plus uti le qu'ils peuvent avoir dans leur cuisine.

Maxwell

Superbement fini

Chapeau hermétique à l'eau

Fait au Canada

Une bonne ligne à mentionner en tout temps.

MAXWELLS LIMITED
St. Marys, Ontario

Feutre et Papier
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

UNE HEUREUSE ANNEE

à tous nos clients, tel est le voeu sincère de

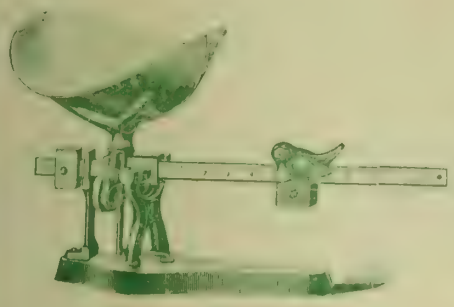
JOHN LYSAGHT, Limited,
Manufacturiers
NEW PORT, Wales et MONTREAL.

A. C. Leslie & Co. Limited
560 rue Saint-Paul Ouest
MONTREAL.

UNE BALANCE

Dans la cuisine est devenue tout aussi indispensable à la maison que celle que vous avez sur votre comptoir. Le coût élevé de la vie a amené la nécessité pour la ménagère à s'assurer si elle reçoit 16 onces avec chaque livre qu'on lui vend.

Aucune cuisine n'est complète sans une bonne balance pour vérifier le poids de tout ce qui arrive à la maison.



Avez-vous attiré l'attention de vos clients sur cela? Si non, faites-le immédiatement et n'oubliez pas de recommander la ligne recommandable des balances de ménage qui ont subi avec succès l'épreuve d'un demi-siècle d'usage et qui sont fabriquées par



THE BURROW, STEWART & MILNE Co., LIMITED

Hamilton, Canada.

Representant pour la province de Québec:
JOHN R. ANDERSON, 36 rue Saint-Dizier,
MONTREAL.



SCIES ET OUTILS

DISSTON

Vendez à un homme des scies et des outils qui lui donneront entière satisfaction — et il se rappellera votre magasin comme l'endroit où il peut avoir un bon service et de bonnes valeurs — et il reviendra chez vous. Les vendeurs de Disstons réalisent deux profits lorsqu'ils vendent une scie ou un outil Disston — celui qu'ils font avec la clientèle et les ventes répétées qu'ils obtiennent.

Et cela à cause de la qualité Disston — le résultat de 80 ans de perfectionnement. Comme question de fait, la plus grande partie de la machinerie servant à la fabrication des scies aujourd'hui a été inventée et perfectionnée par Disston. Les fameux aciers à scies et à outils Disston — avec lesquels tous les outils et scies Disston sont fait — ont été perfectionnés et faits entièrement à l'usine Disston.

HENRY DISSTON & SONS, Limited, Toronto, Canada

Succursale: VANCOUVER, C.A.



LA SCIE DONT LA PLUPART DES CHARPENTIERS SE SERVENT



FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR
Grand Prix Spécial
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

ECROUS

MORROW FORGISES MORROW

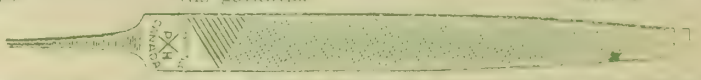
COMMANDEZ-LES PAR LEUR NOM:

MORROW

Ecrous avec taraud *"MORROW"* L'intonable et force — les meilleurs

Forgeuses à torsion *MORROW* faites d'acier Sheffield (Ang.), avec un trempage spécial. Outils garantis.

Ecrous demi-finis *MORROW* ainsi que boulons d'engin, goupilles terminées en pointe, boulons pour rapiécer les chaudières



Exigez toujours les *MORROWS* et vous serez certain d'avoir les meilleurs. Chez votre fournisseur en gros.

JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LIMITED.
Ingersoll Canada

F. BACON & CO., Agents, En gros seulement de Montréal, Qué.

MORROW LIMES MORROW

TARAUDS





Répond à la demande actuelle pour un

Loquet de porte de Grange et de Garage

faisant l'affaire du détaillant et du consommateur

Un article de vente rapide et profitable. Tout cultivateur bien à poser sur n'importe quelle porte. Empêche les chiens de pénétrer dans la porte les deux côtés. Les personnes peuvent la porte ou la laisser fermée ou ouverte. Etc. Etc. avec toutes les autres clôtures. Circulaire.

Nous fabriquons aussi Verrous, Loquets, Loquets pour enfants, charnières et le meilleur assortiment de quincaillerie et accessoires de salle de bain. Ecrivez pour avoir nos prix et dites-nous ce que vous achetez actuellement de nos lignes.

The Gendron Manufacturing Company, Limited

rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.



LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke - - - - - MONTREAL

Le Crampon Tapatco donne une prise solide et tient en place les agrafes, longtemps après que le tissu lui-meme a été affaibli par l'usure.



VOS CLIENTS EN ONT BESOIN

Vous pouvez faire beaucoup d'argent en les vendant.

Ou en est votre stock de bourrures Tapatco? En tenant la ligne complète vous pouvez répondre aux besoins de n'importe quel client. Le choix comprend des modèles gantelet avec poignet en tricot et avec sangle dans le haut — toute en cuir de paume en cuir [illegible] et oxford. Demandez les à votre marchand de gros.

TAPATCO BRAND

BOURRURES à Colliers de Chevaux

The American Pad & Textile Co.,

Chatham, Ont.

38 ans d'expérience dans la fabrication des bourrures

LES OUTILS DE BUCHERONS DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

Une offre qui s'adresse strictement au marchand

La PEINTURE RAMSAY est placée sur le marché par les Marchands de Ramsay et les Marchands de Ramsay font des profits en vendant la

PEINTURE

RAMSAY'S

Il n'y a pas de borne à notre coopération; pas de restriction de qualité; rien d'épargné pour maintenir le succès du bon renom qui a pris 77 longues années pour s'édifier.

Ecrivez pour notre proposition

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO MONTREAL VANCOUVER

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

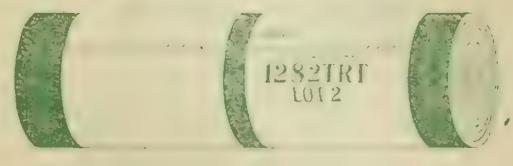
Lorsque vous achetez des Papiers à Tapisser

Si vous tenez à avoir le genre de papier que les gens achèteront rapidement, pour lequel ils reviendront à votre magasin avec tous amis alors
Achetez les

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

Ils sont si nouveaux, et si jolis que le fait de les voir incite à vouloir les avoir à la maison.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



sont populaires chez le professionnel tout comme chez le tapissier amateur, car avec eux le travail peut se faire mieux et d'une manière plus satisfaisante.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.



Etau à Tuyau avec Chaîne

FORCE AU MARTEAU-PILON

"Vulcan" de Williams

Incassable.
Prise très forte.
S'ajuste en le disant.
Se fixe partout.
3 grandeurs – tuyaux de ¼ à 8 pcs.

Allons-nous vous envoyer notre catalogue ?

J. H. WILLIAMS & CO.,

122 S. Clinton St., 122 Vulcan St., 122 Richards St.,
CHICAGO, Ill. BUFFALO, N.-Y. BROOKLYN, N.-Y.

Représentants pour le Canada:
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 24 décembre 1919.

Il n'y a pas de changement à enregistrer sur le marché local des porcs vivants. Les offres ont été peu considérables et il y a eu une demande continuelle de la part des acheteurs locaux et des ventes de lots de choix ont été faites de $16.50 à $16.75 les 100 lbs, pesés en descendant des chars, la plus grande partie de ces ventes étant faites au dernier chiffre ci-dessus mentionné. Le ton du marché pour les porcs abattus était plus ferme avec une demande améliorée par suite de la température plus froide que nous avons actuellement, et des ventes de porcs légers abattus à la campagne ont été faites de $22.50 à $23, et lourds de $20 à $21, tandis que le stock frais tué à l'abattoir de la ville s'est vendu à $24.50.

Mercredi soir, le 17 décembre 1919.

Le marché des viandes fumées et préparées n'offre aucun changement digne de mention, les prix sur toutes les lignes restent stables avec un commerce raisonnable passant pour le marché local et celui de la campagne et des ventes de jambons de 8 à 10 lbs ont été faites à 35c la livre; de 12 à 15 lbs, de 33c à 34c et lourds à 32c. Le bacon à déjeuner ordinaire s'est vendu 40c; le Windsor de choix de 42c à 45c, et le bacon désossé Windsor à 45c.

Un bon commerce est rapporté pour le lard, et le marché a été actif avec des ventes de saindoux canadien pur de 29c à 30c la lb. en seaux de bois de 20 lbs et à 28c en tierces.

LE MARCHE DES PORCS MONTE; LE BOEUF PLUS CHER AUSSI

Viandes fraîches — Bien que le marché des porcs ait été plus facile au cours de la semaine, il s'est affermi et des lots choisis se sont vendus de $16.50 à $17.75. Les porcs abattus de choix se sont vendus jusqu'à date $25 le quintal, tandis que le porc abattu à la campagne se vend de $1 à $2 de moins.

Les prix ont considérablement monté pour les divers morceaux du boeuf, les bouvillons et les vaches se vendant plus chers. Les veaux de choix, aussi, se vendent plus chers. La demande sur le marché est très active.

Nous cotons:

Porcs vivants	16.50	17.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits 65-90	24.50	25.00
Abattus à la campagne	23.00	24.00
Porc frais—		
Gigot de porc (trimmé)	....	0.31½
Longes (trimmées)	....	0.36
Longes (non trimmées)	....	0.32
Epaules (trimmées)	....	0.25
Saucisse de porc (pure)	....	0.24
Saucisse de ferme	....	0.18
Boeuf frais— (Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.25	0.26
Quartiers devant	0.15	0.16
Longes	....	0.36
Côtes	....	0.25
Chucks	....	0.14
Hanches	....	0.19
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.19	0.22
Quartiers devant	0.12	0.14
Longes	....	0.27
Côtes	....	0.22
Chucks	....	0.12
Hanches	....	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	....	0.28
Mouton, 45-50 lbs No 1	....	0.18

LES JAMBONS ET LE BACON MONTENT; LE PORC EN BARIL AUSSI

Viandes préparées — Les prix ont enregistré une hausse sur les jambons et le bacon, les changements se produisant graduellement, et le résultat logique de la baisse des prix des porcs vivants et abattus. La demande pour les deux lignes est de saison, bien qu'elle ne soit pas excessive. Les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins du commerce.

Jambons—		
8-10 livres	....	0.35
Medium, fumé, la livre:		
12-14 livres	....	0.36
14-20 livres	....	0.35
20-25 livres	....	....
25-35 livres	....	0.30
Plus de 35 livres	....	0.28½
Bacon—		
Déjeuner	....	0.39
Windsor	....	0.50
Cottage roulé	....	0.32
Jambons Picnic	....	0.27
Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	54.50	56.50
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	....	64.00
Porc heavy mess (brl)	....	52.00
Boeuf plate	....	30.00
Boeuf mess	....	23.00
Porc engraissé aux pois	....	53.00

LE COMMERCE SE FAIT A DES PRIX STABLES; LES VIANDES EN GELEE

Viandes en gelée — Les prix restent fermes sans changement pour les viandes cuites et en gelée, et bien qu'il n'y ait pas une demande considérable pour les diverses lignes, les ventes sont assez bonnes pour la saison. La mincemeat continue d'être stable et se vend très bien, et les prix sont fermement maintenus, surtout pour les meilleures qualités.

Nous cotons:

Tête en fromage		0.14
Langue de boeuf en gelée, choix		0.55
Langue de porc en gelée		0.40
Jambon et langue, la lb.		0.32
Veau et langue		0.23
Jambons, cuits	0.46	0.49
Epaules, rôties	....	....
Epaules, bouillies		0 44
Pâtés de porc (douz.)	....	....
Boudin, la lb.		0.12
Mince meat, la lb.	0.15	0.19
Saucisse de porc, pure	....	0.24
Bologne, la lb.	....	0.13

LE MEILLEUR BEURRE DE CREMERIE S'EST VENDU A L'ENCAN A 67c

Les arrivages de beurre hier ont consisté en 1326 paquets comparés à 2,174 pour le même jour de la semaine dernière et 233 pour la même date de l'an dernier. A la vente à l'encan faite au Board of Trade, 800 paquets furent offerts en vente, dont 515 paquets étaient du beurre de crèmerie frais de la meilleure qualité qui s'est vendu à 67c la lb., soit un déclin de 6⅞c la lb. comparé au prix obtenu le 1er décembre pour la même qualité de beurre. Il y avait également 285 paquets qui furent mis en vente, mais comme le prix n'était pas satisfaisant, aucune vente ne fut faite. A part ces offres, le marché a été tranquille et aucun commerce important n'est rapporté, la demande de toutes les sources étant plutôt limitée.

Nous cotons:

Le meilleur crèmerie	0.67	0.67½
Le meilleur courant	0.62	0.64
Bon crèmerie	0.65	0.66
Le meilleur de ferme	0.62	0.63

LE TON DU MARCHE DU FROMAGE EST STABLE

Les arrivages de fromage, hier, ont consisté en 170 boîtes, contre 808 boîtes pour le même jour de la semaine dernière, et 164 boîtes pour la date correspondante de l'an dernier. Le ton du marché reste stable, mais il n'y a pas d'amélioration dans la demande pour les approvisionnements de toutes les sources, et les affaires en général sont très tranquilles avec des cotations difficiles à donner dans le moment.

PEU DE CHANGEMENT SUR LE MARCHE DU SAINDOUX

Saindoux — Le marché n'offre pas de changement important à signaler et il se résume à une diminution du choix, le prix des tierces restant à 29c la lb. La demande est très active, vu que nous sommes à une époque où il se fait beaucoup de cuisine pour les fêtes.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 40 lbs, la lb.	....	0.29
Tinettes, 50 lbs, la lb.	....	0.29½
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0.28¾
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.31	0.32

LE CHOIX DES PRIX DE LA GRAISSE VEGETALE DIMINUE

Graisse végétale — Bien qu'il y ait peu de changement à enregistrer cette semaine sur le marché de la graisse végétale, le choix s'est rétréci un peu, par suite de la base plus facile qui régit le marché du saindoux. Les ventes sont satisfaisantes pour la saison.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	....	0.28
Tinettes, 50 lbs	....	0.28½
Seaux, 20 lbs, la lb.	....	0.28¾
Morceaux de 1 lb., la lb.	0.30	0.30½

LA MARGARINE SANS CHANGEMENT; LES VENTES PEU CONSIDERABLES

Margarine — Le marché de la margarine n'offre pas de changement notable. Les producteurs, en général, ne sont pas satisfaits de leurs ventes. Il semblerait que, quoique le prix du beurre monte continuellement, la margarine ne se vend pas autant que l'on s'y attendait. Les prix sont sans changement, les meilleures qualités, en morceaux, se vendant 38c et 39c la livre.

Nous cotons:

Margarine—		
En morceaux, suivant la en qualité, la lb.	0.37	0.39
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.31	0.34

LE MARCHE DES OEUFS EST FERME

Il n'y a pas de changement important à signaler sur le marché des oeufs. La demande de la part des épiciers et des autres commerçants pour de petits lots pour répondre aux besoins immédiats est bonne, et un commerce actif a été passé dans le gros pour les meilleures qualités.

Voici les prix du gros que nous cotons:

Oeufs strictement frais	0.80	0.90
Choisis	....	0.65
No 1	0.57	0.58
No 2	0.53	0.55

LE MARCHE DES VOLAILLES EST ACTIF

Le seul changement d'importance à signaler sur le marché des volailles préparées a été une autre avance de 1c la lb. dans les prix des dindes, par suite de la demande croissante continuellement pour ces oiseaux, et des ventes de lots de choix ont été faites de 52c à 53c la lb., et pour ceux de qualité inférieure à 51c. Les stocks des autres lignes ont été suffisants pour répondre à tous les besoins et les prix restent fermes. En somme, le marché est actif et il se fait un gros volume d'affaires, par suite de l'approche de la saison des fêtes.

Nous cotons:

Dindes, la lb.:		
Choix	0.52	0.53
Bonnes	0.51	0.51½
Ordinaires	....	0.50
Poulets:		
Choix	0.33	0.35
Bons	0.30	0.32
Ordinaires	0.25	0.29
Oies	0.30	0.32
Canards	0.38	0.42

LE COMMERCE DU POISSON EST AIDE PAR LES JOURS DE JEUNE

Poisson — L'approche des jours de jeûne, dans cette partie de la province de Québec a contribué à améliorer la demande pour les diverses variétés de poisson et l'on fait rapport que le commerce est actif. Les prix de quelques-unes des variétés de poisson frais et gelé, tel que le haddock, la morue, etc., ont été un peu plus faciles. Les huîtres et les crevettes, le poisson fumé et préparé sont en demande active et les prix restent stables.

Nous cotons:

Poisson frais		
Haddock	0.07	0.07½
Morue, tranchée	0.11	0.12
Morue pour le marché	0.07½	0.08
Carrelets	0.08	0.10
Crevettes	....	0.45
Homards vivants	....	0.40
Saumon (B.C.), la lb, rouge	....	0.30
Maquereau	....	0.17
Poisson blanc	....	0.16
Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	0.11	0.12
Filets	0.17	0.18
Bloaters, la boîte	....	2.50
Kippers	2.35	2.50
Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	....	0.19
Flétan, de l'Ouest	0.20	0.21
Flétan, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07	0.07½
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.09½	0.10
Saumon de Gaspé, la lb.	0.24	0.25
Poisson salé		
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs	....	21.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	....	20.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	....	18.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs	....	15.00
Morue, sans arêtes (boîtes de 30 lbs), la lb.	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	....	0.20
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	....	0.18
Morue, sans arêtes (2 lbs)	....	0.23
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, baril de 100 lbs	....	16.00

L'EPICERIE

Toutes les raffineries vendent actuellement leur sucre raffiné sur la base de $12 les 100 livres. Le sirop anglais de Lyle a été réduit d'un dollar la caisse. La choucroute et la rhubarbe se vendent moins cher aussi. Les poudres aux oeufs et à flan se vendent plus chères. Le prix des pêches, gallon, a monté également. Une marque de flocons de blé se vend plus chère et il y aura bientôt une hausse d'enregistrée sur l'avoine en paquets. Le jus de raisin de Welch se vend 50c la caisse plus cher pour les grandes et les petites dimensions. Le Castoria a monté, de même la poudre d'ammoniaque. Le chocolat de Baker se vend 40c la livre pour les ¼s. La corde et la ficelle de coton ont subi une hausse. Les cafés de Rio ont baissé de deux centins et les meilleures variétés ont monté d'un centin. Le prix d'une ligne de soupe a été réduit, — celle de Snider. Le ton des peanuts est plus facile, mais en général, la ligne des noix est ferme. Les fruits secs sont actifs et fermes et des stocks arrivent chaque jour sur ce marché. Les pois pour bouillir sont très fermes et leur prix va probablement monter. Le tapioca est un peu plus facile. L'orge, perlé et mondé, est plus ferme. Les ventes de fraises s'améliorent. En général, les marchés sont très actifs sur toutes les lignes.

LA SOUPE SE VEND MOINS CHERE ET LA MELASSE EN BOITE MONTE

Soupe, mélasse — Les prix de la mélasse en boîtes a monté. Voici les nouveaux prix pour la marque Domolco: Boîtes de 2 lbs, $6 la caisse; 3 lbs, $8.25; 5 lbs, $6.80 et 10 lbs, $8.65. La mélasse "Gingerbread", en boîtes, se vend aussi plus chère. Le No 2 se vend $3.85 la caisse et le No 3, $5.

Le prix de la soupe aux tomates Snider a baissé, les boîtes de 16 onces se vendant $1.45 au lieu de $1.85, son prix antérieur.

LA POUDRE A FLAN PLUS CHERE; LES FICELLES DE COTON A LA HAUSSE

Poudre à flan, ficelle et corde — Une avance de prix est annoncée pour la poudre à flan et aux oeufs de la Marque Club, dont les boîtes de 6 onces sont cotées par un marchand de gros à $1.25 la douzaine, et celles de 1 livre à $3.

La corde de coton a monté de même que les ficelles de coton. Le nouveau prix pour la corde de coton de 3/16 pouce est de 78c la lb. et 77c pour les plus gros diamètres. Le prix des ficelles de coton a été considérablement augmenté aussi, 4c ayant été ajoutés aux pelotes de ficelles à 4 brins, mettant leur prix à 78c; les ficelles à 3 brins se vendent, 74c et les cônes à 3 brins, 71c et à 4 brins, 75c.

TOUS LES SUCRES SE VENDENT A PRESENT AU MEME PRIX

Sucre — Toutes les raffineries vendent actuellement leur sucre raffiné sur la base de $12. La Canada Sugar Refineries a été la dernière à monter le prix de son sucre raffiné. Il n'y a pas grand chose d'important à signaler sur ce marché, à part que le ton est encore ferme. Les stocks ne sont pas considérables, mais les marchands de gros reçoivent de fréquentes consignation, ce qui leur permet de faire des affaires satisfaisantes, si l'on compare la situation locale à celle de certains autres endroits du continent. Toutes les tendances portent vers la hausse.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	12.00
Acadia, extra granulé	12.00
St. Lawrence, extra granulé	12.00
Canada, extra granulé	12.00
Dominion Cristal granulé	12.00
Glacé, barils	12.20
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	12.60
Glacé, (boîtes de 50 liv.)	12.40
Glacé, 1 livre	13.70
Jaune No 1	11.60
Jaune No 2 or	11.50
Jaune No 3	11.40
Jaune No 4	10.55
En poudre, barils	12.10
En poudre, 50s	12.30
En poudre, 25s	12.50
Cubes et dés, 100 lbs	12.60
Cubes, boîtes de 50 lbs.	12.70
Cubes, boîtes de 25 lbs.	12.40
Cubes, paq. de 2 lbs	14.00
En morceaux Paris, barils	11.85
En morceaux 100 lbs	11.95
En morceaux boîtes 50 lbs	12.05
En morceaux boîtes 25 lbs	12.25
En morceaux cartons 5 lbs	13.00
En morceaux cartons 2 lbs	13.25
Crystal Diamond, barils	12.60
" " boîtes 100 lbs	12.70
" " boîtes 50 lbs	12.80
" " boîtes 25 lbs	13.00

LES PECHES AU GALLON MONTENT; LA RHUBARBE BAISSE

Conserves — Les caractéristiques du marché cette semaine sont une hausse du prix des pêches en boîtes et une baisse sur celui de la rhubarbe. Les pêches sont cotées actuellement à $1.50 la douzaine. Il y a un bon mouvement des diverses lignes, si l'on considère la saison.

Nous cotons:

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s	4.85	5.25
Asperges (pointes) canadiennes	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax	1.75	2.85
Fèves, Refugee	1.70	1.75
Blé-d'Inde (2s)	1.62½	1.65
Betteraves, 2 lbs	1.00	1.25
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	....	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	....	1.50
Tomates, 2½s.	1.80	1.85
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	....	4.00
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz.		3.00
Pois, 2s., 20 oz.		1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.		2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.		1.35
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse	....	27.50
Extra fins	....	30.00
No 1	....	23.00
No 2	....	20.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s.	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s. doz.	4.00	4.05
" gallon, doz.		16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.75	4.80
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75
Gooseberries, 2s doz.	....	4.65
Gooseberries, 2s (seaux)	....	2.75
Pêches, 20 onces, doz.	....	....
Pêches, No 2	3.65	4.00
Pêches, 2½ (sirop clair)	4.80	5.15
Poires, 2s	4.25	4.50
Poires, 2½s	....	5.25
Poires, 2s (sirop clair)	....	1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.		3.60
Boîtes plates, 1 lb., douz.		1.90
Boîtes rondes, 2 lbs, douz.		2.30
Boîtes, 2½s	4.00	4.50
Pruneaux Lombardie	2.00	2.20
Prunes, Reines-Claudes, vertes, 2s.	2.40	2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s		2.00
Framboises, 2s	4.50	4.60
Framboises, 2½s		....
Fraises, 2s		4.65

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	....	2.00
Chums, boîtes de ½s., plates	....	1.20
Sockeye, 48, 1s douz.	....	4.75
Sockeye, 96, ½s douz.	....	2.50
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz., la dz.	4.00	4.30
Pinks, 1 lb., plates	....	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	....	2.60
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.37½
Pâle, 1 lb., douz.	....	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	....	1.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.50
Cohoes, 1 lb., hautes	....	3.75
Cohoes, ½ lb., plates	....	1.90
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	....	4.00
White Springs uls)	....	2.50
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	....	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	....	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	4.25	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	....	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates	....	3.25
Hareng, kippered	2.85	2.90
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.)	....	2.35
Harengs (sauce aux tomates) douz.	....	1.85
Haddies (lunch), ½ lb.	....	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s)	24.00	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, douz.	....	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	....	1.90

LES PEANUTS PEUVENT BAISSER; LE MARCHE EST ACTIF

Noix — Les conditions actuelles du marché sont plus faciles pour les peanuts de la Virginie. Les fermiers semblent avoir plus de temps et être mieux disposés pour faire leurs livraisons, et les stocks sur le marché sont plus considérables.

La plupart des autres lignes sont fermes, et il y a une grande demande de toutes les sources pour des stocks. De récentes consignations de l'Orient et de New-York ont été considrables, et la distribution se fait sur une grande échelle.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb.	0.30	0.35
Amandes (écalées)	....	0.60
Amandes (Jordan)	....	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	....	0.26
Chataignes (canadiennes)	....	0.27
Avelines (Sicile), la lb.	0.28	0.30
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) a lb.	....	0.35

Peanuts (rôties) —		
Jumbo	0.20	0.24
Fancy	0.15	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.24	0.25
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	....	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	....	0.38
Fancy cassées, la lb.	....	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	....	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)	0.80	0.82
Noix (espagnoles)	....	0.33

LES MARCHES DES FEVES TRANQUILLES; LES POIS POUR BOUILLIR SONT RARES

Pois et fèves — Le marché des fèves n'est pas très actif, et bien que les stocks soient suffisants pour les besoins immédiats, les approvisionnements en mains sont suffisants pour maintenir la base stable avec un ton ferme comme caractéristique. Les meilleures fèves blanches canadiennes se vendent de $5.10 à $5.40 le boisseau.

Le stock actuel des pois pour bouillir est, dit-on, insuffisant pour répondre aux besoins et, par suite, les prix sont sujets à monter considérablement. De fait, ils ont déjà commencé à s'affermir.

Nous cotons—

Fèves—		
Fèves canadiennes, triées à la main	5.10	5.40
Japonaises	....	5.25
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10	0.12
Lima, Californie	0.17	0.20
Pois—		
Blancs à soupe, le bois.	....	4.00
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs)	7.25	8.00
Pour bouillir, le boisseau	8.00	8.50
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES FRUITS SECS STABLES ET LE MARCHE EXCELLENT

Fruits secs — Le commerce de l'importation est très satisfait, dans certains quartiers du moins, des grosses consignations récentes de pruneaux, abricots, pêches, raisins, etc., qui sont arrivées. Ces fruits nous arrivent meilleurs même que l'on s'y attendait. Les prix sont fermes et stables, et il n'y a rien dans le moment pour indiquer des déclins dans les prix.

Nous cotons:

Abricots, fancy	....	0.36
" de choix	....	0.34
" slabs	....	0.30
Pommes (évaporées)	0.23½	0.24
Pêches (fancy)	....	0.28
Poires, de choix	0.25	0.26
Pelures séchées:		
De choix	....	0.26
Ex. fancy	....	0.30
Limon	....	0.45
Citron	....	0.68
Raisin:		
En vrac, boîtes de 25 lbs,, la lb	0.18	0.23
Muscatels, 2 couronnes	....	0.16
" 1 couronne	0.17½	0.18
" 3 couronnes	0.18	0.18½
" 4 couronnes	0.19½	0.20
Sans pepins de Calf., cartons, 16 onces	....	0.23
Corinthes, (loose)	0.22	0.23
" grecs, 15 onces	....	0.25
Epepiné, fancy	....	0.17
15 onces	0.21	0.22
Dattes, Excelsior (36-10 onces) paquet	....	0.15½
Farcies, boîtes de 12 lbs	....	3.25
En paquets seulement	0.19	0.20
" Dromadaire (36 -10 onces)	....	0.19
En paquets seulement, Excelsior	....	0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb.	....	0.40
" 2½s, la lb	....	0.45
" 2½s, la lb	....	0.48
" 3½s, la lb	....	0.50
Figues blanches (70 botes tes 4 onces)	....	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune	....	0.14
Figues espagnoles 28 boîtes de 8 onces	....	3.50
Figues espagnoles (12 boîtes de 10 onces)	....	2.20
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):		
20-30s	....	0.33
30-40	....	0.30
40-50s	0.25	0.26
50-60s		0.22
60-79s		0.21
70-80s (boîtes de 25 lbs)		0.20
80-90		0.18½
90-100s		0.17½
100-120s	0.16	0.17

PEU DE FOIN EST LIVRE; PLUS DE COMMANDES SONT REÇUES

Foin et grain — Les cultivateurs de cette partie du pays continuent à refuser de vendre aux prix actuels offerts pour le foin et il y a peu d'indice qu'ils finiront par se laisser influencer. Le mouvement est encore limité.

Les prix des grains sont beaucoup plus fermes et des avances de deux centins ont été faites sur l'avoine. Les acheteurs locaux n'ont pas d'orge à offrir.

Foin, paille, grain (prix du gros, par lots de chars):

Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	$24.00
Bon, No 2	23.00
Bon, No 3	21.00
Paille	11.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	1.02
No 3 C.W.	1.00
Extra Feed	1.00
No 1 Feed	0.97
No 2 Feed	0.95
Orge:	
No 3 C.W.	....
No 3	....
No 4 C.W.	....

Note — Ces prix sont à l'élévateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LA LISTE DES PRIX EST FORTE; ELLE POURRAIT ETRE REVISEE A LA HAUSSE

Epices — La question des empaquetages a causé une certaine inquiétude au commerce, et les difficultés rencontrées pour s'en procurer sont encore plus grandes qu'elles ne l'étaient, les dates de livraison ne pouvant plus être promises par les fabricants. Les ventes ont été assez actives ces dernières semaines.

Nous cotons:

Allspice	....	0.22
Cassia	0.33	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	....	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	....	0.85
Crème de tartre (française, pure)	0.75	0.80
Chicorée canadienne	....	0.20
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	....	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	....	0.31
Macis	....	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	....	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.25	0.27
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	....	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.	....	0.30
Cannelle, la lb.	....	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Clous ronds, entiers	0.18	0.20

LA MELASSE EN BOITES MONTE; UNE LIGNE DE SIROP BAISSE

Sirop et mélasse — Les prix sont soutenus pour les mélasses de choix. Une avance a été enregistrée sur le prix des sirops en boîtes et cette hausse suit la récente augmentation de la mélasse de choix en tonnes.

Le sirop anglais de Lyle est de nouveau sur le marché et il est coté à $19 la caisse de 112 boîtes, et à $17.50 la caisse de 50 boîtes. Ces prix représentent une réduction de $1 la caisse.

Les perspectives du marché de la mélasse suggèrent des prix plus élevés que ceux en vigueur dans le moment.

Santé — Bonheur — Prospérité

C'est avec joie que nous saisissons l'occasion que nous offre le Jour de l'An 1920, d'adresser à tous nos clients et amis l'expression de nos souhaits les plus sincères.

HUDON & ORSALI, LIMITEE

79 rue Saint-Paul Est

MONTREAL.

BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province du Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries

MONTREAL



Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, nous vous prions de nous écrire, et nous vous adresserons promptement listes de prix et informations détaillées.

DOMINION SALT CO., Limited, SARNIA, Can.

Manufacturiers et Expéditeurs

KA - LOM - ITE

Le Merveilleux Nettoyeur du XXe Siècle

OFFRE LES AVANTAGES SUIVANTS:

Supprime le frottage.
Ne foule pas les lainages.
Est sanitaire et désinfectant.
Lave sans détériorer, même les fines soies et les rideaux de dentelle.
Dispense de l'emploi de la planche à laver ou de la machine à laver.
Fait le lavage en 30 minutes.
Merveilleux pour laver la vaisselle.

Ecrivez immédiatement pour avoir plus de renseignements sur cet article indispensable à la maison ainsi que nos prix qui vous LAISSENT UNE GROSSE MARGE DE PROFITS.

AGENCE MERCANTILE EQUITABLE

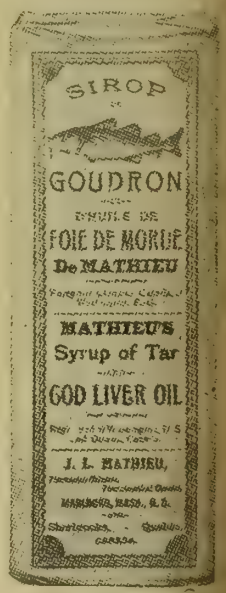
Distributeurs généraux

502 rue Ste-Catherine Est, MONTREAL.

TEL. EST 5300

LE SIROP DE GOUDRON L'Huile de Foie de Morue de MATHIEU

est une bonne ligne à mettre en évidence dans votre magasin durant les mois froids de l'hiver, parce que partout où l'on en fait l'essai, il est reconnu comme un remède souverain contre les rhumes, toux, la Grippe et maladies similaires. Prenez cette ligne en stock dans le bon temps et recommandez-la fortement.



Le Sirop de Goudron et à l'huile de foie de morue de Mathieu — un excellent tonique.

LA CIE J. L. MATHIEU

PROPRIETAIRE

Sherbrooke, Québec.

..."NOUS VOUS TRAITONS EQUITABLEMENT"...

FACTEURS QUI EDIFIENT N'IMPORTE QUEL COMMERCE ET COMMENT LA CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY A AGI EQUITABLEMENT AVEC VOUS DEPUIS BIEN DES ANNEES.

1°—Aujourd'hui, nos prix sont encore même plus profitables pour vous — Par exemple: Vous vendez à 65c aujourd'hui ce qui, avec votre escompte, vous revient à moins de 40c. La dimension que vous vendez 35c vous coûte moins de 21c.

2°—En mettant en évidence le Remède contre la Toux, le Liniment et les Tablettes Chamberlain, vous offrez à vos clients des remèdes d'une valeur éprouvée et qu'ils connaissent très bien depuis plusieurs années par les éloges qu'en font leurs amis et notre publicité *persistante* dans tout le Canada par les quotidiens, les magazines et les journaux d'agriculture. Cette publicité vous aide — et nous aussi.

3°—Les produits Chamberlain ne renferment pas de *Narcotiques*.

PRIX DE LA CHAMBERLAIN MEDICINE CO.

Remède Chamberlain contre la toux, $4.80 la douzaine. Se vend $7.80.

Deux dimensions: 35c et 65c, $2.50 la douzaine. Se vendent $4.20.

Liniment Chamberlain, deux dimensions, même prix que les précédents.

Tablettes Chamberlain, dans de petites bouteilles commodes, $2.00 la douzaine. Se détaillent $3.00.

Donnez votre commande à votre marchand de gros, ou directement s'il ne peut vous en fournir.

CHAMBERLAIN MEDICINE CO., TORONTO

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et a protéger, une marque de commerce à faire enrégistrer. veuillez communiquer avec nous.
Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA
QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, $3.00, $3.50 et $4.00 par jour.

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.
BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES
Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.
Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Tout le monde connaît, Tout le monde achète



Demande considérable

"RIGA"

Vente assurée

Avis aux Commerçants

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives "RIGA"; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.
Dites-le à vos clients. Vendez-leur "RIGA".

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.

Le
TUE-MOUCHES
DE J. B. CHOUINARD
est une préparation infaillible pour détruire
POUX,
MITES,
PUNAISES,
COQUERELLES, MOUCHES, ETC.
Ne renfermant pas de poison, son usage ne présente pas de danger.
C'est une ligne très profitable à tenir.
Se vend 25c la boite ou un soufflet rempli de poudre pour 30c.
Echantillons gratis sur demande.
Adressez toute correspondance à
J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

Marque de fabrique



enregistrée

LE PROFIT SUPPLEMENTAIRE DU DETAILLANT

Si vous achetez le tabac Macdonald dans la boîte de 10 lbs. cachetée, vous y gagnez à la longue, vu que vous faites un profit additionnel de 60c à 80c sur chaque boîte.

TABAC EN PALETTES DE MACDONALD

A fumer

BRIER,
INDEX,
BRITISH CONSOLS.

A chiquer

PRINCE OF WALES,
CROWN,
BLACK ROD, (Torquettes),
NAPOLEON.

Agents des ventes:

Nouvelle-Ecosse—Pyke Bros., Halifax.
Nouveau-Brunswick—Schofield & Beer, St. John.
Kingston—D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa—D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto—D. Stewart Robertson & Sons.
Hamilton—Alfred Powis & Son.
London—D. C. Hannah.
Manitoba et Nord-Ouest—The W. L. Mackenzie & Co., Ltd., Winnipeg.
Colombie-Anglaise—George A. Stone, Vancouver.
Québec—H. C. Fortier, Montréal.

W. C. MACDONALD REG'D.

INCORPORATED

MONTREAL



Des Milliers de Pas

Que vous auriez pu Eviter

Hier, aujourd'hui et demain, vous et vos commis ont à servir une multitude de clients venant acheter de l'huile et de la gazoline. Cela veut dire des milliers de pas pour aller à l'arrière de votre magasin et en revenir. Cela veut dire des centaines de manutentions malpropres et des heures gaspillées en mouvements inutiles.

Comparez cette méthode de tenir vos huiles avec un

Système à Huiles et Gazoline

BOWSER ESTABLISHED 1885

un système avec un réservoir sous terre ou au sous-sol donnant un grand espace d'emmagasinage propre, sans danger et pratique. Un système avec une pompe installée à l'endroit le plus commode.

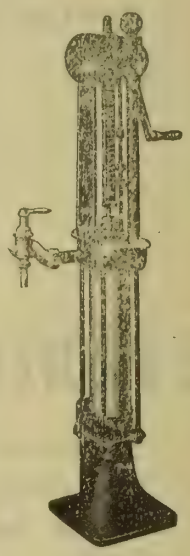
Un système mesurant et pesant automatiquement, supprimant l'emploi de mesures, de bidons et de calculs inutiles. Un système assurant la sûreté, la propreté, le service et une augmentation de profits.

Demandez plus de renseignements aujourd'hui même.

S. F. Bowser & Co., Inc., 66-68 Frazer Ave., TORONTO, ONT.

Bureaux de ventes dans tous les centres. Représentants partout

Pour la Gazoline, le Pétrole et autres Huiles.



Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir — Poivre Blanc
Poivre Rouge — Gingembre
Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle — Thym
Allspice (Piments) — Serriette
Epices de Ceylon — Menthe
Muscade — Epices
Borax — pour Catsup
Moutarde "Duffy"
" "Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

OOK'S FAVORITE

Une Bonne Combinaison pour la Vente des "SILENT FIVE" D'EDDY et les Articles en Fibre Durcie d'Eddy.

Les "Silent Five"—les allumettes silencieuses qui ne renferment pas de poison et qui ne présentent aucun danger après avoir servi. Ces allumettes sont bien annoncées et se vendent facilement.

ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY

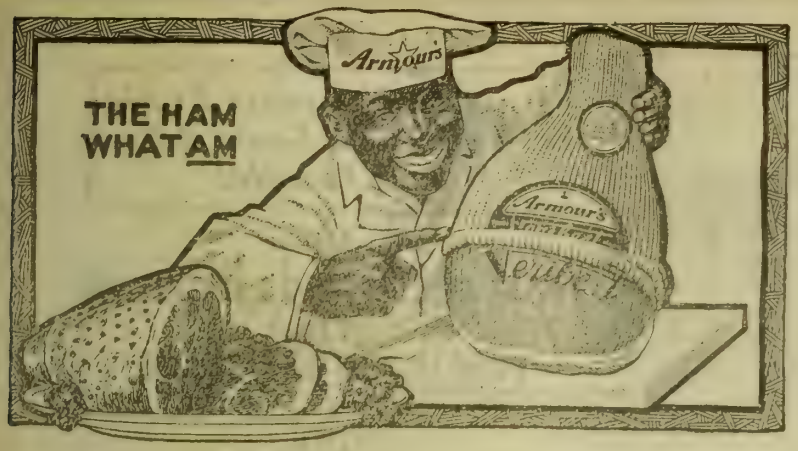
Durables, légers, faciles à nettoyer et à tenir propres. De beaucoup supérieurs aux ustensiles en bois ou en tôle galvanisée. Etaler les articles en fibre durcie veut dire les vendre facilement.

La publicité d'Eddy chez le consommateur crée de plus grandes affaires pour les marchands de partout.

En avez-vous votre part ?

The E. B. EDDY CO., Limited

HULL, Canada.



FACILE A VENDRE LE JAMBON "VERIBEST" D'ARMOUR "LE JAMBON DE QUALITE"

Le célèbre jambon dans l'enveloppe en stockinette. Toute la délicate saveur obtenue par le procédé spécial de préparation d'Armour est conservée et intensifiée par l'enveloppe en stockinette. Le plus économique de tous les produits de viande parce qu'il occasionne très peu de gaspillage et qu'il se prête à une grande variété de plats délicieux. Seuls les meilleurs jambons sont employés — chaque jambon est inspecté par le gouvernement canadien.

Il est facile de vendre le Jambon "Veribest" d'Armour. Le plus haut degré d'excellence est garanti par l'étiquette Ovale d'Armour. Parlez à vos clients du "Jambon de Qualité".

Pour renseignements au sujet des Produits de Qualité d'Amour, écrivez à votre maison-succursale la plus proche ou directement à nous.

ARMOUR AND COMPANY

Bureaux généraux et fabrique: HAMILTON, ONTARIO.

Maisons-succursales: Toronto, Montréal, Sydney, N. E. St-John, N. B.

A tous les acheteurs de nos produits, nous offrons nos meilleurs souhaits de

SANTE ET DE PROSPERITE pour l'ANNEE 1920

W. CLARK, Limited, - - MONTREAL.



Bonne et Heureuse Année à tous nos clients et à leur famille!

Tenez une ligne de balais qui vous donne un superbe profit.

La durée et le service exceptionnels de nos balais vous assurent des ventes répétées, car vos clients reviennent continuellement en acheter, tellement ils ont été satisfaits de ceux que vous leur aviez vendus.

Etant faits du meilleur blé d'Inde à balais au monde, il n'y a pas de MEILLEURE VALEUR sur le marché que nos produits. Notre outillage est très moderne et le soin apporté à notre fabrication donne à nos produits un fini que les clients remarquent tout de suite.

C'est le bon temps de placer votre commande avant la hausse prochaine des prix.

Nos prix constituent actuellement un superbe placement pour vous et vous devriez sans retard placer votre commande immédiatement.

La Fabrique de Balais de Granby

Granby, Qué.

" Bonne Année ! "

Puisse la Nouvelle Année vous apporter Prospérité, Santé et Joie en abondance

Nous vous remercions de votre généreux encouragement de 1919 et nous espérons avoir le privilège de vous servir comme nous l'avons fait dans le passé.

CONNORS BROS., Limited,

BLACK'S HARBOR, N. B.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

HUDON HEBERT & CIE. LIMITED
GAZELLE
MONTREAL CAN.

Nous présentons à nos clients et
à nos amis nos meilleurs souhaits
pour la Nouvelle Année.

Hudon, Hébert & Cie, Limitée

Nous adressons cordialement à nos clients et au commerce, nos souhaits les plus sincères pour un

NOUVEL AN
Joyeux et Prospère



La qualité et la valeur exceptionnelle de nos produits aideront sûrement nos clients à réaliser les bons souhaits que nous formulons ici pour eux.

OLD CITY MANUFACTURING CO., REG'D
QUEBEC, Qué.

1920

A tous nos Clients

Nous souhaitons un Nouvel An Heureux et Prospère

LAPORTE, MARTIN & CIE,
MONTREAL.

LA MAISON HENRI JONAS & CIE

dont les essences culinaires sont connues avantageusement dans tout le Canada, profite de l'occasion du Nouvel An pour offrir à tous ses clients ses souhaits les plus sincères de

BONHEUR, SANTE

et PROSPERITE

et elle peut leur assurer que ses produits leur donneront, dans l'avenir, autant de satisfaction que par le passé.

HENRI JONAS & CIE

Maison fondée en 1870

173 à 177 rue Saint-Paul ouest,

MONTREAL.

Les Fêves cuites au Four

MARQUE SIMCOE

(à la sauce aux tomates)



La vente de la Marque Simcoe est très profitable. *Ne laissez pas diminuer votre stock.*

Il y a dans le moment une bonne demande pour les fêves cuites au four de la Marque Simcoe. C'est un mets riche, nourrissant et délicieux, chaud ou froid — prêt à servir.

La qualité des fêves cuites au four de la Marque Simcoe permet au marchand d'inciter un nombre de plus en plus considérable de clients à en acheter une caisse à la fois.

NOS MEILLEURS VOEUX DE BONNE ANNEE

Dominion Canners Limited

HAMILTON - - CANADA



VOUS SEREZ SURPRISES, MESDAMES

de voir avec quelle facilité vous réussirez vos pâtisseries, vos gâteaux, brioches, etc., si vous employez la

FARINE REGAL

Blanche et Pure comme le Lis
LA MEILLEURE AU MONDE

C'est avec cette farine douce, fine homogène que se font ces pâtisseries fines, légères, riches, appétissantes et saines.

Essayez-la avec votre recette favorite et vous verrez combien elle est différente des farines ordinaires.

La FARINE REGAL ne coûte pas plus cher que les autres bonnes farines. Elle est en vente partout en sacs de 7-14-24-49 et 98 lbs., et en barils de 98 et 196 lbs.

ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., Limited
MONTREAL.

Farine Regal

TOUS LES JOURNAUX DE LA PROVINCE DE QUEBEC

publient cette semaine l'annonce que nous reproduisons ci-dessus en faveur de notre

FARINE REGAL
Blanche et Pure comme le Lis

La meilleure farine pour gâteaux et pâtisseries. Elle se recommande par sa haute qualité. Elle plaira sûrement à votre clientèle. Où en est votre stock? Nous sommes à vos ordres pour la prompte exécution de vos commandes.
Vendue partout en sacs de 7, 14, 24, 49 et 98 lbs., et en barils de 98 et 196 lbs.

ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., LIMITED,
Montréal.









De plus gros profits pour vous



Vous y gagnerez à mettre ces polis très en évidence dans votre magasin et à en pousser la vente — chaque vente veut dire des commandes répétées.

Notre ligne comprend des nettoyeurs pour la maison et pour l'automobile — ce sont tous des produits de la meilleure qualité.

Adressez-vous à votre marchand de gros ou à nous directement pour avoir nos prix et nos escomptes.



Canadian Polishes Limited

Successeurs de la Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, CANADA.



Bonne Année !

Telle est l'exclamation sur toutes les lèvres à cette époque; et malgré la banalité qui s'attache à ces deux mots nous n'hésitons pas à les placer sur cette page à l'adresse de nos clients et amis, parce que nous y ajoutons toute la sincérité qui les fera accueillir, nous n'en doutons pas avec un véritable plaisir par tous ceux avec lesquels nous aimons à être en relations.

OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

OTTAWA,

MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.


A
Tous nous Adressons
nos Meilleurs Souhaits de
Bonne Année
Il y a pour 1920 beaucoup plus de raison pour un sentiment d'optimisme qu'il n'y en a jamais eu au cours des dernières années passées.
Que cet esprit de confiance s'imprègne dans l'esprit de tous ceux qui sont en relation avec nous, pendant cette Période de Fête.
Nous pouvons vous assurer au terme de 1919, un service rapide et une expédition immédiate des Commandes Pressées sur Télégramme, Lettre ou Téléphone.
Belding Paul Corticelli Limited
Montréal Toronto Winnipeg Vancouver
Assurez-vous si votre stock de nouveautés en fait d'accessoires pour travaux à l'aiguille est complet pour les fêtes.



MARCHANDISES DE FABRICATION CANADIENNE

COUVRE-PIEDS, DRAPS DE LIT ET TAIES D'OREILLER

Légers et Forts — Faciles à Laver,
Epais et Souples — de Bonne Durée

Au premier rang par la qualité, la durabilité et l'apparence. Vendus à la pièce ou tout confectionnés. Adressez-vous à votre marchand de gros.

THE DOMINION TEXTILE COMPANY
LIMITED

Toronto Montréal Winnipeg

